



Anlegerbroschüre

SONO MOTORS I/2017

Unbesichertes Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt

Verantwortlichkeits- erklärung der Geschäftsführung

Anbieterin und Emittentin der mit dieser Anlegerbroschüre angebotenen Vermögensanlage für das „SONO MOTORS I/2017“ ist ausschließlich die Sono Motors GmbH, München. Für den Inhalt dieser Anlegerbroschüre sind nur die bis zum Datum der Aufstellung dieser Anlegerbroschüre bekannten und erkennbaren Sachverhalte maßgeblich. Eine Haftung für den Eintritt der angestrebten Ergebnisse sowie für Abweichungen durch künftige wirtschaftliche, steuerliche und/oder rechtliche Änderungen wird, soweit gesetzlich zulässig, nicht übernommen. Von dieser Anlegerbroschüre abweichende Angaben sind vom Anleger nicht zu beachten, wenn diese nicht von der Emittentin schriftlich bestätigt wurden. Mündliche Absprachen haben keine Gültigkeit. Eine Haftung für Angaben Dritter für von dieser Anlegerbroschüre abweichende Aussagen wird von der Emittentin nicht übernommen, soweit der Haftungsausschluss gesetzlich zulässig ist. Die Emittentin übernimmt die Verantwortung für den Inhalt dieser Anlegerbroschüre. Sie erklärt, dass die in der Anlegerbroschüre genannten Angaben ihres Wissens richtig sind und keine wesentlichen Umstände ausgelassen wurden.

München, 18.08.2017

Martin Sabbione

Prokurist der Sono Motors GmbH

Hinweise

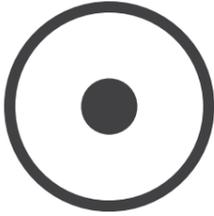
Das dieser Anlegerbroschüre zugrundeliegende Kapitalanlageangebot erfolgt im Rahmen einer so genannten „Schwarmfinanzierung“ im Rahmen des § 2a Vermögensanlagegesetz (VermAnlG). Diese Anlegerbroschüre ist nicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht geprüft worden. Die Vermögensanlage kann ausschließlich auf der Online-Plattform der wiwin GmbH gezeichnet werden.

Bei dieser Kapitalanlage gibt es keine gesetzliche Einlagensicherung, so dass dieses Angebot nur für Investoren geeignet ist, die das Risiko dieser Anlageform beurteilen und den Eintritt eines Totalverlusts finanziell verkraften können.

Warnhinweis gemäß § 12 Abs. 2 und Hinweis gemäß § 12 Abs. 3 Vermögensanlagegesetz: Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen (Totalverlustrisiko). Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

Inhalt

Verantwortlichkeitserklärung der Geschäftsführung SONO MOTORS GmbH	3 4
Business Plan 2017	16-97
2-PAGER	16
GESCHÄFTSIDEE	20
UNTERNEHMEN	60
MARKTEINSCHÄTZUNG	66
MARKETING	72
AUSBLICK	80
RISIKOANALYSE	84
CHANCENANALYSE	88
FINANZENANALYSE	92
Risikohinweise	98
Darlehensbedingungen	111
Widerrufsbelehrung	124
Informationen für Verbraucher	126

SONO  MOTORS

**B
S I N
E
S P
L
A N**

**U
S**

**10.08.
2017**



SION

Ein innovatives Elektroauto
mit Einbindung von
Photovoltaik in der
Karosserie.

IN H A L T

GESCHÄFTSIDE E

20

UNTERNEHMEN

60

MARKT

66

MARKETING

72

AUSBLICK

80

RISIKOANALYSE

84

FINANZANALYSE

92

Geschäftskonzept



Ziel der SONO MOTORS GmbH ist es, zu einem etablierten Automobilhersteller mit Fokus auf Elektrofahrzeuge mit alternativer Antriebs-, Mobilitäts- und Ladetechnik zu werden. Der Markteintritt beginnt mit einem innovativen Elektroauto namens „SION“, welches Photovoltaik („viSono“) in die Karosserie einbindet, eine Reichweite von 250 km besitzt und mit einem Endkundenpreis von 16.000 Euro (exklusive Batterie) auf den Markt kommt.

Mit SION geht das erste Solarauto in Serienproduktion.

Alleinstellungsmerkmal/ Technologie

Bei **viSono** bestehen Dach, Motorhaube, Heck und die komplette seitliche Karosserie aus Solar-Zellen. Die Gesamtfläche von 7,5 m² lädt die Traktionsbatterie auf, sodass im Durchschnitt bis zu 30 kostenlose Kilometer täglich zur Verfügung stehen: Es handelt sich um ein sich selbst aufladendes Elektroauto.

Über **bidirektionales Laden („biSono“)** wird der SION zum mobilen Stromspeicher und kann bis zu 6.6 kW Leistung abgeben. Es ist möglich, überschüssigen Strom mit anderen Nutzern über die Sono-App zu teilen (mobile Stromtankstelle), oder für das Betreiben anderer Elektrogeräte zu nutzen.

Die **Reichweite** von 250 km wird durch eine 33 kWh Batterie erzielt. Bei einer Schnellladung mit 50 kW ist der Energiespeicher nach 30 Min. zu 80% geladen und reicht so für weitere 200 km Fahrstrecke aus.

Der niedrige **Verkaufspreis** des SION von 16.000 Euro erklärt sich durch die Exklusion der Batterie, wobei SONO, bei stetig fallenden Batteriepreisen, sicherstellen will, dass ihren Kunden die zum Zeitpunkt der Auslieferung besten Preise angeboten werden. Der Kaufpreis der Batterie wird unter 4.000€ bei Auslieferung liegen. Dabei liegt der Fokus auf der vornehmlichen Verwendung von sogenannten **Carry-Over-Parts (COP)** und eine minimalistisch gestaltete Grundausstattung, ohne dabei die Fahrsicherheit oder den Fahrkomfort einzuschränken.

Die Produktion erfolgt mit etablierten Auftragsfertiger & Systemlieferanten aus Europa. So wird von Anfang an sichergestellt, dass die Serienproduktion pünktlich in 2019 starten kann.

Das **Instandhaltungssystem „reSono“** beinhaltet die Offenlegung des Werkstatthandbuchs und soll markenunabhängigen, freien Autowerkstätten und Privatpersonen ermöglichen, Ersatzteile in das Fahrzeug

einzubauen und sonstige Reparaturen vorzunehmen. Das dadurch entstehende Netzwerk garantiert dem Endkunden von Anfang an ein umfangreiches Serviceangebot und vermeidet Großinvestitionen für die SONO MOTORS.

Ein weltweit einzigartiges, in die Armatur integriertes spezielles Moos fungiert als **natürlicher Luftfilter (breSono)**. Zusätzlich zum normalen Luftfilter, filtert das Moos über elektrostatische Anziehung Feinstaub aus der Luft und reduziert so die Feinstaubbelastung in der Kabine um bis zu 20%. Über die im Infotainment-System integrierten **Mobility-Services („goSono“)** kann der Nutzer durch die Bereitstellung seines SION Einkünfte generieren: Integriertes on-demand carsharing erlaubt es dem Fahrzeugbesitzer, das Fahrzeug während der Standzeit unkompliziert zu verleihen. Ridesharing, bei dem der Besitzer (spontan) eine Mitfahrgelegenheit bereitstellt, funktioniert ebenfalls auf Abruf.

Geschäftsmodell

Unter der führenden Rolle von SONO, soll der SION von einem namhaften Auftragsfertiger in Zusammenarbeit mit leistungsfähigen Systemzulieferern und Dienstleistern aus Europa zusammengebaut werden. Die Komponenten-Logistik übernimmt dabei der Auftragsfertiger, nachdem SONO die Verträge mit den Zulieferern geschlossen hat.

Nach Montage der Fahrzeuge werden diese voraussichtlich nach Bremerhaven transportiert und vor Ort von den Kunden abgeholt. Diese haben den SION im Vorfeld auf der Webseite von SONO MOTORS reserviert und gekauft.

SONO MOTORS übernimmt dabei den Vertrieb der SION und Koordination der externen Kernfunktionen, welche das Fahrzeug entwickeln und produziert. Zunächst verfolgt SONO dabei eine Ein-Produkt-Strategie, d.h. eine Variante mit kleineren Anpassungsmöglichkeiten.

Marktanalyse

Durch seine Alleinstellungsmerkmale eignet sich der SION speziell für Kundengruppen, welche im Durchschnitt normale Strecken zurücklegen. Durch die Energie, welche durch die Solarzellen produziert wird, können diese Strecken zurückgelegt werden ohne zu tanken.

Aus verschiedenen Marktstudien geht hervor, dass sich der potentielle Markt für den SION wie folgt aufschlüsselt:

Privatkunden

- Privatkunden, d.h. vor allem City-Pendler und Familien, bilden den größten Absatzmarkt (63% der Privatkunden)
- Größte Einkommens- / Zielgruppe kommt von der Mittelschicht (56% der Privatkunden)

Gewerbekunden

- Hiervon bilden Kleinunternehmen (KU) den größten Absatzmarkt (66%)
- Großes Potenzial besteht im Bereich der Mikro-Logistik, z.B.
 - Auslieferdienste
 - Personenbeförderung
 - Taxiunternehmen
 - Pflegeservice und
 - öffentliche Verwaltung
- Gewerbliche Carsharing-Unternehmen wie Cambio, StattAuto und Flinkster

Produkt- & Kundenvorteil

Die Produktvorteile des SION sind der **Preis**, die **technischen USP's** und die **Reichweite**:

- Es gibt bisher kein Elektroauto zu einem Preis von 16.000 Euro, welches über 250 km Reichweite verfügt.
- Das Instandhaltungssystem reSono ermöglicht dem Kunden kostengünstige Reparaturen und Wartung.
- viSono und biSono erleichtern durch die Selbstladefunktion den Alltag des Nutzers erheblich.
- Die Betriebskosten des SION liegen dank viSono rechnerisch bei nur 2,40 Euro/100 km.

- Bei günstiger Sonneneinstrahlung ist je nach Fahrleistung eine vollkommene Autarkie des Fahrzeugs möglich.
- goSono ermöglicht zudem eine optimale Nutzung des Fahrzeugs.

Insgesamt genießt der Besitzer des SION von einer optimalen Nutzung seines Fahrzeugs und seiner Ressourcen.

Markteintritt – Vertrieb & Marketing

Über **Online- & Direktvertrieb** gelingt es, mit einem schlanken Marketingetat eine breite Käufergruppe zu erreichen. Kostengünstiges virales Marketing sorgt auf Portalen wie Facebook, YouTube, Reddit, Twitter, Vimeo und/oder Wimp für eine große Reichweite. Der SION soll ausschließlich über den eigenen Internetshop abgesetzt werden. Einzelne Show-Rooms in großen Städten ermöglichen es dem potentiellen Käufer das Fahrzeug zu testen.

Wettbewerber

Grundsätzlich wird durch das innovative Fahrzeugkonzept von SONO MOTORS ein vollständig neuer Markt erschlossen. Nichtsdestotrotz ist davon auszugehen, dass alle Fahrzeuge in einem ähnlich niedrigen Preissegment als indirekte Wettbewerber gelten können. Elektrofahrzeuge im Premiumsegment hingegen werden nicht als direkter Wettbewerber verstanden. Von Bedeutung sind vor allem die asiatischen Elektroauto-Hersteller, da diese frühzeitig in die Entwicklung der Akkutechnologie investiert haben. Potentielle Wettbewerber könnten folgende Automobilhersteller sein: Nissan, Renault, eGo, VW, BYD, Hainergy, wobei in Europa lediglich eGo als Hersteller innovativer Elektrofahrzeug verstanden werden kann. Die etablierten Unternehmen/Fahrzeugbauer unterliegen jedoch rigiden Konzernstrategien und Unternehmensstrukturen, welche einen frühen Markteintritt erheblich erschweren.

Markt

Das britische Marktforschungsunternehmen IDTechEx aus Cambridge schreibt im Bericht von November 2015, dass das Marktvolumen der Elektromobilität bis 2026 auf jährlich rund 500 Milliarden \$ (US) steigen und im Zeitverlauf noch stärker wachsen wird. Dies bietet Anlass zu der Annahme, dass im Jahr 2030 Elektroautos mit rund 50% den größten Marktanteil am gesamten Automobilmarkt besitzen werden. Bekräftigt wird diese Annahme durch aktuelle politische Vorhaben in Ozeanien, Europa, China und Indien welche Verbrennungsmotoren bis 2025 verbieten wollen. In großen Europäischen Städten werden bereits in 2017 umfangreiche Betriebsverbote für bestimmte Typen von Verbrennungsmotoren ausgesprochen. Bei erwarteten Produktionsvolumen des SION von mindestens 278.000 Fahrzeugen bis 2027 geht SONO MOTORS von einem Marktanteil von 1-5% in 2027 aus.

Status & Erfolge

Der Grundstein der SONO MOTORS wurde bereits vor vier Jahren mit dem Bau eines **Konzept-Prototypen** gelegt. Mit diesem Modell konnten durch Praxistests und Fahrten in Alltagssituationen wertvolle Erfahrungen und Daten für die weitergehende Entwicklung gewonnen werden. Ein weiterer Meilenstein war die darauffolgende **Crowdfunding-Kampagne**, mittels derer erfolgreich knapp 842.000 Euro generiert wurden, obwohl das angesetzte Ziel lediglich 250.000 Euro vorsah. Der Image-Film dieser Kampagne wurde mehrere Millionen Male aufgerufen und die Thematik von namhaften regionalen und überregionalen Medien aufgegriffen. Auch die internationale Presse hat darüber berichtet. Durch diesen großen Erfolg konnte in einem nächsten Schritt mehrere vollfunktionfähige Prototypen entwickelt und produziert werden. Diese wurden im Rahmen eines großen Release Events im Juli 2017 der Öffentlichkeit vorgestellt werden.

Gründer



Laurin Hahn
Gründer, Geschäftsführender Gesellschafter
| Strategie & Geschäftsentwicklung |
Studium Elektrotechnik / Elektromobilität,
HM München.



Jona Christians
Gründer, Geschäftsführender Gesellschafter
| Technik & IT Entwicklung |
Studium Informatik, LMU



Navina Pernsteiner
Gründer, Creative Director
| Design & Marketingstrategie |
Studium Kommunikationsdesign,
HS Augsburg,

Nächste Schritte

Zudem wurde eine erfolgreiche Marketingkampagne gestartet, welche u.a. eine **Probefahrten-Tour** durch Europa vorsieht. Für die Fahrzeugentwicklung und **Serienproduktion** des SION hat SONO MOTORS bereits eine Zusammenarbeit mit renommierten Auftragsfertiger und Systemlieferanten aus Europa initiiert/anberaumt.

Während der kommenden 22 Monate soll die Fahrzeugentwicklung und Zulassung fertiggestellt und Industrialisierung abgeschlossen werden. Ziel ist es den SION 2019 auf den Markt zu bringen.

GES CHÄFT SIDEE

Ziel

Ziel der SONO MOTORS GmbH ist es, zu einem etablierten Automobilhersteller mit Fokus auf Elektrofahrzeuge mit alternativer Antriebs-, Mobilitäts- und Ladetechnik zu werden. Der Markteintritt beginnt mit einem innovativen Elektroauto namens „SION“, welches **Photovoltaik** („viSono“ von „visionSono“) in die Karosserie einbindet, eine **Reichweite von 250 km** besitzt und mit einem **Endkundenpreis von 16.000 Euro** (exklusive Batterie) auf den Markt kommt. Mit SION geht das erste Solarauto in Serienproduktion.

Kurz:

Der SION ist ein hochmodernes Elektroauto für eine breite, internationale Community.

Produkt

Beim SION handelt es sich um einen **fünftürigen Kompakt-Van** mit einer Länge von etwa 4,11 m. Ein **80 kW-Motor** ermöglicht über ein stufenloses Getriebe, Geschwindigkeiten von bis zu 140 km/h zu erreichen. Besonders sind dabei die fünf Sitzplätze des Wagens, welche sich vollständig umklappen lassen und eine optionale Anhängerkupplung.

Den SION gibt es ausschließlich in einer Variante, wobei verschiedene Farben oder Interieur-Varianten angeboten werden können. Das integrierte Ladegerät ermöglicht das **Aufladen der Akkus** mit unterschiedlichen Leistungen **zwischen 3,7 und 22 kW AC** mit dem **Ladestecker Typ 2**. Bei einer **Schnellladung mit 50 kW DC** mit dem **Ladestecker CCS** ist der Energiespeicher nach 30 Minuten zu 80% geladen und reicht so für eine 200 km lange Fahrstrecke aus. Das Laden an der Haushaltssteckdose ist ebenfalls möglich.

Wahlweise wird der SION mit einem einmaligen Batteriekauf oder einer monatlichen Batteriemiete angeboten. Das Fahrzeug-Chassis ist modular aufgebaut, sodass die Ausstattungsvarianten auf der gleichen Produktionsstraße gefertigt werden können.

Produktpolitik

Ausstattung & Design

Das Bedürfnis nach Mobilität ist der Hauptgrund für die Kaufentscheidung eines Pkw. Deshalb ist es oberstes Gebot, den Kunden hier nicht einzuschränken, wobei die SONO MOTORS mit ihrem Modell SION und dessen Reichweite überzeugen kann. Die minimale Ausstattung wird dem Kunden nicht als Nachteil, sondern als Vorteil in Bezug auf Preis und Langlebigkeit präsentiert. Immer mehr Produkte zielen heutzutage auf eine **minimalistische Ausgestaltung** ab. Hier will SONO MOTORS anknüpfen und über intelligentes Marketing dem Kunden die Ausstattung nahebringen. Das Design soll immer dem Zeitgeist entsprechen oder diesem etwas voraus sein. Jedoch wird darauf geachtet, dem Kunden keine fremde, futuristische Designsprache aufzudrängen. Die Integration der Solarzellen stellt SONO MOTORS bereits vor die Herausforderung, das Design an ein übliches Automobildesign anzulehnen.

Preis

Aufgrund der **COP-Strategie** ermöglichen die Produktionskosten des SION inklusive aller Umlagen, Abschreibungen und Amortisationen trotz des geringen Verkaufspreises ein sehr attraktives und profitables Geschäftsmodell. Selbstverständlich können die endgültigen Verkaufskosten erst nach vollständiger Entwicklung und Industrialisierung des Fahrzeugs bestimmt werden. Nichtsdestotrotz können in Abhängigkeit von verschiedenen Faktoren wie Anzahl der Reservierungen, Produktionsvolumen, Technologievorsprüngen/Neuerungen, etc. operative Margen von zwischen 7% und 18% erzielt werden.

Qualität

Die Preispolitik soll keine Deutung auf die Qualität der einzelnen Komponenten des SION zulassen: Generell ist eine **lange Lebensdauer des Fahrzeugs** für die SONO MOTORS von hohem Stellenwert, da nur

so eine wirkliche Nachhaltigkeit erzeugt werden kann. Selbstverständlich gelten die normalen Garantiebedingungen auf das gesamte Fahrzeug von zwei Jahren oder bis 100.000 Kilometer. Darüber hinaus wird sehr darauf geachtet, dass durch die Preispolitik weder die Fahrsicherheit noch der Fahrkomfort nicht beeinträchtigt werden. Angestrebt werden 4 Sterne im NCAP. – 5 Sterne können nur auf Grund der fehlenden Fußgänger-Erkennung nicht erreicht werden.

Batterie

Die Batterie soll zu einem erwarteten Preis von 120 Euro/kWh angeboten werden. Je nach endgültiger Batteriegröße des SION soll der Batteriepreis für den Kunden voraussichtlich bei unter 4.000 Euro liegen. Pro abgesetzter Batterie für den SION können somit zusätzliche rund 4.000 Euro umgesetzt werden.

Falls einzelne Kunden es vorziehen, soll die Batterie auch zum Leasing oder zur Miete angeboten werden. Der Leasing- oder Mietpreis wird je nach Laufzeit, Kapazität der Batterie, Preise der Batterien und Bonität des Kunden etwa 90-140 Euro betragen. Für die Batteriemiete wird eine Zusammenarbeit mit einem etablierten Finanzhaus angestrebt.

Dauer der Entwicklung, Produktion & Auslieferung

Für die Entwicklung und Industrialisierung des SION werden 22 Monate anberaumt. Die **Auslieferung** soll dann **ab Juli 2019** stattfinden.

Sobald die Industrialisierung und Fertigung eingerichtet wurden, die Produktion begonnen hat und der Rückstand abgebaut wurde beträgt die durchschnittliche Wartezeit auf den SION etwa vier Wochen. Diese kurzen Lieferzeiten sind deswegen möglich, weil keinerlei Lackierung des Fahrzeugs, d.h. weder für die Karosserie noch für die Außenhaut, stattfinden muss, so dass auf Ebene der Fertigung ein zeitintensiver Produktionsschritt ausgelassen wird.



Modell SION

----- 250 km

Basispreis: 16.000€

(zzgl. Batteriemiete/-kauf)

 35 kWh

 ca. 30 Min

Factsheet

SION

16.000 €
(zzgl. Miete oder Kauf 35 kWh Batterie)
250 km Reichweite
50 kW Schnellladefähig

Maße

Länge	4,11	m
Breite	1,79	m
Breite m. Spiegel	2,06	m
Höhe	1,68	m
Radstand	2,45	m
Spurweite	1,59	m
Gewicht	1,4	t

viSono

- 7,5 m² Solarfläche
- Hocheffiziente SunPower-Zellen mit
- 24% Wirkungsgrad
- 330 Einzelzellen mit je 3,65 W/Zelle
- Gesamt: 1205 Watt Peak
- unter günstigen Bedingungen
bis zu 30 km / Tag

Sitze

- 2 + 3 Sitze
- Großer Kofferraum von 500 l
- Alle Sitze sind einzeln umklappbar
- Dadurch großer Kofferraum
- Isofix Halterungen an allen
Beifahrersitzen

Antrieb

- 80 KW (109 PS) Drei-Phasen Asynchronmotor
- 400 V
- Batterie: Li-Ion (LiMn₂O₄) - Wasserkühlung
- Getriebe: Einganggetriebe
- Höchstgeschwindigkeit 140 km/h

Ausstattung

- Die Airbags vorn und hinten sind abschaltbar
 - Positionierung von Kindersitz möglich
- Elektrische Handbremse in der Mittelkonsole integriert
- Optionale Anhängerkupplung für Anhänger mit bis zu 750kg
- KERS (Kinetic Energy Recovery System)
 - Erhöhte Reichweite durch Bremsenergieerückgewinnung
- reSono – das günstige Instandhaltungssystem
 - Servicenetzwerk von Anfang an – durch lizenzfreie
Offenlegung des Werkstatthandbuchs und der Ersatzteile (CAD)
- breSono – natürlicher Luftfilter
 - Spezielle Moosart filtert Feinstaub aus der Luft
 - Ambiente Beleuchtung
- biSono – bidirektionales Ladesystem
 - Ermöglicht das Laden anderer Elektrofahrzeuge sowie das
Betreiben / Laden von üblichen Haushaltsgeräten
- goSono – Mobilitätssystem: Angebot von drei Sharing-Diensten
 - powerSharing
 - rideSharing
 - carSharing

Alle Angaben sind vorläufig und basieren auf intensiver Planung und Kalkulation, können jedoch erheblich von der Realität abweichen.

Alleinstellungsmerkmale

» Mit einer Gesamtfläche von 7,5 m² wird etwa soviel Strom durch das viSono-System generiert, sodass es für bis zu 30 elektrische Kilometer bei günstiger Sonneneinstrahlung an einem Tag ausreicht. «



Die entscheidende Innovation des SION steckt in der Karosserie: Sie besteht größtenteils aus Photovoltaik-Modulen, die während der Standzeit des Fahrzeugs die Traktionsbatterie laden. Es handelt sich also um ein sich selbst aufladendes Elektroauto. Auf einer **Gesamtfläche von 7,5 m²** wird etwa so viel Strom durch die PV-Module generiert, dass es für **bis zu 30 Kilometer** bei guter Sonneneinstrahlung an einem Tag ausreicht. Dach, Motorhaube, Heck und die komplette seitliche Karosserie sind mit hocheffizienten, monokristallinen Siliziumzellen bedeckt. Die PV-Zellen werden in Polycarbonat-Module eingebettet, welche dann auf eine Unterkonstruktion geklebt werden; ähnlich wie es auch bei der Windschutzscheibe eines Fahrzeugs praktiziert wird. Dadurch sind die einzelnen Module leicht und auf bereits bekannte Weise zu wechseln.

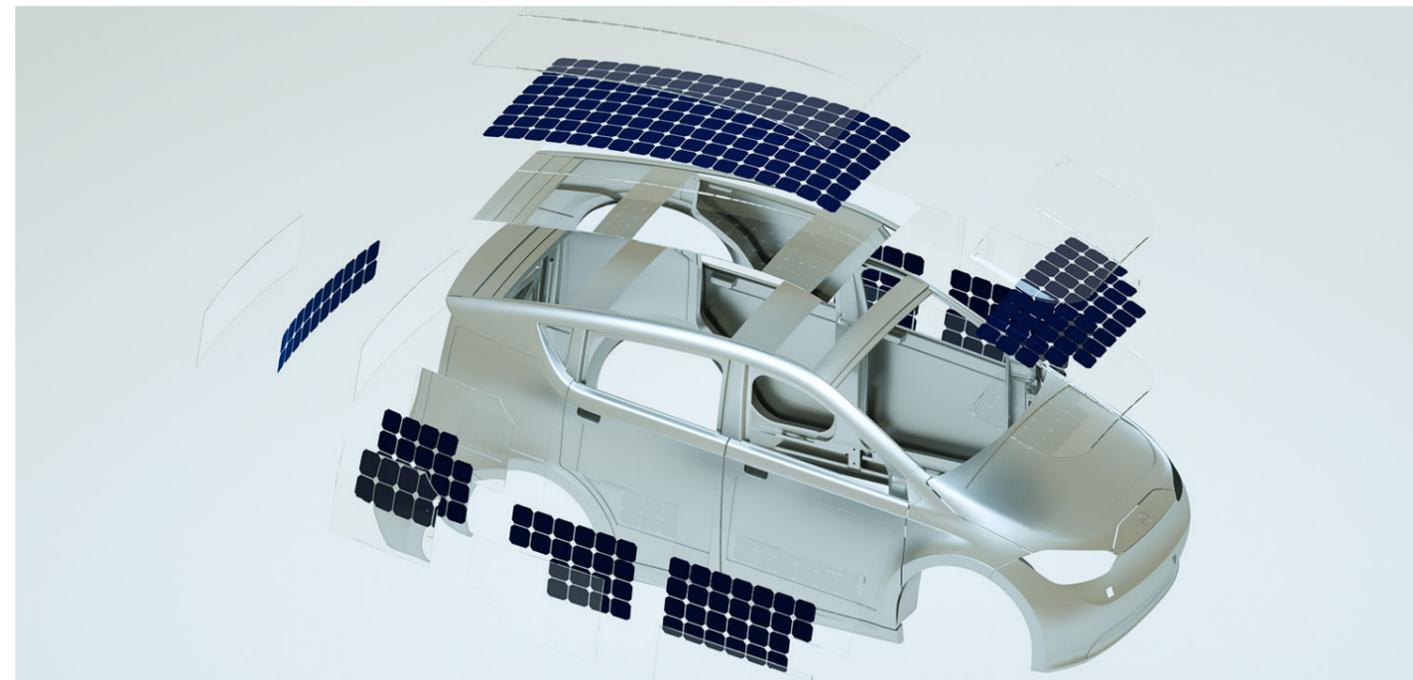
Die Besonderheit ist die Materialwahl für das viSono, da für den Fahrzeugbau folgende Anforderungen erfüllt werden müssen: Langlebigkeit (mindestens acht Jahre), Beständigkeit gegen Umwelteinflüsse (UV-Strahlung und Abrieb), Bruchfestigkeit sowie geringes Gewicht. Bei herkömmlichem Einsatz werden Solarzellen in der Regel auf ein 2-5 mm dickes Glas laminiert. Die Verwendung von Glas hat jedoch negative Auswirkungen auf das Gewicht und die Bruchsicherheit ist nicht gegeben, weswegen **Polycarbonat** für das viSono-System als Trägermaterial verwendet wird. Polycarbonat hat den Vorteil, dass es leicht ist, deutlich schlagfester als Glas und dabei einen hohen Transparenz-Index von 0,86 besitzt (zum Vergleich Glas: 0,80-0,90).

Im Verbund mit transparentem, thermoplastischem Polyurethanen (TPU) werden diese Eigenschaften erweitert, sodass schlussendlich leichte und Chemikalien- und UV-beständige Verbundsicherheitscheiben für das System Verwendung finden. Solche werden bereits in der Raumfahrtindustrie, im Flugzeugbau und der Architektur verwendet. Im Automobilbereich sind sie bei einzelnen Bauteilen (z.B. Scheinwerferverglasungen) oder zur Gewichtsoptimierung (z.B. als Windschutzscheibe / Panoramadach) im Einsatz.

Die Schlagfestigkeit des Polycarbonat-Kunststoffs ist dabei so hoch, dass dieser bei Belastung weder splittert noch bricht. Das gilt auch, wenn sich das Fahrzeug überschlägt. Darüber hinaus sorgt eine entsprechende **Lackbeschichtung** (Hardcoat AS 4700) für Kratzfestigkeit sowie Beständigkeit gegenüber Witterungseinflüssen und UV-Strahlung.

Durch die Verwendung von Polycarbonat gibt es zukünftig keine Schäden mehr durch Steinschlag oder Hagel, was zusätzlich ein großer Vorteil gegenüber einer Hochglanzlackierung ist. In der Produktion ist die Herstellung von einer Oberfläche aus Polycarbonat mit einem geringeren Aufwand verbunden als eine Hochglanzlackierung, bei welcher erst grundiert, im Anschluss mehrmals lackiert und hierauf die Versiegelung mit Klarlack aufgetragen wird. Zusätzlich ist dann noch das Polieren nötig. In Anbetracht der gesetzlichen Vorgaben zur Reinhaltung der Luft ist hier ein weiterer Vorteil während der Produktion des SION zu verbuchen, da industrielle Lackierereien oft ein großes Problem mit der Filterung von ultra-feinen Partikeln haben. So schafft es SONO die Produktionskosten nachhaltig zu verbessern.

Insgesamt erzeugen **330 SunPower-Zellen** mit einem **Wirkungsgrad von 24% 1.207 Watt Peak**. Die Angabe von 30 km zusätzlicher Distanzleistung ergibt sich aus einer Realitätsanpassung des bestmöglichen Falles und spiegelt die Leistung wieder, die an einem durchschnittlichen Tag während den sonnenreichen Monaten in Deutschland zur Verfügung steht. Zur Einordnung der



Insgesamt erzeugen 330 SunPower-Zellen 1.207 Watt Peak.

Wertigkeit dieser zusätzlichen Leistung: Die durchschnittliche Fahrleistung eines Pkws in Deutschland beträgt weniger als 22 km pro Tag (Quelle: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, DIW Wochenbericht Nr. 47, 2012).

SunPower-Zellen haben den Vorteil, bei **diffusem Licht** besonders ertragreich zu sein. Bis zu einem Einstrahlungswinkel von 70 Grad verfügen SunPower-Zellen über ihre volle Leistung (100%). Diese Eigenschaft ist besonders für die schlecht ausgerichteten Module an der Seite des Fahrzeugs ausschlaggebend, da diese so gerade im Winter zu den ertragreichsten Modulen werden. Außerdem sind SunPower-Zellen leicht flexibel und passen sich individuellen Formen an. Im Falle eines Bruchs (z.B. durch einen Unfall) verlieren die einzelnen Waver nicht ihre Funktion, da diese rückseitig kontaktiert sind.

Der Produktionsablauf für viSono ist für die Massenproduktion geeignet, sodass mit einer Hochglanzlackierung vergleichbare Endpreise erreicht werden können. In der Einzelproduktion kostet ein Seitenmodul beispielsweise 900 Euro. In der Massenproduktion sind Preise im niedrigen dreistelligen Bereich möglich. Zum Vergleich sind bereits kleine Kratzer im Lack oft um ein vielfaches teurer in der Reparatur.

Bidirektionales Laden



Bidirektionales Laden ("biSono") bedeutet, dass der SION nicht nur mit Strom geladen wird, sondern auch jederzeit Strom wieder abgeben kann. Der SION wird somit zum **mobilen Stromspeicher**, welcher sich über die Solarzellen selbständig auflädt. Mittels eines Haushaltsteckers („Schuko“) ist eine **Stromentnahme** für alle gängigen elektronischen Geräte (230V) mit bis zu 2.000 Watt möglich. Über den Typ2 Stecker kann bis zu 6,6 kW AC entladen werden. So entsteht ein breit gefächertes Anwendungsgebiet für den SION, wie folgende Beispiele aufzeigen:

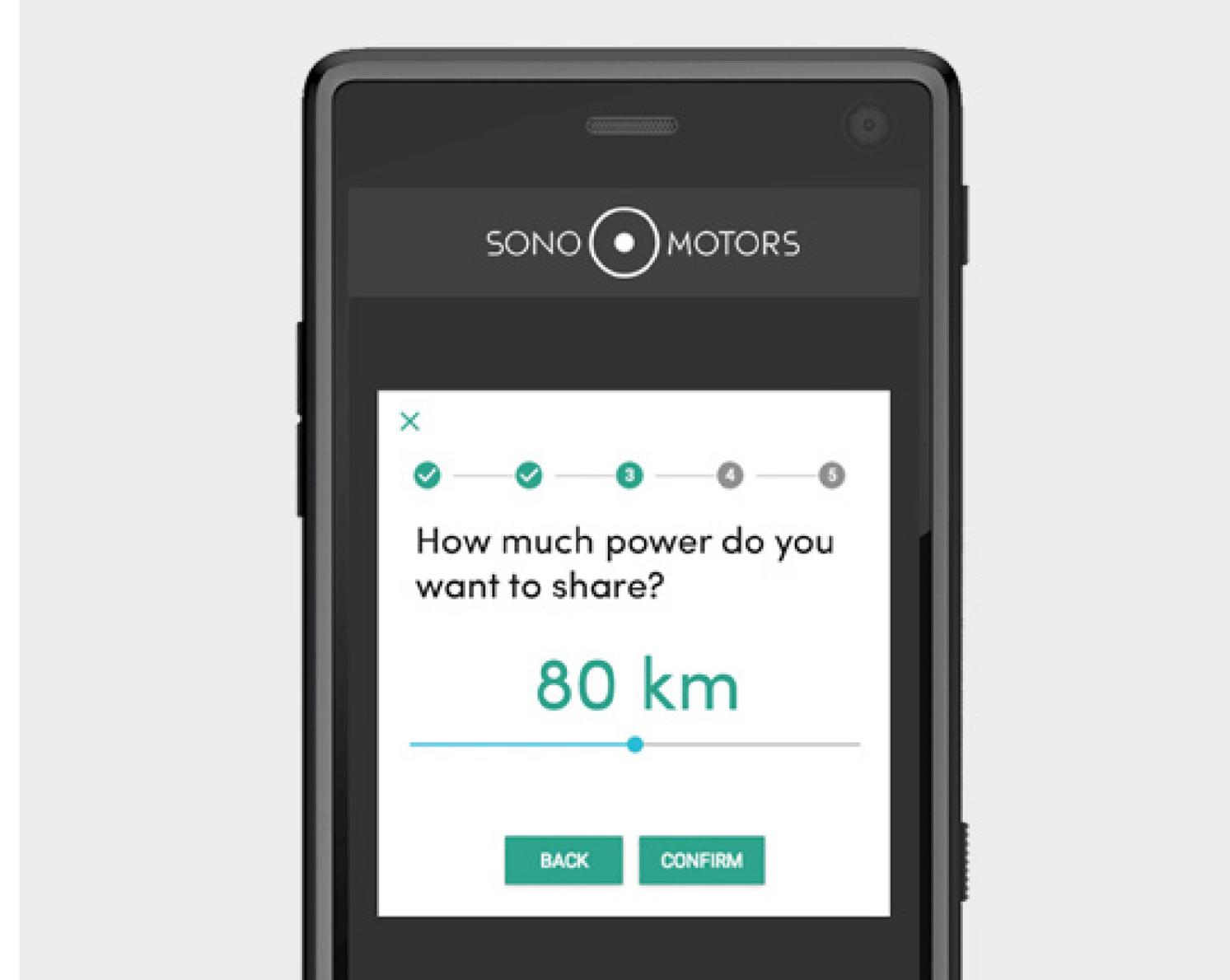


Privater Gebrauch:

Der SION eignet sich hervorragend zum Camping. Dank der Option Strom zu entnehmen ist immer Energie zum Kochen, Handy aufladen und sogar für einen kleinen Kühlschrank vorhanden und das unabhängig von der örtlichen Infrastruktur und der Bedingungen auf dem Campingplatz. In Verbindung mit der optionalen Anhängerkupplung ist es sogar denkbar, dass im Fahrzeug vorne der Strom generiert und hinten im Anhänger verbraucht wird.

Auch die entlegene Hütte in den Bergen, welche über keinen eigenen Stromanschluss verfügt, stellt mit dem SION kein Problem dar. Der SION ermöglicht es, vor Ort den Kühlschrank zu betreiben, das Handy zu laden und zu kochen, und zwar kostenlos und umweltfreundlich. Die verbrauchte Energie wird tagsüber durch die Sonnenenergie wieder in die Batterie geladen. Dabei muss sich der Nutzer keine Sorgen um die Energie der Batterie für die Heimfahrt machen, da beispielsweise ein moderner A+++ Kühlschrank (90 kWh/Jahr) ganze 120 Tage durch die Batterie des SION (30 kWh) betrieben werden könnte.

Die genannten Anwendungsfelder haben besonders positive Auswirkungen auf die Umwelt, weil der SION den herkömmlichen Generator überflüssig macht. Gerade in Ländern mit instabilem Stromnetz oder schlechter Infrastruktur ergeben sich unzählige zusätzliche Anwendungsbereiche für das Fahrzeug.



Mit der goSono App kannst du ganz einfach deine gespeicherte Energie weitergeben.

Mobility Services



Durch die Integration von sogenannten Mobility Services in das Infotainmentsystem wird der **SION zum Mobilitätsdienstleister**. Drei verschiedene Services, die im Folgenden erklärt werden, erlauben es dem Fahrzeugbesitzer über die **goSono App** durch den SION Geld Einnahmen zu generieren, wenn dieser gerade nicht genutzt wird.

» Die goSono-App vereint drei wichtige Eigenschaften des Sions: **powerSharing, rideSharing und carSharing**. Mit deinem Smartphone kannst du anderen Strom, eine Mitfahrgelegenheit oder dein Auto zur Vermietung anbieten. «



powerSharing

gewerblicher Gebrauch:

Das bidirektionale Ladegerät kann den SION im öffentlichen Raum zur mobilen Tankstelle werden lassen. Hierfür bestätigt der Nutzer in der goSono-App, dass er das Fahrzeug über einen gewissen Zeitraum nicht mehr nutzen wird und bestätigt, dass der SION von anderen Nutzern als mobile Stromtankstelle verwendet werden darf. In der Ladestation-App wird nun das Fahrzeug als öffentlich zugängliche Ladestation angezeigt und ermöglicht anderen Nutzern, über einen Zugangscode ihr Fahrzeug am SION aufzuladen. So entsteht ein breit gefächertes Ladestationen-Netz, welches flexibel und gerade für außerordentliche Situationen geeignet ist, da es auch Ladestationen abseits von Ballungsräumen ermöglicht und somit ein Alleinstellungsmerkmal darstellt. Der Besitzer des SION kann über die App entscheiden, ob die Bereitstellung der mobilen Ladestation entgeltlich oder unentgeltlich abgewickelt werden soll.

Entgeltlich

Entscheidet der Nutzer sich für die entgeltliche Version, werden die Kosten über den App-Provider abgewickelt (voraussichtlicher Partner: New Mobility), da der SION über einen integrierten Stromzähler verfügt, welcher mit dem Internet verbunden ist. Diese Einnahmen werden zwischen dem App-Provider und der SONO MOTORS aufgeteilt. Hierdurch entstehen monatliche Einnahmen für die SONO MOTORS.

Unentgeltlich

Entscheidet sich der Nutzer für die unentgeltliche Variante, so verdienen sowohl die SONO MOTORS als auch der Besitzer nicht am Ladevorgang. Diese Variante ist vor allem für den privaten Gebrauch gedacht, bei welchem der Nutzer kein Interesse daran hat Geld zu verdienen und den Stromanschluss für den Eigengebrauch nutzen will. Diese Option ermöglicht dem Fahrzeughalter größtmögliche Flexibilität und Unabhängigkeit.

Es besteht grundsätzlich die Gefahr, dass der Nutzer versucht, die Zahlungsmethode und damit die Abgabe an die SONO MOTORS zu umgehen. Da der Nutzer bequem über die Ladestation-App seine Verfügbarkeit

veröffentlichen kann, wird diese Gefahr als geringfügig eingeschätzt.

Flottenbetrieb

Gewerbliche Betriebe können den SION als mobile Stromtankstelle für den Flottenbetrieb verwenden. Im Alltag können mehr Elektroautos in der Flotte gefahren werden, da die weniger genutzten Fahrzeuge die Elektrofahrzeuge mit niedrigem Batterieladezustand aufladen können. Über die Selbstladefunktion des SIONs lädt dieser sich dann teilweise selbst wieder auf. Dank dieser ausgleichenden Umverteilung des Stroms hat der Betreiber der Flotte weniger Investitionskosten in neue Ladestationen und mehr Flexibilität in der Alltagssanwendung. Gerade für große Flottenbetreiber dürfte dieser Ansatz interessant sein. Ein Anwendungsbereich ist beispielweise das ortsgebundene Carsharing wie es Flinkster oder Cambio praktizieren. Der Nutzer dieser Anbieter muss das Fahrzeug nach jeder Nutzung wieder an den Abholort zurückbringen. Meistens befinden sich an diesem Standort mehrere Fahrzeuge des Anbieters. Das powerSharing ermöglicht dem Carsharing-Anbieter, ein gerade zurückgebrachtes Fahrzeug mit Hilfe eines wenig genutzten Fahrzeugs aufzuladen. Hierfür muss ein Mitarbeiter beide Fahrzeuge miteinander verbinden. Die Abwicklung wird vollautomatisch abgerechnet. Die SONO MOTORS verdient an der Bereitstellung dieses Dienstes und rechnet pro verbrauchte kWh oder mittels monatlichem Grundbeitrag ab.

Pannenhilfe / Notdienste

Im Bereich der Pannen- und Nothilfe ist der SION durch powerSharing besonders für gewerbliche Kunden geeignet. So können Anbieter wie der ADAC den SION als Einsatz-Fahrzeug im urbanen Raum nutzen, um beispielsweise liegengebliebene Elektroautos über das bidirektionale Ladegerät aufzuladen und Strom für weitere Kilometer zur Verfügung zu stellen. Das gleiche gilt für die Einsatzfahrzeuge der Carsharing-Anbieter, welche bisher liegengebliebene Elektroautos kostenintensiv abschleppen müssen oder mit einem herkömmlichen Stromgenerator aufladen.

Ertrag powerSharing für Sono Motors GmbH

Ladevorgang

Rahmenbedingungen

Kosten pro kWh	0,45 €
Gesamtladekapazität (kWh)	30
Ladedauer (Std)	1,5
Ertrag Sono Motors (€/kWh)	0,10 €
Ertrag App-Provider	0,35 €

Ertrag pro Monat:	Fahrzeugbesitzer	App-Provider	Sono Motors	Kosten Nutzer
Bei X-Ladungen pro Monat				
1	7,15 €	0,35 €	3,00 €	10,50 €
3	18,45 €	1,05 €	9,00 €	28,50 €
5	23,75 €	1,75 €	15,00 €	40,50 €
7	29,05 €	2,45 €	21,00 €	52,50 €
10	37,00 €	3,50 €	30,00 €	70,50 €

Auch für Einsatzwagen der Polizei oder Feuerwehr ist die Strom-Bereitstellungsfunktion hilfreich. Beispielsweise können im Falle eines Unfalls Endgeräte aller Art an den SION angeschlossen werden, um erste Hilfe zu leisten.

Mobiler Generator

Die Vermietung des SION als mobilen Stromgenerator ist ein weiteres Anwendungsfeld und eine zusätzliche Einnahmequelle für die SONO MOTORS. Der SION kann über eine Leasing-Firma oder direkt über die SONO MOTORS als mobiler Stromgenerator stundenweise angemietet werden. Events aller Art sind ein potentieller Anwendungsbereich. So könnte der SION zum Beispiel für eine Hochzeit im Freien die nötige Energie für Beleuchtung oder Musikanlage zur Verfügung stellen. Hier gibt es ein weitreichendes Anwendungsfeld für mobile Generatoren im niedrigen Leistungsbereich. Die

Miete würde wahlweise auf kWh-Basis oder als Zeittarif abgerechnet.

Anhängerkupplung

Der SION verfügt vermutlich über eine weitere Steckdose neben der Anhängerkupplung, sodass während der Fahrt ebenso wie im Stand immer Strom zur Verfügung steht. Ein Anwendungsbeispiel wäre der Gepäckträger für Fahrräder, auf den eBikes geschnallt und geladen werden können. Aber auch der Wohnwagen kann an die Anhängerkupplung angehängt und über den Stromanschluss versorgt werden.

carSharing

Über die goSono-App lässt sich Carsharing in das Infotainmentsystem des SIONS integrieren. In Zusammenarbeit mit dem Berliner Start-Up GETAWAY wird über die goSono-App das **Vermieten des Fahrzeugs während der Standzeit** möglich. So kann der Besitzer Geld einnehmen, indem er sein Fahrzeug anderen öffentlich zur Verfügung stellt, solange er z.B. bei der Arbeit ist. Das Ganze funktioniert wie folgt:

1.

Der Fahrzeugbesitzer stellt das Fahrzeug am Straßenrand ab und gibt in der App an, bis wann er das Fahrzeug nicht mehr benötigt.

2.

Nun hinterlässt der Fahrzeugbesitzer seinen Schlüssel in einem im Handschuhfach integrierten RFID Kartenleser und schließt das Fahrzeug von außen per App ab.

3.

Das freie Fahrzeug wird nun über die GETAWAY-App veröffentlicht und anderen Nutzern angezeigt.

4.

Andere Nutzer können über eine Karte in der App das Fahrzeug sehen und buchen.

5.

Per App schließt der Nutzer das Fahrzeug auf, nimmt den Schlüssel aus dem RFID Kartenleser heraus und kann das Fahrzeug starten und benutzen.

Wichtig ist, dass das Fahrzeug ähnlich wie bei Flinkster oder Citeecar immer wieder an seinen Ausgangspunkt zurückgebracht wird. Nach der Beendigung der Fahrt muss der Nutzer den Schlüssel wieder in den RFID Kartenleser zurückstecken. Erst dann gibt der Nutzer das Fahrzeug wieder ab. Essentiell ist außerdem, dass der Fahrzeugbesitzer in den Einstellungen angeben kann, wieviel Restreichweite der SION bei der Rückgabe haben muss. Bei einem Verstoß kommt es zu einem Bußgeld für den Nutzer.

Nach erfolgter Verleihung wird dem Nutzer eine Gebühr zum Kilometer-Tarif in Rechnung gestellt. Die Abrechnung findet über den Betreiber statt und die SONO MOTORS bekommt für die Bereitstellung des Fahrzeugs und/oder die Implementierung des Systems/der Dienstleistung im Fahrzeug einen Anteil der Gebühren.

Ein möglicher Kooperationspartner hierbei ist das bereits genannte Start-Up GETAWAY aus Berlin, welches über ein bestehendes System verfügt und Versicherungsfragen juristisch geklärt hat. In Zusammenarbeit mit der Versicherung Gothaer ist das Fahrzeug während des Mietvorgangs mit Vollkasko versichert.

Bei der Produktion des Fahrzeugs muss eine sogenannte Telemetrik-Einheit ins Fahrzeug integriert werden, welche unter anderem auf die Fahrzeugsteuerung Zugriff hat. Die App kann so dem Fahrzeugbesitzer wichtige Informationen zur Verfügung stellen (Standort, Mietdauer, Reichweite). Die Kosten für den Einbau übernimmt die GETAWAY GmbH.

Das so entstehende Carsharing-Netzwerk ermöglicht es, von Anfang an konkurrenzfähig gegenüber anderen Anbietern zu sein. Außerdem ist das Carsharing für SONO MOTORS aus Marketingsicht interessant, da so potentielle Kunden mit dem Fahrzeug in Kontakt kommen. Der SION ist ein ideales Carsharing-Fahrzeug, da es sich selbst während der Standzeit auflädt.

Ertrag Carsharing für Sono Motors GmbH

Strecke

Rahmenbedingungen	Zahlen von GETAWAY
Kosten pro km	0,50 €
Kosten pro Stunde	-
Ertrag Sono Motors pro km (€/km)	0,05 €
Ertrag App-Provider pro km (€/km)	0,17 €

Ertrag pro Monat:	Fahrzeugbesitzer	App-Provider	Sono Motors	Kosten Nutzer
Bei X-km pro Monat				
2	0,56 €	0,34 €	0,10 €	1,00 €
5	1,40 €	0,85 €	0,25 €	2,50 €
10	2,80 €	1,70 €	0,50 €	5,00 €
50	14,00 €	8,50 €	2,50 €	25,00 €
250	70,00 €	42,50 €	12,50 €	125,00 €
400	112,00 €	68,00 €	20,00 €	200,00 €
600	102,00 €	102,00 €	30,00 €	300,00 €
780	132,60 €	132,60 €	39,00 €	390,00 €

Fallbeispiel 1 - einmaliges Carsharing

Hannes ist für vier Tage auf einer Geschäftsreise. Über die im Infotainment integrierte GETAWAY-App gibt er den SION zum Carsharing frei. Er hinterlegt den Schlüssel im RFID-Kartenlesegerät im Handschuhfach und sperrt das Fahrzeug über die App von außen ab. Ein Nutzer namens Leon bucht den SION. Über die App öffnet er das Fahrzeug und startet den Motor mit dem hinterlegten Schlüssel. Gegen einen Aufpreis kann Leon sich entscheiden, das Fahrzeug nicht wieder an seinen Standort zurückzubringen. Über die Solarzellen lädt sich das Fahrzeug täglich selbständig wieder auf. Für längere Fahrten sind Ladekarten im Fahrzeug hinterlegt, mit welchen an Schnellladestationen geladen werden kann.

Fallbeispiel 2 - regelmäßiges Carsharing

Jonas ist Berufspendler. Er fährt mit dem SION täglich 20 km zu seiner Arbeitsstelle. Sobald er am Firmenparkplatz angekommen ist, gibt er den SION bis um 17 Uhr zum Carsharing frei. Um sicher nach Hause zu kommen, hat Jonas in den Grundeinstellungen eine Restreichweite von 40 km eingegeben. Das ist die Reichweite die er benötigt um sicher nach Hause zu kommen.

Nach erfolgter Nutzung wird dem Nutzer der im Vorfeld der Reise vereinbarte, faire Preis in Rechnung gestellt. Für die Bereitstellung der Dienstleistung erhalten GETAWAY und SONO MOTORS eine Provision.

Selbstverständlich werden jedwede Zuwiderhandlungen automatisch über die Applikation beim User in Rechnung gestellt.

rideSharing

Über die, in das Infotainmentsystem integrierte, goSono-App kann der Fahrzeughalter vor Fahrtantritt auswählen, ob er während der Fahrt **Ridesharing betreiben** möchte. Das Besondere ist die so ermöglichte **Spontanität der Entscheidung**, welche bisher bei keiner bestehenden Mitfahrgelegenheit-App umgesetzt wird. Derzeit bedarf es für den Fahrer einer langfristigen Planung, bei welcher er Ort, Uhrzeit und Bedingungen der Mitnahme mit jedem Mitfahrer einzeln ausmachen muss, was für den Fahrer oft nicht bedürfnisgerecht ist. Dabei bieten private Mitfahrgelegenheiten ein weit größeres Potential als bisher ausgeschöpft wird. Deswegen gilt es, den Vorgang wesentlich zu vereinfachen, was im SION folgendermaßen geschieht:

1.

Der Fahrer steigt in den SION ein, sein Smartphone verbindet sich automatisch mit dem Infotainmentsystem und entscheidet sich nun spontan, seine Fahrt als Mitfahrgelegenheit öffentlich anzubieten.

2.

Seine Fahrt wird in diesem Moment online gestellt und der Fahrer gibt an, wie viele Minuten Umweg er in Kauf nehmen würde, um jemanden abzuholen und mitzunehmen.

3.

Andere Nutzer können nun über die goSono - App die Fahrt in Anspruch nehmen, wenn sie die Bedingungen (Entfernung, Abfahrtszeit) erfüllen.

4.

Ohne das Zutun des Fahrers plant das Navigationssystem nun die neue Route.

5.

Der Mitfahrer wird am vereinbarten Standort abgeholt. Die Abrechnung findet über die goSono-App statt.

Die Funktionalität der goSono-App ermöglicht es dem Fahrer, sich häufiger für das Anbieten einer Mitfahrgelegenheit zu entscheiden und letztendlich ein breites privates Mitfahrgelegenheit-Netzwerk im SION-Universum zu etablieren.

Angestrebt wird hierbei eine Zusammenarbeit mit einer bestehenden Ridesharing-App. Mögliche Partner sind Flinc oder BlaBlaCar. Die Kooperation mit einer privaten Carsharing-App ist überaus bedeutsam um zu sicherzustellen, dass die App ausgereift ist und ein großer Kundenstamm bereits existiert, auf den zurückgegriffen werden kann. Mit dem Partner wird der generierte Umsatz geteilt, wodurch die SONO MOTORS monatliche Einnahmen verbuchen kann.

Fallbeispiel 1 – Kurzstrecke

Hannes weiß, dass er auf dem Rückweg vom Flughafen nach München (30 km) noch freie Plätze im Fahrzeug hat und gibt beim Einstieg an, dass er rideSharing betreiben will. Nun meldet sich Felix, der vom Flughafen nach München fahren muss und einen ähnlichen Ankunftsort wie Hannes hat. Nach erfolgter Fahrt wird Felix der im Vorfeld der Reise vereinbarte, faire Preis in Rechnung gestellt. Für die Bereitstellung der Dienstleistung erhält SONO MOTORS eine Provision.

Fallbeispiel 2 – Langstrecke

Hannes weiß, dass er nach Berlin muss. Kurz vor Fahrtantritt gibt Hannes an, dass er die Fahrt zum Ridesharing freigibt. In München findet sich so spontan kein Mitfahrer. Jedoch auf der Strecke von Nürnberg nach Berlin sieht Claudia, dass diese Fahrt genau in ihren Zeitplan passt. Sie gibt Hannes während der Fahrt über die App Bescheid und Hannes bestätigt am Infotainmentsystem, dass er Claudia abholen und einen Umweg von zehn Minuten in Kauf nehmen wird. Gerade die Spontanität lässt Hannes sehr viel Flexibilität und sorgt dafür, dass er insgesamt häufiger seine Fahrten veröffentlicht. Nach erfolgter Fahrt wird Claudia der im Vorfeld der Reise vereinbarte, faire Preis in Rechnung gestellt. Für die Bereitstellung der Dienstleistung erhält SONO MOTORS eine Provision.

Ertrag rideSharing für Sono Motors GmbH

Langstrecke

Rahmenbedingungen

Kosten pro km	0,06 €
Kosten pro Stunde	0
Ertrag Sono Motors pro km (€/km)	0,005 €
Ertrag App-Provider pro km (€/km)	0,005 €

Ertrag pro Monat: Fahrzeugbesitzer App-Provider Sono Motors Kosten Nutzer

Bei X-km pro Monat	Fahrzeugbesitzer	App-Provider	Sono Motors	Kosten Nutzer
50	2,50 €	0,25 €	0,25 €	3,00 €
100	5,00 €	0,25 €	0,25 €	6,00 €
250	12,50 €	1,25 €	1,25 €	15,00 €
500	25,50 €	2,50 €	2,50 €	30,00 €
1000	50,00 €	2,50 €	2,50 €	60,00 €
5000	250,00 €	25,00 €	25,00 €	300,00 €

Kurzstrecke

Rahmenbedingungen

Kosten pro km	1,00 €
Kosten pro Stunde	0
Ertrag Sono Motors pro km (€/km)	0,10 €
Ertrag App-Provider pro km (€/km)	0,05 €

Ertrag pro Monat: Fahrzeugbesitzer App-Provider Sono Motors Kosten Nutzer

Bei X-km pro Monat	Fahrzeugbesitzer	App-Provider	Sono Motors	Kosten Nutzer
2	1,70 €	0,10 €	0,25 €	2,00 €
5	4,25 €	0,25 €	0,25 €	5,00 €
30	25,50 €	1,50 €	1,25 €	30,00 €
50	42,50 €	2,50 €	2,50 €	50,00 €
150	127,50 €	7,50 €	2,50 €	150,00 €
600	510,00 €	30,00 €	25,00 €	600,00 €

» Ein einzigartiges Islandmoos wird in das Armaturenbrett integriert. Bei eingeschalteter Lüftung strömt die von außen angesaugte Luft zunächst durch einen normalen Luftfilter und dann durch das Moos und wird so gereinigt. «



Der **natürliche Luftfilter** breSono ist eine Eigenentwicklung der SONO MOTORS, die es bisher in keinem bestehenden Fahrzeug gibt. Hierbei wird ein einzigartiges Islandmoos in das Armaturenbrett integriert. Bei eingeschalteter Lüftung strömt die von außen angesaugte Luft zunächst durch einen normalen Luftfilter und dann durch das Moos und wird so gereinigt. Der Name stammt von dem englischen Ausdruck für Atmen, „breathe“. Das Moos hat nachweisbar eine **positive Wirkung** auf den **Feinstaubgehalt in der Luft**, da die Mikrostrukturen des Mooses die Feinstaubpartikel binden. Dies geschieht mittels elektrostatischer Anziehung. Die Mikrostrukturen des Mooses bilden eine große Oberfläche, die elektrisch negativ aufgeladen ist. Feinstaub ist in der Regel elektrisch positiv geladen. Durch die gegensätzliche Ladung wird der Feinstaub angezogen und gebunden. Es wird jedoch ausdrücklich darauf hingewiesen, dass das breSono-System nicht mit einem künstlichen Filter gleichzusetzen ist, über den der SION zusätzlich verfügt. Das Islandmoos (die biologisch korrekte Bezeichnung ist Cladonia Rangiferina) gehört der biologischen Gruppe der Flechten an, was bedeutet, dass Maßnahmen wie Wässern, Düngen, Nachschneiden oder Einwirkung von natürlichem Licht nicht notwendig sind, da das Islandmoos keine enzymatische Reaktion aufweist. Auch im Sommer bei heißen Temperaturen benötigt es **keinerlei Pflege**.

BreSono hat darüber hinaus die Eigenschaft eines Schwamms und wirkt regulierend auf die Luftfeuchtigkeit. Bei einer Luftfeuchtigkeit von mehr als ca. 50% bindet das Moos die Luftfeuchtigkeit und wird weich. Bei niedrigerer Luftfeuchtigkeit gibt das Moos die gespeicherte Feuchtigkeit an die Raumluft ab, trocknet dadurch aus und wird etwas härter. Beide Zustände sind natürliche Zustände des Mooses. Unabhängig vom Zustand ist die Optik des Mooses gleichbleibend. Damit ist breSono nicht nur ein Designobjekt, sondern gleichzeitig ein regulierend wirkender, natürlicher Raumluftbefeuchter.

BreSono besitzt zudem eine außerordentlich positive Wirkung auf die **Raumakustik**. Die Mikrostrukturen des Mooses absorbieren den Schall und reduzieren damit die Schallreflexionen im Raum. breSono ist daher bestens für den Innenraum des SIONs geeignet. Außerdem wirkt es **feuerhemmend**, ist schwer entflammbar und damit der **Brandschutzklasse B1 zuzuordnen**.



Das Moos hat nachweisbar eine positive Wirkung auf den Feinstaubgehalt in der Luft

» Einige Komponenten des Fahrzeugs werden auf der Unternehmens-Webseite per Mausklick nachbestellbar sein. Auf diese Weise will SONO MOTORS eine möglichst lange Lebensdauer des Fahrzeugs erzielen. «



Das **Instandhaltungssystem** namens reSono garantiert **günstige Instandhaltungskosten** durch einfach nachbestellbare Ersatzteile und ein **umfangreiches Servicenetzwerk**. Einige Komponenten des Fahrzeugs werden auf der Unternehmens-Webseite per Mausklick **lange Lebensdauer des Fahrzeugs** erzielen. Ein Anweisungskatalog und Erklärungsvideos sollen sicherstellen, dass selbst ein Laie selbstständig Ersatzteile ins Fahrzeug einbauen kann. Einzig die (Ersatzteil-)Garantie verfällt hierbei. Die von dem Kunden zuvor akzeptierten Firmen-AGB und Hinweise zur Verletzungsgefahr schützen SONO MOTORS vor rechtlicher Haftung im Falle eines Unfalls. Die **Offenlegung des Werkstatthandbuchs** und das Open-Source-Modell haben das Ziel, markenunabhängigen, freien Autowerkstätten und Privatpersonen die Reparatur des Modells SION zu ermöglichen. So entsteht schnell ein gut ausgebautes Servicenetzwerk, welches dem Endkunden eine **kostengünstige Reparatur am Fahrzeug** garantiert und Großinvestitionen in ein flächendeckendes Werkstattnetzwerk für die SONO MOTORS vermeidet.

Inspiziert wurden die Unternehmensgründer hierzu von der Politik der Firma Fairphone, welche diesen Weg bereits seit mehreren Jahren erfolgreich beschreitet. Dank des offenen Systems erspart sich die Firma nach eigenen Aussagen zahlreiche Rücknahmen und Garantiefälle.

Im Folgenden werden zwei Fallbeispiele für das Vorgehen im Reparaturfall vorgestellt:

Fallbeispiel 1:

Der Scheibenwischer von Annes SION funktioniert nicht mehr. Anne hat noch nie etwas mit Reparaturen am Auto zu tun gehabt. Auf der Website von SONO MOTORS bekommt sie mögliche Schadstellen aufgezeigt. Mit dem Ausschlussprinzip per Bilderanweisung kann sie jedoch den Schaden ausfindig machen: Der Scheibenwischmotor ist defekt. Nun bestellt sie diesen über die Website nach. Um die Reservierung abzuschließen, muss sie den AGB der SONO MOTORS zustimmen. Nachdem das Paket angekommen ist, besucht sie erneut die Website der SONO MOTORS und schaut sich das Video-Tutorial zur Reparatur an. Hier wird zu Beginn aufgezeigt, welche

Gefahren während der Reparatur entstehen können. Im Anschluss werden alle benötigten Werkzeuge beschrieben. (Für den Fall, dass ein Spezialwerkzeug benötigt wird, erfolgt eine Erläuterung, wie dieses funktioniert und wo es zu kaufen ist.) Schließlich wird in dem Video Schritt für Schritt die Reparatur des betreffenden Teils gezeigt. Anne wird auch darauf hingewiesen, dass die gesamte Garantie für den Scheibenwischmotor, den Scheibenwischarm und die Aufhängungspunkte durch die eigenständige Reparatur erloschen ist. Für die Reparatur hat Anne eineinhalb Stunden gebraucht. Außer für den Wischmotor sind Anne keine Kosten entstanden.

Fallbeispiel 2:

Nach 152.000 km Laufleistung fällt Christian auf, dass die Gesamtreichweite seines SIONs um 26 km pro Ladung unter den ursprünglichen Wert von 250 km gefallen ist. Die Garantie auf die Batterie war bereits nach 100.000 km abgelaufen. Christian ist die Spannung mit 400 V zu riskant, um selbst eine Reparatur vorzunehmen, deshalb bringt er den SION in die nächstgelegene markenunabhängige Autowerkstatt. Diese hat zuvor noch keinen Zellaustausch vorgenommen, lädt sich jedoch kurzerhand nach Zustimmung zu den AGB das Werkstatthandbuch auf der Website von SONO MOTORS herunter. Zusätzlich unterstützen Video-Tutorials das visuelle Verständnis. Über das BMS (Battery Management System) kann am Fahrzeugdisplay die defekte Batteriezelle lokalisiert werden. Schritt für Schritt wird nun die Traktionsbatterie vom Fahrzeug ausgebaut ist, kann die wasserdichte Schutzhülle abgeschraubt werden. Daraufhin wird die nun lokalisierte defekte Zelle durch eine zuvor bestellte neue Zelle ersetzt und die defekte Zelle auf dem örtlichen Wertstoffhof fachgerecht entsorgt. Der Zusammenbau wird ebenfalls Schritt für Schritt erklärt. Die zuständige Autowerkstatt hat insgesamt dreieinhalb Stunden benötigt, was der angegebenen Reparaturzeit entspricht. Durch das reSono-System ist es Christian erspart geblieben, einen kompletten Akkutausch vornehmen zu müssen und die SONO MOTORS hat trotz niedriger Garantieleistung die Zufriedenheit des Kunden sichergestellt.



Ein weltweit umfangreiches Servicenetzwerk durch Offenlegung des Werkstatthandbuchs.



Innenraumkonzept

Das Interieur ist einfach, praxistauglich und nachhaltig gestaltet.

Sitzplätze

Der SION ist dank seiner fünf Sitzplätze ein familienfreundliches Fahrzeug. Auch in Alltagssituationen erweist er sich als praktisch, da die Rückbank für den Transport von sperrigen Gegenständen umgelegt werden kann.

Display

Ein zentrales, zehn Zoll großes Display mit W-LAN oder Kabel-Verbindung zum Smartphone ermöglicht es dem Fahrer seine Apps, seine Musik und seine Kontakte sofort zur Hand zu haben. Es gibt kein umständliches Betriebssystem, sondern das gewohnte Interface des Smartphones, ob iPhone oder Android.

Exterieur

Anhängerkupplung

Dank der serienmäßigen Auslegung lässt optional eine Anhängerkupplung mit voraussichtlich einer Zuglast von bis zu 1300 kg das Ziehen von großen Anhängern zu. Der 80 kW-Motor und das Ein-Gang-Getriebe ermöglichen ausreichende Zugkraft auch in unebenem Gelände.

Verkaufspreis des SION

Der Preis von 16.000 Euro wird durch verschiedene wichtige Faktoren erreicht. Generell ist der SION ein solides, einfaches Fahrzeug ohne anspruchsvolle Technik. Die Batterie ist nicht im Listenpreis enthalten, sondern wird entweder zum einmaligen Kauf oder zur monatlichen Miete angeboten. Der stetig sinkende Batteriepreis wird zum Zeitpunkt der Produktion des Modells SION schätzungsweise bei zwischen 80 und 140 Euro pro Kilowattstunde liegen.

Die überwiegende **Verwendung von Carry-Over-Parts** soll sowohl die Entwicklung und Produktion als auch die Zulassung erheblich vergünstigen und erleichtert werden. Außerdem verkürzt sich bei diesem Vorgehen der Entwicklungszeitraum des Fahrzeugs erheblich. Es wird angestrebt, möglichst alle technischen Komponenten nicht neu entwickeln zu müssen, um möglichst viel Zeit und Kapital einzusparen. So erfolgt z.B. keine eigenständige Entwicklung des Antriebsstrangs inklusive Traktionsbatterie und Steuereinheit, sondern ein entsprechender Einkauf auf dem After-Market, oder von Komponenten- oder Systemlieferanten die IP-freie Komponenten anbieten können. Weitere einzelne Komponenten wie beispielsweise ein Scheibenwischmotor werden eingekauft und das Fahrzeug an diese Komponenten angepasst. Da die Komponente bereits alle Zulassungen durchlaufen hat und der Hersteller sie bereits für bestehende Fahrzeuge produziert, können niedrige Stückzahlen zu einem guten Preis und mit kurzer Lieferzeit akquiriert werden. Dieses Konzept ermöglicht kleinere Stückzahlen, Flexibilität und geringen Kapitaleinsatz.

Die **Grundausrüstung** des SION ist einfach gestaltet. Statt vieler Bedienelemente im Cockpit werden die Hauptfunktionen über den zentralen, intuitiven Touchscreen gesteuert, welcher aufgrund der Kopplung mit dem Smartphone über kein eigenes Betriebssystem verfügt (Einsparung von Entwicklungskosten). Durch die Minimierung der Technik und die Nutzung preiswerter Rohstoffe ist der SION ein günstiges und vor allem **alltagstaugliches Fahrzeug**, welches langlebig und wartungsarm ist.

Die angestrebte Ausstattung des Sion ist:

- Infotainmentsystem mit zentralem 10 Zoll-Display mit Bluetooth / W-LAN-Kopplung des Smartphones
- Freisprecheinrichtung via Smartphone
- breSono – natürlicher Luftfilter
- 2 + 3 Sitze – jeweils einzeln umklappbar
- Ladegerät mit Leistungen zwischen 3,7 und 22 kW AC über Typ2
- Schnellladung 50 kW über CCS
- Bidirektionales Laden – für Stromentnahme aus dem Fahrzeug
- ESP/ABS
- Beifahrerairbag
- Elektrische Fensterheber vorne
- Fahrerairbag
- Seitenairbag
- Servolenkung
- Tagfahrlicht (LED)
- Wegfahrsperrung
- Zentralverriegelung
- Isofix-Halterungen
- Klimaanlage
- Anhängerkupplung
- Elektrische Fensterheber hinten





Persönliche und fachliche

Unser wichtigstes **Ziel ist der Schutz der Umwelt**. Die größten Herausforderungen entstehen durch den Missbrauch von wertvollen und endlichen Ressourcen wie zum Beispiel Erdöl. Erdöl ist ein wichtiger fossiler, nicht erneuerbarer Rohstoff. Trotzdem wird über 61% des Erdöls für Transport verbraucht, wodurch jährlich 128 Millionen Tonnen CO₂ entstehen (Quelle: Deutsche Energie Agentur, „Verkehr. Energie. Klima.“, 2010). Auch wenn durch neue Fördermethoden das Versiegen der Quellen zeitlich herausgezögert wird, gibt es langfristig keine Zukunft für Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor.

Der SION übernimmt eine tragende Rolle im Bereich der **nachhaltigen Mobilität**. Mit den integrierten Solarzellen ist sichergestellt, dass je nach Fahrleistung und

Sonneneinstrahlung ein Großteil der benötigten Energie aus erneuerbaren Energien kommt.

Das bidirektionale Laden – die Möglichkeit, die Fahrzeugbatterie als mobilen Stromspeicher zu nutzen – soll in unzähligen Anwendungsbereichen den herkömmlich betriebenen Stromgenerator ersetzen. Ein weiteres Ziel ist die Langlebigkeit des SION, was voraussetzt, dass das Fahrzeug auch einfach und kostengünstig zu reparieren ist. Deshalb ist reSono ein sehr wichtiger Beitrag zur Nachhaltigkeit.

Die Gründung der Firma SONO MOTORS hat außerdem einen persönlichen Grund: Die Faszination mit dem Thema Elektromobilität. Die Effizienz des Verbrennungsmotors

Beweggründe

liegt bei etwa 35%, die des Elektromotors hingegen bei nahezu 95%. In der Batterietechnologie stecken dabei lediglich 10 Entwicklungsjahre. Verschiedene Studien zeigen, dass die Herstellung von Batterien auch ohne die ebenfalls endliche Ressource Lithium möglich sind.

In der Elektromobilität ist also vieles möglich, während der Verbrennungsmotor seit etwa 20 Jahren an seinem Entwicklungs-Peak angekommen ist und wesentliche Neuerungen ausbleiben.



Status & Erfolge

Konzept-Prototyp

Der Grundstein der hier vorgestellten Innovation ist ein Konzept-Prototyp des SION. Dieser wurde damals in alltagsnahen Situationen getestet, hatte jedoch keine Straßen-Zulassung, hat jedoch keine Straßen-Zulassung. Durch die Praxistests konnten dennoch wertvolle Informationen und Daten über den Betrieb des Fahrzeugs und für die weitergehende Entwicklung gewonnen werden. So war ursprünglich für diesen Prototyp ein Range Extender vorgesehen, welcher als On Board-Generator fungierte und die Batterie lud, sobald die Traktionsbatterie leer war. Ziel war es, den Kunden die Angst vor einer unzulänglichen Reichweite des Fahrzeugs zu nehmen. Mit einem Verbrauch von drei Litern Benzin in

der Stunde wäre es sogar überdurchschnittlich effizient gewesen. Aus Umweltgründen, wegen der Produktionskosten und dem zusätzlichen Wartungsaufwand für das Fahrzeug entschieden sich die Gründer aber dazu, den Range Extender nicht mit in die Serienproduktion aufzunehmen. In Fachkreisen gilt generell die Hybridtechnologie als eine aussterbende Übergangstechnologie.

Des Weiteren konnten bei dieser Machbarkeitsstudie wertvolle Erfahrung in Bezug auf das viSono wie auch auf die Anordnung und Versträngung der Zellen erlangt werden. Jedoch wurden hier nur das Dachsystem sowie ein Seitenmodul entwickelt, da dieser Umfang für alle Erfahrungen und Tests ausreichte.





Crowdfunding-Kampagne

Ein weiterer großer Erfolg war die im August 2016 gestartete Crowdfunding-Kampagne auf der Plattform Indiegogo. Hierbei wurden insgesamt etwa 840.000 Euro über verschiedene Kanäle eingenommen. Aus 49 Ländern zählt SONO fast **zweitausend Unterstützer**, so dass nicht nur das Kapital für den nächsten Schritt der Entwicklung eingenommen werden konnten, sondern auch eine repräsentative Stichprobe an Unterstützern gewonnen werden konnte, die an der Entwicklung des Fahrzeugs maßgeblich mitwirken konnten. Hervorzuheben sind die **1.354** eingegangenen **Reservierungen**, welche aus heutiger Sicht einen Umsatz von rund 22 Millionen Euro entsprechen würden. Über 30 Unterstützer haben den SION sogar sofort zum vollen Preis reserviert,

ohne diesen jemals Probe gefahren zu sein. Dieser Erfolg zeigt das Potential des Fahrzeugkonzepts und unterstreicht das Vertrauen, welches die Unterstützer der SONO MOTORS entgegenbringen.

Nicht nur aus Finanz- und Marketing-Sicht war die Crowdfunding-Kampagne ein voller Erfolg, sondern auch weil unzählige Anfragen von Firmen, Investoren und Kooperationspartnern eingegangen sind und ein überwältigendes Medieninteresse entstanden ist, welches SONO heute noch beflügelt. Sogar Fernsehbeiträge wurden über den SION ausgestrahlt.

Prototyp Entwicklung

Das nächste Ziel, nach der erfolgreichen Crowdfunding-Kampagne war die Fahrzeug-Entwicklung eines produktionsnahen Prototyp für Probefahrten und Praxistests.

In nur 10 Monaten wurden, zusammen mit namenhaften Partnern, zwei vollfunktionfähige Prototypen des SION entwickelt. Das Investitionsvolumen für diesen Meilenstein umfasste eine mittlere siebenstellige Summe.

Release Event

Ein wichtiger Meilenstein für das Unternehmen war das **Release-Event am 27. Juli 2017**. Hier wurde der SION zum ersten Mal medienwirksam der Weltöffentlichkeit vorgestellt. Die Rückmeldung war überwältigend. In den Tagen nach der Präsentation sind weltweit unzählige Medien, Industriepartner und Unterstützer auf SONO aufmerksam geworden.

UNTER NEHM EN

Nachhaltigkeit

Die Nachhaltigkeit des SIONs ist ein weiterer Kaufanreiz, da immer mehr Konsumenten auf Umweltschutz und ein „nachhaltiges“ Image achten. Eine Studie des DLR zeigt, dass bei dem Kauf eines Elektroautos die Umweltfreundlichkeit 87% der Befragten „wichtig“ bis „sehr wichtig“ ist (Quelle: DLR, Studie „Erstnutzer von Elektrofahrzeugen in Deutschland“, Mai 2015). Umso relevanter ist es, den Kunden in punkto Umweltfreundlichkeit zu überzeugen und sich somit von der Masse der anderen (Elektro-)Autos abzuheben. Deshalb wird schon bei der Produktion auf den Umweltschutz geachtet, indem grundlegende Maßstäbe festgelegt werden: Kompakt-Van (Fünftürer), mit fünf Sitzplätzen (zwei plus drei Sitze vorne), keine unnötige Technik, Nutzung von nachwachsenden oder recycelten Rohstoffen. Die Solarzellen-Waver von SONO MOTORS sind die einzigen Cradle2Cradle-zertifizierten Zellen weltweit. Cradle2Cradle ist eine Recycling-Zertifizierung, bei welcher 100% Recyclingfähigkeit garantiert wird. Im Fahrzeugbetrieb wird in Sachen Umweltfreundlichkeit durch das integrierte Selbstladesystem viSono überzeugt, welches „echte“ 0g/km CO2 ermöglicht.

Zudem sollen 100% der CO2 Emissionen welche bei der Produktion des SION entstehen kompensiert werden. Dabei soll eine enge Partnerschaft mit atmosfair angebahnt werden, um zusammen das erste CO2 neutral produzierte Elektrofahrzeug in Europa zu entwickeln.

Hat der SION seine Lebensleistung erfüllt, folgt mit dem Recycling das zweite Autoleben. Möglichst viele Komponenten des Fahrzeugs können wiederverwertet werden (inkl. Batterie). Dies hat zum einen den Vorteil der Ressourcenschonung, ist aber auch ökonomisch interessant, da die Rohstoffpreise in Zukunft steigen werden. Für die Batterie gibt es ein zweites Leben als stationärer Stromspeicher für bspw. Photovoltaik Anlagen. Diese Weiternutzung wird zukünftig den Restwert eines Elektrofahrzeugs positiv beeinflussen und für den Kunden bedeutet dies zudem einen geringeren Werteverlust des Fahrzeugs.

Mobilität und Nachhaltigkeit

Dahinter steht die Absicht, Mobilität und Nachhaltigkeit zu verbinden. Je mobiler der Mensch heutzutage ist, desto mehr schädigt er sein Umfeld – diese Verbindung will das Unternehmen unterbrechen: Mobilität soll grundsätzlich nachhaltig werden.

Die soziale Nachhaltigkeit wird tief im Unternehmen verankert sein. Günstige Produkte sollen möglichst nicht über Kürzungen im sozialen Bereich erreicht werden. So gilt es beispielsweise, stets eine möglichst faire Arbeitsvergütung sicherzustellen. Außerdem werden Managergehälter mit einer Obergrenze versehen. Dies führt zu sozialer Fairness und hat einen positiven ökonomischen Effekt.

SONO MOTORS steht außerdem für **nachhaltige Mobilität** für seine Crowd. Der Preis ist dabei das wichtigste Entscheidungskriterium für den Kunden. Durch Ausstattungsminimierung und die Verwendung von Carry-Over-Teilen ermöglicht SONO MOTORS günstige Preise für ein nachhaltiges Fahrzeugkonzept. Der SION ist preislich vergleichbar mit herkömmlichen Fahrzeugen und trotzdem „grün“. Auf diese Weise werden zwei entscheidende Kaufanreize kombiniert.

Ein wichtiger Bestandteil der Qualitätssicherung ist das reSono-System. Durch die einfache und für jeden zugängliche Reparaturmöglichkeit – gepaart mit der Verfügbarkeit günstiger Ersatzteile – soll eine möglichst lange Lebenszeit des Fahrzeugs gewährleistet werden.

Vision

Die SONO MOTORS hat sich als Wachstumsziel gesetzt, innerhalb von zehn Jahren zu einem etablierten Automobilhersteller zu werden. Dieses ambitionierte Ziel will das Unternehmen vor allem über die anfangs ausgelagerte Serienproduktion erreichen. So soll mit einem Fahrzeug der Kompaktklasse in den Markt eingetreten werden, da hier die größte Nachfrage vorhanden ist. Deutschland steht hierbei beispielhaft für den europäischen Markt. Bei der Bestandszählung des KBA am 1. Januar 2016 waren von den 45,1 Millionen Pkw rund 11,9 Millionen dem Segment der Kompaktklasse zuzuordnen. Das entsprach einem Anteil von 26,4 Prozent. Nach erfolgreicher Festigung, sollen dann weitere Wagenklassen folgen:

1. Ein **Stadttauto** (4 Sitzer)
2. Ein **Lieferwagen** (Für KMUs)
3. Eine **Limousine** (Fürgehobene Mittelständler)

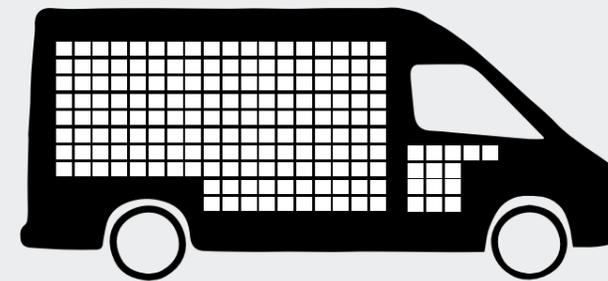
Anfangs wird es keinen eigenen Produktionsstandort geben. Die Produktion und große Teile der Entwicklung werden ausgelagert. Dies hat den Hintergrund, den Kapitaleinsatz für die Produktion des SIONs so niedrig wie möglich zu halten und bereits bestehende Produktionsanlagen zu nutzen/auszulasten. Außerdem wäre der aggressive Zeitplan mit einem eigenen Standort nicht realisierbar. Tiefergehende Gespräche über Kooperationen mit Zulieferern und Auftragsfertiger laufen bereits, so dass sichergestellt werden kann, dass im Laufe des dritten und vierten Quartal 2017 sämtliche Partner nominiert werden können.

Mittelfristig ist ein eigener Entwicklungsstandort mit Forschungseinrichtungen und Qualitätsmanagement am Firmensitz in München geplant. Ein eigener Produktionsstandort ist mittel- bis langfristig ebenfalls angestrebt.

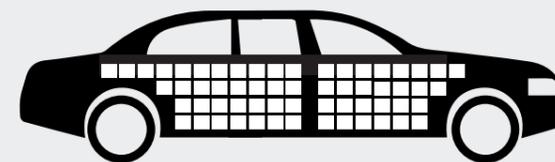
weitere Wachstums-Modelle



Stadttauto



Lieferwagen



Limousine

Das **skalierbare Wachstums-Modell** beruht auf derselben Strategie wie sie bereits Tesla Motors, Fairphone oder Unu Motors erfolgreich praktizieren. Dieser fünf-Punkte-Plan sieht wie folgt aus:

- 1.** Entwicklung eines innovativen Konzepts und darauffolgende, marketingwirksame Vorstellung eines ersten Konzept-Prototyp. Nutzung der eigenen Community als Funding und Inkubator.
- 2.** Zugriff auf bestehende Systeme und Aufbau des Produkts anhand dieser Systeme. Maximierung der COP Nutzung. Enge Zusammenarbeit mit Zulieferern und bestehenden Herstellern. Wenn möglich: Nutzung bestehender Produktions-Linien.
- 3.** Auslagerung von Entwicklungspaketen, welche nicht zu den Alleinstellungsmerkmal gehören. Konzentration auf die eigenen Alleinstellungsmerkmale, welche das Unternehmen ausmachen.
- 4.** Produktion der ersten Serie innerhalb von funktionalen Partnerschaften, um Kosten und Zeit zu sparen.
- 5.** Reinvestition des Kapitals und der Erfahrung der ersten Serie, um mittel- bis langfristig die Entwicklung und Produktion weiterer Fahrzeuge zu verinnerlichen/internalisieren.



M A R

K T

Potential

Das britische Marktforschungsunternehmen IDTechEx aus Cambridge spricht in seinem Bericht vom November 2015 davon, dass das Marktvolumen der Elektromobilität bis 2026 auf jährlich rund 500 Milliarden Dollar steigen und danach sogar noch steiler wachsen wird.

Eine Umfrage der Management- und Technologieberatung Bearing Point unter mehr als 1.000 Personen zwischen 18 und 69 Jahren ergab im Dezember 2015, dass 69% der Befragten künftig den Kauf eines Autos mit alternativen Antrieben in Erwägung ziehen würden.

Jüngste Meldungen aus Deutschland, Frankreich, Spanien, England, Norwegen, Niederlanden, Österreich und sogar Indien und China zeigen, wie groß das Marktpotential der Elektromobilität ist: Beschlüsse in den jeweiligen Ländern wollen bis 2025 bzw. 2030 Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren verbieten. In den Niederlanden sollen dann sogar Hybride keine Zulassungen mehr erhalten. Auch die aktuellen Zulassungszahlen von E-Autos in China lassen einen ähnlichen Boom wie bei den Elektrorollern erwarten.

Gestützt auf diese Studien und Zahlen ist SONO MOTORS der Auffassung, dass **Elektromobilität** eine der **zukunftsreichsten und wachstumsorientiertesten** Branchen überhaupt ist. Gerade für eine breite Käuferschaft ist kein günstiges und praktisches Elektroauto mit der Reichweite des SION vorhanden.

Der Automobilmarkt für die SONO MOTORS ist nicht auf Deutschland beschränkt, sondern weltweit einzuordnen. Der SION wird weltweit vermarktet, soll aber zunächst nur in Bremerhaven ausgeliefert werden. SONO MOTORS behält sich dabei vor, das Fahrzeug gegen Aufpreis an die Lieferadresse des Kunden zu transportieren. In einem zweiten Schritt soll dann der Schritt nach China, Nordamerika und Südamerika getan werden. In einer weiteren Expansionsphase sollen dann die wichtigsten Asiatischen Märkte und Ozeanien adressiert werden. Hintergrund für diese Marktaufstellung sind die Reservierungen der Crowdfunding-Kampagne, welche sich hervorragend für die Marktanalyse geeignet haben.

Europa

Der europäische Markt wird für den Anfang den größten Markt des SIONs darstellen. Grund hierfür ist die europäischen ECE-Homologation, welche eine Zulassung in der EU vereinheitlicht. Auch sind hier durch die Crowd-Initiativen die SONO-Community und somit der Kundenstamm am stärksten vertreten. Die Crowdfunding-Kampagne zeigt, dass etwa 85% der Unterstützer aus Europa kommen. Außerdem ist in Europa der Umweltgedanke sehr weit verbreitet und die Kaufkraft relativ hoch, wodurch sich der SION als nachhaltiges Fahrzeug gut positionieren lässt.

Nordamerika

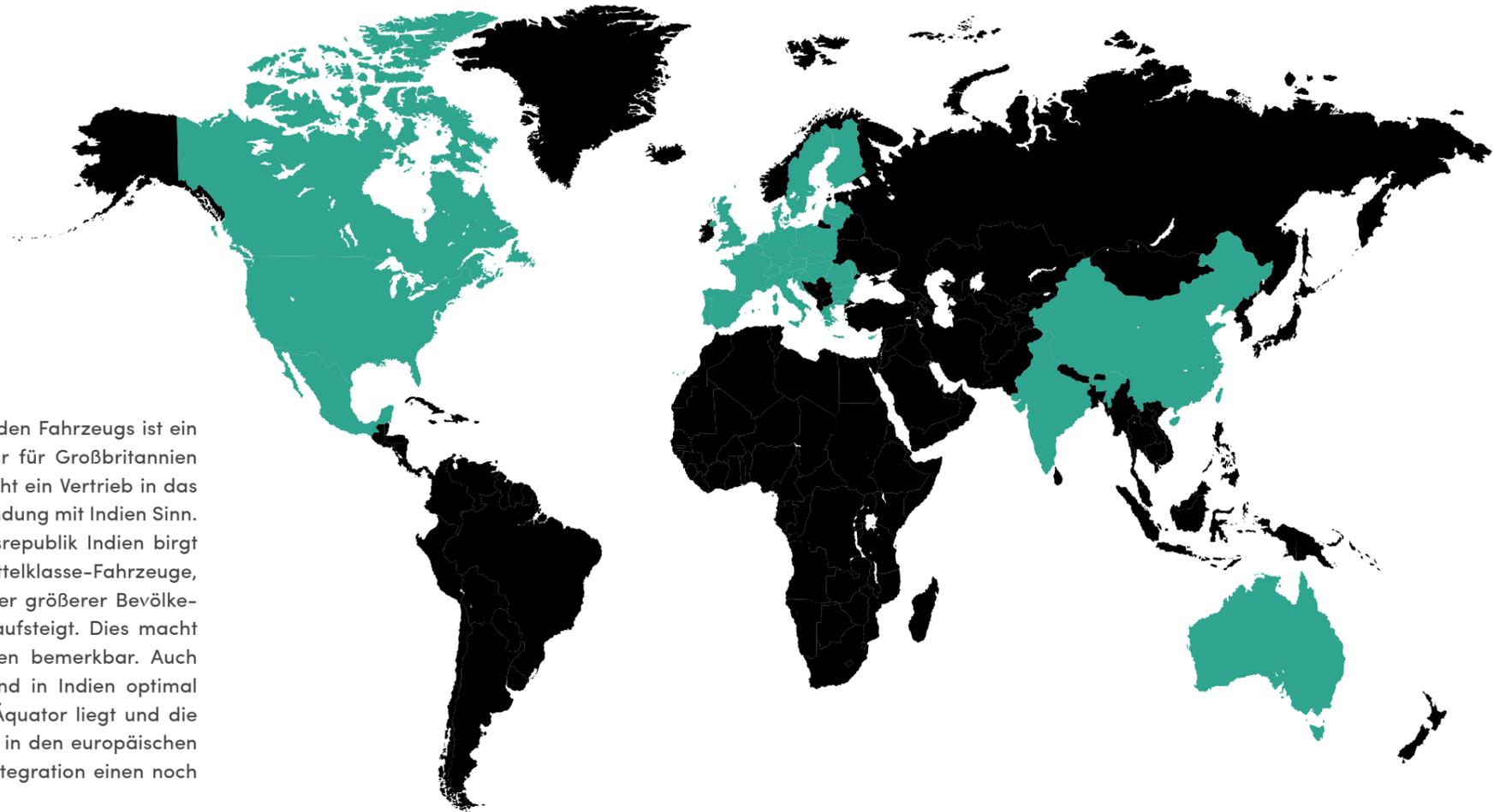
Als zweitwichtigster Markt gilt Nordamerika. Die Crowdfunding-Kampagne hat gezeigt, dass das Interesse vor allem in größeren Städten aus den USA und Kanada sehr groß ist, der Schritt zur finanziellen Unterstützung aber schwieriger war. Diese Beobachtung konnten anhand der Website-Views im Vergleich mit den Zahlungseingängen gemacht werden. Dies kann auf eine generelle Skepsis gegenüber ausländischen Produkten bzw. Vorbehalte, ob der SION zeitnah präsentiert und zugelassen werden wird, zurückgeführt werden. Mittelfristig ist der nordamerikanische zusammen mit dem chinesischen Markt wichtigste Absatzorte.

UK und Indien

Die Produktion eines links-fahrenden Fahrzeugs ist ein hoher Mehraufwand, welcher nur für Großbritannien nicht lohnen würde. Deshalb macht ein Vertrieb in das Vereinigte Königreich nur in Verbindung mit Indien Sinn. Gerade die aufstrebende Bundesrepublik Indien birgt einen großen Absatzmarkt für Mittelklasse-Fahrzeuge, da ähnlich wie in China ein immer größerer Bevölkerungs-Anteil in den Mittelstand aufsteigt. Dies macht sich beim Absatz von Fahrzeugen bemerkbar. Auch die klimatischen Bedingungen sind in Indien optimal für den SION, da das Land am Äquator liegt und die Sonneneinstrahlung intensiver als in den europäischen Gebieten ist, wodurch die Solarintegration einen noch größeren Stellenwert erhält.

Australien

Als eines der sonnenreichsten Länder dieser Erde ist Australien prädestiniert für den Absatz eines Solarautos. Das zeigte auch die Crowdfunding-Kampagne, bei der es unzählige Rückfragen zum SION aus Australien gab. Aber nicht nur die klimatischen Bedingungen sind ideal, sondern auch die Zulassungsbestimmungen: Australien hat die ECE-Homologation offiziell anerkannt, wodurch ein Export des SION erheblich erleichtert wird.



China

Der mit Abstand größte Markt für Elektrofahrzeuge ist China. Der wachsende Mittelstand und striktere Umweltauflagen lassen den Markt exponentiell wachsen. Langfristig ist daher der chinesische Markt auch für den SION als enorm wichtig anzusehen. Jedoch ist hier der Konkurrenzkampf enorm und vor allem die Einfuhr ohne ein örtliches Joint Venture unmöglich.

Langfristige Absatzmärkte

Folgende nicht-europäische Staaten erkennen teilweise die nach ECE-Regelungen gebauten Fahrzeuge und Teile an – manche mit, manche ohne weitergehende nationale Typ-Prüfung:

- Argentinien
- Australien
- Bahrain
- Brasilien
- Chile
- Israel
- Japan (erkennt zurzeit 37 ECE-Regelungen an)
- Vereinigte Arabische Emirate
- Malaysia
- Kanada (erkennt nur ECE-Regelungen für Scheinwerfer und Stoßfänger an)
- Mexiko
- Neuseeland
- Russische Föderation
- Südkorea
- Tunesien
- Ukraine
- Thailand

Zielgruppe

Durch die Ausstattung, Reichweite und Preis des SION ergibt sich eine große potentielle Zielgruppe

Privatkunden:

- Berufspendler (Reichweiten von täglich 200 km nötig)
- Zweitwagen für Stadt- oder Arbeitsfahrten
- Überlandfahrten unter 500 km

Gewerblich

- Mikrologistik-Unternehmen
- Taxi-Unternehmen

Aufgrund zahlreicher Marktanalysen (u. a. die Crowdfunding-Kampagne) und Befragungen potenzieller Kunden kommt SONO MOTORS zu der Einschätzung, dass Privatkunden den größten Absatzmarkt unseres Fahrzeuges bilden werden. Eine umfangreiche Studie des DLR ergab, dass 63% der Elektroautos privat genutzt werden (Quelle: DLR, Studie „Erstnutzer von Elektrofahrzeugen in Deutschland“ vom Mai 2015, Seite 19).

Des Weiteren ist anzunehmen, dass als Einkommensgruppe die Mittelschicht die größte Zielgruppe des Unternehmens darstellen, da in dieser Kundengruppe das Preis-Leistungsverhältnis eine bedeutende Rolle spielt.

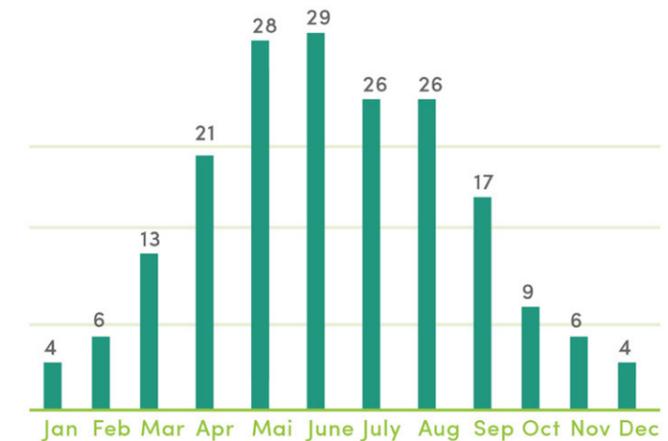
So geht aus der Studie des DLR auch hervor, dass 56% der Elektrofahrzeughalter in Deutschland unter 4.000 Euro im Monat verdienen und somit der Mittelschicht angehören.

Das Durchschnittsalter des Zielkunden liegt bei 51 Jahren, wobei ein ebenfalls bedeutender Zielkundenanteil aus der Altersgruppe zwischen 25 und 35 Jahren stammt. 84% der Personen dieser Altersgruppe sind der Meinung, dass konventionelle Fahrzeuge eine große Belastung für die Umwelt darstellen.

Das zweite große Standbein in Bezug auf den Absatz ist der gewerbliche Bereich wie etwa die Mikro-Logistik (Essenauslieferung, Zeitungen, Arzneimittel), der Pflegeservice und die öffentliche Verwaltung.

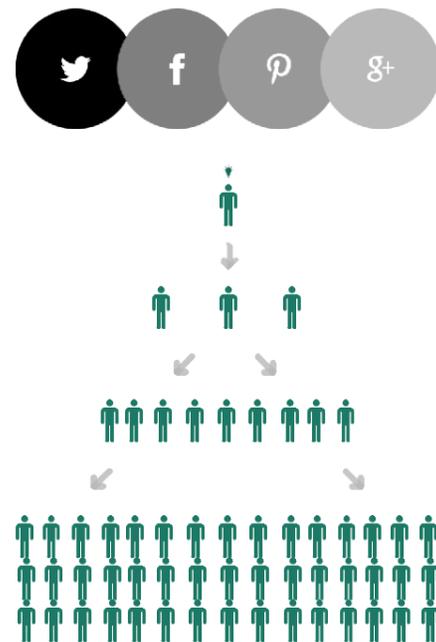
Der momentane Kampf um die größtmögliche Reichweite bei anderen Herstellern von Elektroautos erinnert an den Wettbewerb um die größte Speicherkapazität zwischen Speicherkartenherstellern. Viele Jahre war es das einzige Ziel der Branche, möglichst viel Speicherplatz auf einer Speicherkarte zu erzielen, obwohl der Kunde mit einer mittleren Speicherkapazität um die 32 GB bereits zufrieden war. Ähnlich scheint es mit der Reichweite von Elektroautos zu sein: In wenigen Jahren werden Distanzen um die 1000 km am Stück zum Standard gehören. Dann wird der Kunde bemerken, dass hohe Reichweiten jedoch gerade für Alltagsfahrten nichts sind, was zwingend notwendig wäre.

typische Solar-Reichweite des Sion's im Verlauf des Jahres - durchschnittliche km/Tag -



Quelle: Photon Magazin 10/2016

MAR KETI NG



B2C

Marketingstrategie

Das Modell SION wird über **Online und Direktvertrieb** vermarktet, um besonders in der Anfangsphase mit einem schlanken Marketingetat auszukommen. Das Fahrzeug wird zudem hauptsächlich über den eigenen Internetshop abgesetzt, um Händlermargen und Vertriebskosten zu eliminieren. In den großen Metropolen sollen langfristig Stores errichtet werden. Der Gedanke ist, einzig das Modell SION mit dem Ziel zu präsentieren, in der jeweiligen Metropole den Fokus auf die Probefahrten zu richten. Aufgrund des so minimalen Platzbedarfs können die Stores auch in Innenstädten angemietet werden. Das wiederum erspart erhebliche Anfangsinvestitionen. UNU Motors und Tesla Motors zeigen, dass dieses Geschäftsmodell in der Fahrzeugbranche funktioniert.

Auf folgende herkömmliche Marketingstrategien will das Unternehmen verzichten:

- Sponsoring jeglicher Art
- Plakatwerbung, übliche Werbeanzeigen
- Fernseh- oder Kinowerbung
- Radiowerbung

Interaktive Werbung sieht SONO MOTORS hingegen als das wichtigste Marketing-Standbein. So sollen professionelle Videos auf Portalen wie YouTube, Vimeo oder Facebook für eine hohe Reichweite sorgen. Ein übersichtlicher, prägnanter Internetauftritt ist daher nicht nur essentiell, sondern wegweisend für den Absatz des Modells SION. Die entsprechende Präsenz in den **sozialen Netzwerken** wie Facebook, Instagram und Twitter ist diesem Konzept zusätzlich zuträglich. Auf Portalen wie Reddit, LinkedIn und Quartz kann die Firma SONO MOTORS durch intelligentes, virales Marketing ebenfalls an Bekanntheit gewinnen.

Der wichtigste Inkubator war die Crowdfunding-Kampagne ab August 2016. Durch den Launch der Crowdfunding-Kampagne erfuhr SONO MOTORS ohne nennenswerte Ausgaben für den Bereich Marketing eine überwältigende Resonanz. Mit Hilfe des persönlichen und kundennahen Videos über die Gründungsgeschichte der Firma wurde eine kostenlose Weiterverbreitung der Informationen über Berichte auf weltberühmten Tech-Seiten, Blogs, Zeitungen und sogar Fernsehsendern erreicht. Beispiele sind Futurism (3,6 Mio. Likes auf Facebook), GIGadgets (4 Mio. Likes auf Facebook), NowThisFuture (2 Mio. Likes auf Facebook). Die Portale haben das bestehende Videomaterial genutzt und jeweils selbstständig und somit kostenfrei einen Kurzbericht über das Vorhaben daraus zusammengeschnitten. Unzählige deutsche Zeitungen und Blogs wie Chip-Online, T3n, Business Insider, Gründerszene, Süddeutsche Zeitung, Welt oder TAZ berichteten ebenfalls über das Unternehmen SONO MOTORS. Auch asiatische und amerikanische Fernsehsender strahlten Beiträge aus. N-TV produzierte sogar einen eigenen 15-minütigen Beitrag.

Diese bisher überaus erfolgreiche Marketingstrategie wird weiterhin verfolgt und ausgebaut, denn: Marketing kann heute mit dem richtigen Konzept fast kostenlos sein.

Probefahrten in Europa

Allgemeine Beschreibung

Der wohl wichtigste Strategie-Baustein zur Beeinflussung einer direkten Kaufentscheidung sind die Probefahrten mit den beiden Prototypen im Anschluss an das Release-Event. Damit es dabei nicht bleibt und möglichst viele Menschen den SION kennenlernen können, ist eine **Probefahrt-Tour durch Europa** geplant. Zunächst stehen die DACH und BENELUX Staaten im Vordergrund, wobei mehr Länder folgen, sobald eine positive Gesamtbilanz der Probefahrten festgestellt werden konnte.

Offizieller Tour-Start ist am Freitag, den 18.08.17 in München. In der Hauptstadt Bayerns ist ein Aufenthalt von fünf Tagen für über hundert Reservierungen und gebuchte Probefahrten eingeplant, sowie eine Probefahrten-Veranstaltung für Repräsentanten der wichtigsten Medien-Gruppen. Pro Kunde sind für einen kompletten Ablauf inklusive Präsentation und Probefahrt mit dem SION 30 Minuten einzurechnen. Es findet also eine 5-minütige Probefahrt und eine 25-minütige Fragerunde statt. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, sich mit dem Auto und an den aufgebauten Ständen zu beschäftigen. Pro Tag sind dadurch etwa 130 Probefahrten kalkuliert pro Fahrzeug vorgesehen.



Gern gesehen ist auch die Familie des Probefahrers, die er kostenfrei zum Event mitbringen darf. Freunde werden hingegen gebeten, eine separate Eintrittskarte für 5-10 Euro zu kaufen. Sie dürfen dann jedoch auch mitfahren und bei dem vollständigen Erlebnis dabei sein.

Die Probefahrten sowie die Vorstellung des SION in der Stadt werden immer nach dem gleichen Schema ablaufen. Der Stand wird so konzipiert sein, dass er in 60 Minuten aufgebaut ist und in 45 Minuten wieder abgebaut werden kann.

Für zusätzlichen Support in den jeweiligen Städten ist bereits gesorgt: So boten freiwillig zahlreiche Fans über E-Mail und Social-Media ihre Unterstützung an, SONO MOTORS in „ihrer Stadt“ bei den Probefahrten zu unterstützen. Zu den persönlichen Zielen der Gründer gehört außerdem, den Fokus auf einen „Schirmherren“ zu legen, besonders jedoch auf Vorsitzende eines verwandten Verwaltungsamtes sowie die Einbindung lokaler Stadträte. Auch werden, ähnlich wie beim Release-Event, in jeder Stadt zusätzlich zu den öffentlichen Auftritten am ersten Tag Presse und Politik miteingebunden. Über das Posten von Videos und gleichzeitigem Marketing in den sozialen Netzwerken wird eine maximale Zahl an Interessenten generiert und angesprochen. Besonders ausschlaggebend ist dabei die Verbreitung unter Unterstützer vor Ort.

Für die Durchführung der Probefahrten ist ein kompaktes Team bestehend aus erfahrenen Eventmanagern, Technikern, Vertriebsmitarbeitern und Hosts und Unterstützern vorgesehen.

Es ist anzunehmen, dass ein gewisser Anteil potentieller Käufer („critical mass“) den SION mit eigenen Augen gesehen oder selbst gefahren sein muss, um eine viel größere Gruppe an potentiellen Käufern zu überzeugen, die niemals im Fahrzeug gesessen oder gefahren sind. Dies wird durch Mund-zu-Mund-Werbung und authentische Amateur-Videos, welche bei den Probefahrten entstehen, gefördert.

Ziele der Probefahrtentour

Ziel der Probefahrten ist es, den Kunden vom SION zu überzeugen und **Reservierungen zu generieren**. Alle Maßnahmen, Aufbauten und Angebote bei den Events vor Ort sind an diesem Ziel ausgerichtet.

Grundidee ist das Motto „Drei Tage in (d)einer Stadt“, wobei der erste Tag immer in einer gut besuchten Location in der Innenstadt (Fußgängerzone) stattfindet und die restlichen Tage weiter außerhalb auf einem für die Probefahrten geeigneten abgesperrten Gelände verbracht werden. Je nach Buchungszahl der Probefahrten verlängert oder verkürzt sich der Aufenthalt.

Zu dem Auftritt in der Innenstadt werden jeweils die lokalen Medien eingeladen, um die Probefahrt in dieser Stadt zu einem wirklich großen Ereignis zu machen. Drei Wochen vor dem Probefahrten-Termin wird eine Pressemitteilung an die lokalen Medien versandt.

Ziel der gesamten Marketing-Strategie ist es, innerhalb der nächsten 2 Jahre **mindestens 5.000 Reservierungen** für den SION einzunehmen.

Die Reservierungen können online über die SONO MOTORS-Website getätigt werden. Die Reservierungsoptionen sind hinsichtlich der Rabatte wie folgt gestaffelt:

- 500 Euro Anzahlung einer Reservierung mit 2% Rabatt
- 2.000 Euro Anzahlung einer Reservierung mit 4% Rabatt
- 8.000 Euro Anzahlung einer Reservierung mit 6% Rabatt
- Vollpreis-Anzahlung einer Reservierung mit 8% Rabatt

Unsere Erfahrung im Crowdfunding hat gezeigt, dass einige Käufer durchaus bereit sind, den vollen Preis anzuzahlen. Gerade die aktuelle Niedrigzinspolitik der Banken begünstigt die Marktsituation für diese Pre-Sale-Strategie.



B2B-Strategie

Durch die Crowdfunding-Kampagne konnte die SONO MOTORS gleich zu Beginn ihre stärksten Unterstützer im Bereich B2C gewinnen. Deswegen ist es erklärtes Ziel, weiterhin auf diese Strategie zu setzen, um durch viele einzelne Reservierungen das Ziel von mindestens 5.000 Pre-Sales zu erreichen. Entsprechend ist die Marketing-Strategie über die verschiedenen Social-Media-Kanäle bis zum Release-Event vor allem für Kunden aus dem B2C Bereich ausgerichtet.

SONO MOTORS sieht auch im Bereich B2B sehr viel Potential, allerdings wird dieses Segment erst nach dem Release-Event in den Fokus rücken, da bisher die Erfahrung vorherrscht, dass die Entscheidungsprozesse in großen Firmen wesentlich zeitintensiver sind und eine Vorbestellung mehrerer Autos ein größeres Risiko für das jeweilige Unternehmen darstellt. Daher muss mit solchen Unternehmen zunächst eine vertrauensvolle Basis geschaffen werden. Bei der Identifizierung

verschiedener Märkte wurde festgestellt, dass viele mittelständische Unternehmen in Zukunft von großem Interesse sein werden, z.B. Taxiunternehmen, Pflegedienste, Essen-/Lieferservices, Notdienste, Mietwagen-Anbieter, etc.

Darüber hinaus ist SONO MOTORS bereits mit Unternehmen im Gespräch, die in SION einen direkten Mehrwert für die eigenen Kunden sehen, so z.B. Bauträger. Sie stehen immer wieder vor der Herausforderung, vor allem in dicht besiedelten Großstädten Parkplätze in ihre Wohnkomplexe zu integrieren und greifen deshalb auf Kooperationen mit Automobilunternehmen zurück, um ihren Bewohnern einen eigenen Fuhrpark zu bieten. Für diese Zwecke eignet sich der SION hervorragend, da er ab Werk eine integrierte Telemetrik-Einheit (Carsharing) hat und in der Anschaffung sehr kostengünstig ist. SONO MOTORS profitiert hier von der Dauer der Bauprojekte, die erst in ein bis zwei Jahren fertig gestellt werden.

Als weiterer sehr interessanter Partner gelten Energie-Anbieter, da das Thema Smart Grid für diese eine große Rolle spielt und SONO MOTORS mit dem bidirektionalen Laden die Voraussetzung dafür bietet. Auch haben Gespräche mit verschiedenen Stromanbietern bereits gezeigt, dass diese einen kooperativen Mehrwert darin erkennen, den SION an ihre Solardach-Besitzer weiter zu empfehlen. Diese stellen eine hochinteressante Zielgruppe dar, da sie sich bereits für das Thema Solarenergie begeistern und sensibilisiert sind.

Des Weiteren wartet das Jahr 2018 mit vielen Weiterentwicklungsoptionen auf. Geplant ist, vor allem Unternehmen aus Branchen mit ähnlichen Interessen anzusprechen. Dazu bieten sich unter anderem nachhaltige, Fuhrpark-lastige Firmen an. Unternehmen wie „Sleep-Green Hostel“, das seinen Gästen die Möglichkeit einer klimaneutralen Übernachtung bietet, sowie das

Unternehmen „Umwelt-Taxi“ sind diesbezüglich bereits auf SONO MOTORS zugekommen.

Konkurrenz-Analyse

Im Hauptmarktsegment „Personenkraftwagen“ ist erfahrungsgemäß ein relativ hoher Anteil an Stammkunden der großen Automobilhersteller zu erwarten, die bekannte Konzepte wie den Verbrennungsmotor bevorzugen. Dennoch spielen im Bereich Mobilität Innovation und Preisgestaltung eine sehr wichtige Rolle, wodurch der SION mit seinen zahlreichen Alleinstellungsmerkmalen gut positioniert sein sollte. Auch sind die zunehmenden Restriktionen für den Verbrennungsmotor von politischer Seite positiv für den Absatz von Elektroautos. Für die SONO MOTORS gibt es im Marktsegment Pkw daher nur kleine bis mittelhohe Eintrittsbarrieren.

Konkurrenz

Konkurrenz-Analyse

Im Hauptmarktsegment „Personenkraftwagen“ ist erfahrungsgemäß ein relativ hoher Anteil an Stammkunden der großen Automobilhersteller zu erwarten, die bekannte Konzepte wie den Verbrennungsmotor bevorzugen. Dennoch spielen im Bereich Mobilität Innovation und Preisgestaltung eine sehr wichtige Rolle, wodurch der SION mit seinen zahlreichen Alleinstellungsmerkmalen gut positioniert sein sollte. Auch sind die zunehmenden Restriktionen für den Verbrennungsmotor von politischer Seite positiv für den Absatz von Elektroautos. Für die SONO MOTORS gibt es im Marktsegment Pkw daher nur kleine bis mittelhohe Eintrittsbarrieren.

Konkurrenten-Analyse

Derzeit liegt ein direkter Wettbewerb nur in Teilbereichen vor. Von der Etablierung der Elektromobilität durch den vermeintlich größten Konkurrenten Tesla Motors wird die SONO MOTORS profitieren und einen erheblich leichteren Start in den Markt haben, denn Tesla hat die Elektromobilität bereits „salonfähig“ gemacht. Als direkter Konkurrent ist Tesla trotzdem nicht zu verstehen, da Tesla eher das Premium-Segment attackiert und nicht den Niederpreissegment.

Ein nennenswerter Konkurrent im Bereich der Elektromobilität ist die Renault-Nissan-Gruppe. Gerade das Modell ZOE von Renault oder LEAF von Nissan sind in einer ähnlichen Preisklasse angesiedelt wie der SION. Mit dem neusten ZE 40 Modell kommt der Renault ZOE 400 km nach NEFZ weit. Der Wettkampf um die Reichweite wird jedoch, wie bereits oben beschrieben, ähnlich wie bei den Speicherkarten verlaufen, bei denen versucht wurde, immer höhere Kapazität zu erlangen, der Kunde jedoch mit einer bestimmten Kapazität zufrieden und an einer Weiterentwicklung kein Interesse hatte.

Eine immer weiter steigende Reichweite wird dazu führen, dass der Kunde sich für eine solide Reichweite entscheidet und nicht unbedingt auf die höchstverfügbare Reichweite zurückgreift. Grund hierfür ist das sehr gute Preis-Leistungsverhältnis, welches nach Einschätzung der SONO MOTORS bei einer Reichweite von 250 km gegeben ist. – 330km nach NEFZ. Ob die Gesamtreichweite 250 km oder 500 km beträgt, sollte dem Pendler mit einer täglichen Fahrleistung von weniger als 25 km gleichgültig sein. Es muss jedoch sichergestellt sein, dass sämtliche Tagesfahrten ohne Unterbrechung absolviert werden können.

Im Zuge des Markterfolges des Modells SION ist aber davon auszugehen, dass Wettbewerber (Automobilhersteller, neue Start-Ups) in den Markt eintreten werden. Gerade aus Asien und Nordamerika ist mit neuen, innovativen Start-Ups wie z.B. Faraday Future, Atieva oder LeEco über die nächsten Jahre zu rechnen. Jedoch sind diese im Bereich der Premium-Fahrzeuge tätig und somit nicht unmittelbar als Konkurrenz zu sehen. Kleine Start-Ups wie Uniti aus Schweden oder e.Go aus Aachen sind mittelfristig zu beobachten. Hier gilt es, als First-Mover so schnell wie möglich auf den Markt zu kommen und die eigenen Stärken weiter auszubauen.

Als indirekte Wettbewerber werden an dieser Stelle Unternehmen bezeichnet, die Pkw mit Verbrennungsmotoren anbieten. Entsprechend ist die gesamte deutsche Automobilindustrie nicht als direkte Konkurrenz zu sehen, da diese die Innovationen im Bereich der Elektromobilität bis heute nicht mit allen Mitteln vorangetrieben haben. Zwar haben Hersteller wie Volkswagen oder BMW auch elektrische Modelle in ihrem Sortiment, jedoch sind diese weit hinter dem Standard was Reichweite, Preis und Innovationsreichtum angeht. So kostet beispielsweise der benzinbetriebene VW Up! etwa 11.000 Euro, der baugleiche, batteriebetriebene VW E-Up! Fast 27.000 Euro bei einer relativ geringen Reichweite von 150 km. Dabei liegen die Produktionskosten für den elektrischen E-Up! laut



Firmeninformationen nur etwas höher als für das herkömmliche Modell.

Auch BMW hängt mit seinen i-Modellen hinter den Marktstandards in Sachen Alltagstauglichkeit zurück: Der i3 erlangte nach sechs Jahren Entwicklungszeit und 2 Milliarden Euro Entwicklungskosten gerade einmal eine Reichweite von 200 km. Zum Vergleich: Nissans „Leaf“ kam zum gleichen Zeitpunkt auf den Markt und hatte eine Reichweite von 200 km bei einem günstigeren Preis.

Der Abgasskandal zeigt, wie sehr die etablierten Automobilhersteller versuchen, an dem alten Fahrzeugkonzept mit Verbrennungsmotor festzuhalten. Daimler hat gerade erst verkündet, weitere rund 2,3 Milliarden Euro in die Entwicklung von schadstoffärmeren Dieselmotoren zu investieren.

Nach SONO MOTORS ist jedoch davon auszugehen, dass ab 2025 die deutschen Automobilhersteller wieder an Bedeutung im Bereich der Elektromobilität gewinnen werden. Zu diesem Zeitpunkt werden sich aber weitere Anbieter erfolgreich positioniert haben können.

Die geplanten Modelle der Hersteller Tesla (Model 3) und GM (Chevy Bolt) sind nicht als direkte Konkurrenten für die SONO MOTORS zu sehen, da diese Modelle der

gehobenen Mittelklasse zuzuordnen sind (Listenpreise von 35.000 Euro aufwärts).

Von Bedeutung sind jetzt schon die **asiatischen Automobilhersteller**, da diese frühzeitig in die Entwicklung der Akkutechnologie investiert haben. Hier sind BYD, Nissan und LeEco wichtige Namen. Die Nissan-Renault-Gruppe ist in der Elektromobilität ein Vorreiter und mit seinen elektrischen Modellen durchaus ein Konkurrent für die SONO MOTORS. Auch wird Tesla besonders in der Akkutechnik in Zukunft eine große Relevanz besitzen, da das Unternehmen derzeit mit der Gigafactory die größte Batteriefabrik weltweit aufbaut. In Bezug auf asiatische Konkurrenten ist zu beachten, dass diese oft mit Widerständen bei der Marktpenetration in Europa zu kämpfen hatten.

AUS BLICK

Nächste Schritte

1. Probefahrt

Mit dem Release der Prototypen werden, wie in der Crowdfunding-Kampagne versprochen, Probefahrten für alle Unterstützer angeboten. Diese finden in allen europäischen Ländern sowie in Nordamerika statt, sofern aus den entsprechenden Ländern mehr als 500 Reservierungen vorliegen. Veranstaltungsort ist immer die Hauptstadt des jeweiligen Landes. Bei über 1.000 Reservierungen kann das Probefahrt-Angebot auf mehrere Städte ausgeweitet werden. Nachdem die Fahrten absolviert sind, werden die Prototypen genutzt, um in den wichtigsten europäischen und nordamerikanischen Metropolen weitere Probefahrt-Aktionen zu starten. Dabei gilt es, den Kunden in kürzester Zeit vom SION zu überzeugen und ihn auf die Option einer Reservierung aufmerksam zu machen.

2. Pre-Sale

Durch die Probefahrten-Tour durch Europa bekommt jeder Kunde die Möglichkeit, den SION zu reservieren. Die **Rabattstruktur** soll dabei einen **zusätzlichen Kaufanreiz** schaffen, durch welchen dann mindestens 5.000 Reservierungen verbucht werden sollen.

Die große Anzahl der Reservierungen sorgt dabei nicht nur für eine Stärkung der Marke SONO MOTORS, sondern auch für eine Erleichterung der Verhandlungskompetenz gegenüber Zulieferern.

3. Fahrzeugentwicklung, Homologation, Industrialisierung & Produktion

Die Einnahmen aus dem Pre-Sale und der Crowd-Investing-Kampagne fließt in die **Vorbereitung der Serienproduktion** des SION. Sowohl die Fahrzeugentwicklung als auch die Industrialisierung und Serienfertigung des SION wird von weltbekannten Automobil-Entwicklern, -Auftragsfertiger und -Zulieferern umgesetzt. Diese sog. CMs werden die komplette Produktion des SION übernehmen. In dieser Phase müssen alle Verträge mit den jeweiligen Zulieferern und etwaige Kooperationspartner risiko-minimierend abgeschlossen werden.

Die wesentlichen Schritte im Fahrplan bis zur Serienstart sind dabei folgende:

- Konzept-Evaluierung der Fertigung und Fahrzeugentwicklung
- Fahrzeugentwicklung bis zum Design-Freeze
- Konstruktion der Serien-Prototypen
- Homologation und Zulassung der Serien-Prototypen
- Industrialisierung und Vorbereitung der Fertigungsanlagen

Um die Koordination der externen Partner effektiv und effizient übernehmen zu können, wird SONO MOTORS in den kommenden Monaten weitere wichtige Kernfunktionen aufbauen.

Für die Crash-Tests werden bis zu neun Fahrzeuge benötigt. Eine frühe Zusammenarbeit mit den zuständigen Behörden und eine gewissenhafte Simulation von Crash-Tests durch verschiedene Software-Tools sollen unvorhergesehene Abweichungen minimieren.

4. Markteinführung

Mit der Markteinführung im **zweiten/dritten Quartal 2019** setzt Phase 4 ein und das erste Firmenziel wird erreicht. Zeitgleich soll die **fortgeschrittene Marketing- und Vertriebsstrategie** umgesetzt werden und unter anderem lokale Stores/Showrooms in Großstädten aufgebaut. Der Vertrieb findet dabei voraussichtlich nur im Online-Direktvertrieb auf der Webseite der SONO MOTORS statt.

Die Auslieferung der Fahrzeuge findet in Bremerhaven statt. Die Käufer sind selber für den Transport der Fahrzeuge zur finalen Destination verantwortlich. Dabei behält sich SONO MOTORS trotzdem vor, die Fahrzeuge direkt bis zur Anschrift der Kunden zu transportieren. Die Kosten für den nationalen oder internationalen Transport, sowie für Zölle und Abgaben werden dem Endkunden berechnet, sollte die Lieferadresse von der Lieferadresse abweichen. Bedient werden die Kunden-Reservierungen nach dem Prinzip „First come, first serve“.

Zu einem späteren Zeitpunkt können Auslieferungen auch direkt in die Zielländer der Kunden erfolgen. Dies ist maßgeblich vom Vertriebsserfolg und der strategischen Ausrichtung des Unternehmens abhängig.

Zum Zeitpunkt der Auslieferung soll das reSono-System vollständig in Betrieb genommen sein, um den Kunden bei Auslieferung ein Service-Netzwerk bieten zu können.

Ziel ist es außerdem, die Auslieferung als große PR-Aktion auszulegen, um stetig weitere Reservierungen verbuchen zu können.

Die Mitarbeiteranzahl erreicht in dieser Phase ihr Maximum. Außerdem gilt es, die Firmenstrukturen zu festigen und die Produktionsauslastung weiter zu steigern.



RISIKOANALYSE

Risiken

Im Folgenden werden die Risikofelder zusammengefasst.

1. Markt-Risiken

- Unsicherheiten können durch die konjunkturelle Entwicklung entstehen und damit auch den Markteintritt erschweren oder verzögern. – das aktuelle Momentum im Markt der Elektromobilität könnte durch exogene volkswirtschaftliche Einflüsse, wie z.B. durch Veränderung der Zinspolitik der EZB, oder Abschaffung von Kaufanreiz-Systemen/-Subventionen, abschwächen.

Maßnahmen:

- ▶ Analyse von branchentypischen Trends und die Anpassung des Firmenentwicklungsplans.
- Frühzeitiger Markteintritt von ähnlichen Fahrzeugen in ähnlichen Preissegmenten. Vor allem durch asiatische Hersteller von Elektrofahrzeugen kann ein frühzeitiger, aggressiver Wettbewerb für SONO entstehen, obwohl asiatische Hersteller oft Schwierigkeiten bei der Positionierung der eigenen Marke in Europa feststellen.
Maßnahmen:
 - ▶ Analyse von branchen-typischen Trends und die Anpassung des Firmenentwicklungsplans.
 - ▶ Implementierung von Maßnahmen zur Stärkung der Marke SONO MOTORS in Europa.
 - ▶ Entwicklung und Umsetzung von Maßnahmen zur frühzeitigen Markteinführung.
- Antriebstechnologie und/oder Akkutechnologie können sich grundlegend verändern (z.B. neue Akkutechnologie wie nanoFlowcell). Technologische Innovationen werden oft bis zur Präsentation/Markteinführung nicht bekanntgegeben, so dass man mit den Neuerungen zu spät konfrontiert wird, d.h. zu einem Zeitpunkt an dem das eigene Konzept bereits eingefroren wurde.

Maßnahmen:

- ▶ Ständige Überwachung des Markttrends durch investigative Recherchen; Flexibilität in der Marktstrategie.
- Veränderte Markt- und Nachfragestrukturen, die eine grundsätzliche Veränderung der Produktstrategie erfordern. Maßnahmen:
 - ▶ Kontinuierliches Monitoring von aktuellen Markttrends durch u.a. regelmäßigen Austausch mit der Community.
 - ▶ Frühzeitige Anpassung des Geschäftsmodells, um Cash-Burn zu minimieren.

2. Operative Risiken

- Verzögerung des Design-Freeze oder andere wichtigen Meilensteine bei der Entwicklung des Fahrzeugs, durch Verzögerungen bei Zulieferern oder externen Dienstleistern. Die Verzögerungen können durch mangelnde Ressourcen oder Lieferengpässen stattfinden oder durch frühzeitigen Beendigung der Vertragsverhältnisse durch entweder endogene oder exogene Faktoren.
Maßnahmen:
 - ▶ Vorausschauende Absprache mit Zulieferbetrieben und/oder Behörden, Einberechnung von Zeitpuffern und ständige Verifizierung des Entwicklungsplans.
 - ▶ Entwicklung und Umsetzung von stichhaltigen Vertragswerken.
 - ▶ Offene Kommunikation mit Kunden, Medien und Partnern.
 - ▶ Risiken werden fortlaufend von der Geschäftsführung bewertet.



- ▶ Wichtige Arbeitspakete werden ausgekapselt und einzeln vergeben, auch an gleiche Lieferanten.
 - ▶ Bei wichtigen Arbeitspaketen werden bis zum Start der Arbeitspakete grundsätzlich mindestens zwei Lieferanten entwickelt. Ein Ausfall während der laufenden Arbeiten darf als geringfügig betrachtet werden.
- Versagen bei der Besetzung von Kern-Funktionen für die Steuerung von Kernaspekten der Fahrzeugentwicklung und/oder Industrialisierung des SION, sowie in der Zulieferkette von Komponenten.

Maßnahmen:

 - ▶ Frühzeitige Entwicklung einer Recruiting- und Hiring-Strategie.
 - ▶ Entwicklung einer interessanten Entlohnungs-Struktur und Arbeitsplatz-Gestaltung.

- Verzögerungen bei der Entwicklung der technischen USP. Vor allem weil diese USP Neuartig sind, ist der Entwicklungsaufwand schwer festzustellen.

Maßnahmen:

 - ▶ Bereitstellung von genügend Ressourcen.
 - ▶ Unterstützung durch ein leistungsstarken Projektmanagement-Teams.
- Zulassungsschwierigkeiten für Teile des Fahrzeuges.

Maßnahmen:

 - ▶ Anforderungen werden von fachkundigen, starken, internationalen Anwaltskanzleien geprüft.
 - ▶ Fokussierung auf die Maximierung der sogenannte COP, welche bereits getestet und homologiert wurden.
 - ▶ Maximierung des Anteils der Teile, die bereits zugelassen wurden.

3. Finanzrisiken

- Mangelnde Finanzierung der nächsten Entwicklungs- und Industrialisierungsschritte, d.h. Fahrzeugentwicklung, Fahrzeugzulassung und Homologation, Produktionsaufbau, Vorserienproduktion, Marketing-Kampagnen und Aufbau von Kernpositionen im Unternehmen.

Maßnahmen:

 - ▶ Frühzeitige Identifikation und Engagement von leistungsstarken Finanzpartnern.
 - ▶ Abkapselung von Teilprojekten und Funding-Runden für einzelne Teil-Projekte.
 - ▶ Frühzeitige Entwicklung der zu erwartenden Ausgaben für den Betrieb von SONO, sowie der Investitionsausgaben.
 - ▶ Erfolgreiche Durchführung des Pre-Sale um Einnahmen aus dem operativen Geschäft zu maximieren.
- Eintreten von Gewährleistungsfällen und/oder Rückrufaktionen auf Grund mangelhafter Qualität der Fahrzeuge oder verbauten Komponente.

Maßnahmen:

 - ▶ Bildung von zureichenden Rückstellungen für derartige Initiativen.
 - ▶ Enge Qualitätskontrollen der Komponenten und Fahrzeuge.
- Ausbleiben des Erfolgs beim Pre-Sale, welche zu einer Verzögerung des Markteintritts führen kann.

Maßnahmen:

 - ▶ Entwicklung, Anbahnung und ggf. Umsetzung einer weiteren Finanzierungskampagne.
 - ▶ Potenzierte Entwicklungs- und/oder Produktionskosten ohne entsprechende Kapitaldeckung. Da das Produkt viele Neuerungen enthält, muss davon ausgegangen werden, dass unvorhergesehene Kosten entstehen könnten, d.h. vor allem in Bezug auf das biSono und viSono.

Maßnahme:

 - ▶ Identifikation von soliden Finanzierungspartnern zur Stärkung/Bewältigung der Entwicklungs- und Produktions-Phasen.
 - ▶ Enges Monitoring der Entwicklungsaufwände durch regelmäßige Audits und Eskalationsgesprächen.

- ▶ Solide Vertragswerke welche den Modus Operandi effektiv regeln, ohne, dass Kosten dabei stark wachsen dürfen.
 - ▶ Genaue Planung und Überwachung der Ausgaben für die Entwicklung und Investitionen in die technischen USP.
- Negative Zahlungsbedingungen von Auftragsfertiger und/oder Systemlieferanten aufgrund des Status von SONO MOTORS im Markt. Normalerweise fallen Zahlungsbedingungen sehr zu Gunsten der Automobilhersteller aus, da diese eine relativ hohe Mark-Kraft ausüben können. Im Fall von SONO MOTORS kann bis zur Serienproduktion des SION keine besondere Verhandlungskraft ausgeübt werden.

Maßnahmen:

 - ▶ Frühzeitige Akquise und Bereitstellung von Finanzmitteln zum Abfangen des zusätzlichen Aufwands.

4. Strategische Risiken

- Kooperationen mit namhaften Automobilzulieferern und/oder Fahrzeugherstellern in verschiedenen Bereichen werden derzeit sehr erfolgreich angebahnt. Ein großes Interesse seitens potentieller Kooperationspartner wurde mehrfach festgestellt.
- Das Kernprodukt – der SION – fungiert als Inkubator von weiteren hoch-attraktiven Geschäftsmodellen, wie zum Beispiel die Mobility Services (goSono), bidirektionales Laden (biSono), oder der Betrieb von Flotten, welche miteinander verbunden sind.

5. Rechtliche Risiken

- Die Fahrzeugentwicklung zusammen mit dem potentiellen Käufer-Markt, d.h. durch die Community von SONO MOTORS, ermöglicht die Entstehung eines marktfähigen und akzeptierten Produkts.
- Durch die aktive Streuung von technologischen Neuerungen in den Stand der Technik kann ein Verbot der Ausübungsfreiheit vorgebeugt werden.

CHANCENANALYSE

Chancen

Im Folgenden werden die Chancen in vier Bereiche zusammengefasst.

1. Markt Chancen

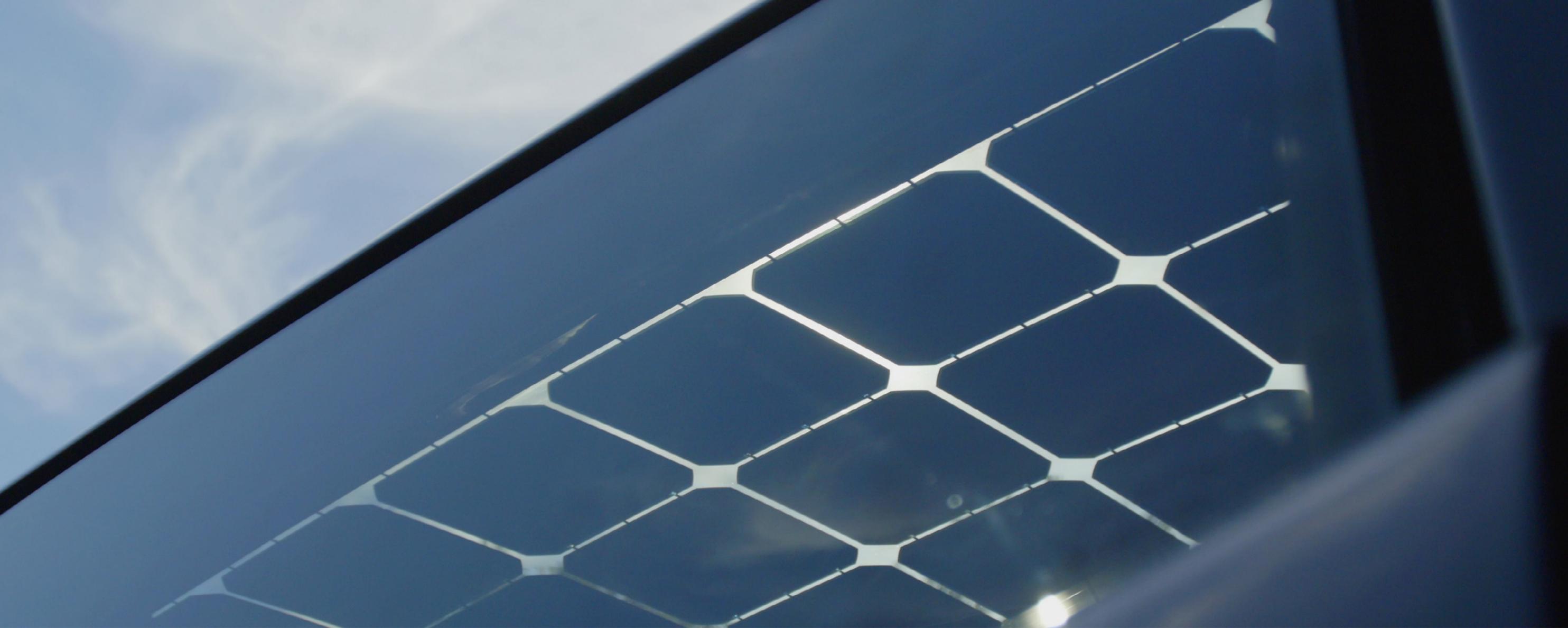
- Weitere Festigung des Umdenkens in Bezug auf innovative und intelligente Mobilität, sowie der Gesundheitsimplikationen von Verbrennungsmotoren, vor allem im Europäischen und Asiatischen Raum.
- Weitere Verbote für Verbrenner-Motoren in wichtigen Städten und Ländern.
- Potentielle Einführung/Erhöhung von Strafsteuern für Verbrenner-Motoren.
- Weitere Innovationen bei der Elektromobilität welche das Kaufverhalten der Konsumenten verstärkt hin zu Elektrofahrzeugen steuert.
- Ausbleiben eines Marktführers für innovative Mobilitätskonzepte im Niedrigpreis-Segment und/oder weiterer Elektrofahrzeug-Entwickler in Europa.
- Zusätzliche Momentum und Aufmerksamkeit der Medien auf die Korruptionsfälle in der deutschen Automobilindustrie.
- Ausbleiben eines Wettbewerbs für innovative Mobilitätskonzepte im Niedrigpreis-Segment und/oder weiterer Elektrofahrzeug-Entwickler in Europa.

2. Operative Chancen

- Durch die Entwicklung und den Einkauf von innovativen Antriebsmodulen durch etablierte Systemlieferanten, kann die Entwicklungs- und Zulassungszeit stark reduziert werden. Dadurch bestünde die Möglichkeit den SOP um mehrere Monate vorzuziehen und so eine frühzeitige Markteinführung zu gewährleisten.
- Große Teile des Fahrzeug-Designs sind bereits abgeschlossen und von der Community als attraktiv bewertet worden. Zudem befindet sich der SION bereits jetzt in der sogenannten Kundenklinik, so dass je nach Performance während der Probefahrten-Tour durch Europa die Entwicklungszeit reduziert werden kann.
- Frühzeitiger Aufbau einer leistungsstarken Koordinations- und Management-Organisation, welche im wesentlichen externe Ressourcen steuert. Dadurch können u.a. die Fix-Kosten von SONO schlank gehalten werden.

3. Finanzchancen

- Der Pre-Sale des SION fällt erfolgreicher aus als erwartet, so dass keine weiteren oder ggf. nur geringen Finanzmittel für die Entwicklung und Industrialisierung benötigt werden.
- Der Unternehmenswert steigt durch den aggressiven Zeitplan für die Fahrzeugentwicklung und Industrialisierung direkt-proportional stark an, da wesentliche Entwicklungsschritte frühzeitig und effektiv erreicht werden.
- Kein Bedarf für die Aufnahme von Fremdkapital von Banken oder anderen Finanzierungsinstitutionen.



4. Strategische Chancen

- Kooperationen mit namhaften Automobilzulieferern und/oder Fahrzeugherstellern in verschiedenen Bereichen werden derzeit sehr erfolgreich angebahnt. Ein großes Interesse seitens potentieller Kooperationspartner wurde mehrfach festgestellt.
- Das Kernprodukt – der SION – fungiert als Inkubator von weiteren hoch-attraktiven Geschäftsmodellen, wie zum Beispiel die Mobility Services (goSono), bidirektionales Laden (biSono), oder der Betrieb von Flotten, welche miteinander verbunden sind.

5. Rechtliche Chancen

- Die Fahrzeugentwicklung zusammen mit dem potentiellen Käufer-Markt, d.h. durch die Community von SONO MOTORS, ermöglicht die Entstehung eines marktfähigen und akzeptierten Produkts.
- Durch die aktive Streuung von technologischen Neuerungen in den Stand der Technik kann ein Verbot der Ausübungsfreiheit vorgebeugt werden.

FINANZANALYSE

Operative Finanzen

Alle Ergebnisse und Berechnungen beruhen auf konservativen Annahmen in Bezug auf die Marktentwicklung, Wettbewerbsanalysen oder Experteneinschätzungen. Die Möglichkeit für einen Hype beim Pre-Sale und ein damit verbundenes exponentielles Wachstum besteht weiterhin, wird jedoch in der Finanzplanung nicht berücksichtigt.

Einnahmen

Eigenmittel

Das Stammkapital der SONO MOTORS beträgt 30.137 Euro.

Crowdfunding

Insgesamt wurden rund 840.000 Euro über die laufende Crowdfunding-Kampagne eingenommen. Die Annahme, dass nur 5% der Teilnehmer mit der Money-Back-Option ihr Geld nach der Probefahrt zurückverlangen basiert auf der Tatsache, dass SONO MOTORS bisher nur positive Rückmeldungen von Unterstützern erhalten hat.

Förderungen

Aufgrund der zahlreichen administrativen Anforderungen verzichtet SONO MOTORS derzeit auf die Beantragung und Verwendung von Fördermitteln. Nichtsdestotrotz verfügt SONO MOTORS bereits über einen bewilligten Bescheid zur Förderfähigkeit des INVEST-Programms des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle stellt eine Bezuschussung von Wagniskapital privater Investoren in Höhe von 20% in Aussicht.

Pre-Sale Modell SION

In den kommenden 2 Jahren sollen mindestens weitere 10.000 Unterstützer erreicht werden, um während dieser Zeit mindestens weitere 5.000 Reservierungen des SION zu generieren. Um diese Ziele zu erreichen werden verschiedene Marketing-Aktivitäten, wie zum Beispiel eine Probefahrten-Tour durch ganz Europa durchgeführt. Reservieren kann man den SION ausschließlich im Webshop von SONO MOTORS.

Die Zahl der Reservierungen leitet sich aus den Erfahrungen der Crowdfunding-Kampagne ab, bei der bereits ohne das Angebot einer Probefahrt 1.354 Reservierungen verbucht wurden.

Erwartete verbindliche Reservierungen in den kommenden Jahren:

Erwartete verbindliche Vorbestellungen

- A) Unterstützungen
(im Durchschnitt beträgt jede Reservierung 982 €)
- B) Reservierungen
(im Durchschnitt beträgt jede Reservierung 1.414 €)
- C) Produktionszahlen
(hier würde der Umsatz in voller Höhe, d.h. 16.000 Euro zugrunde liegen)

	2017	2018	2019	2020
A)	10.000	10.000	5.000	0
B)	2.000	3.000	35.000	50.000
C)	0	{200}	7.000	26.000

Verlauf Reservierung SION

Der Kunde soll das Fahrzeug aus nächster Nähe betrachten erleben können. Durch intelligentes Marketing soll in jeder Großstadt großes Aufsehen erregt werden, wenn der SION zur Probefahrt bereitsteht. Es werden weiterhin in verschiedenen Städten weltweit Probefahrten angeboten und das Fahrzeug wird zur Schau gestellt.

Sobald sich die potentiellen Kunden ein ausreichendes Bild über den SION gemacht haben, haben sie die Möglichkeit direkt auf der Webseite der SONO MOTORS die Reservierung des SION abzugeben und die Zahlungen abzuwickeln. Die Reservierungen gehen in das ERP System der SONO MOTORS ein und werden dann nach dem Prinzip des „first come, first serve“ bedient, sobald die Produktion beginnt.

Betriebskosten & Investitionen**Personalkosten**

Generell sollen bei SONO MOTORS lediglich wichtige Führungs- und Koordinationspositionen aufgebaut werden. Diese sollen dann vor allem externe Auftragnehmer für Teilprojekte steuern. Von einem Aufbau von zahlreichen Experten (SME) wird abgesehen, bis der erfolgreiche Markteintritt stattgefunden hat. Lediglich für die Entwicklung der wichtigsten technischen USP sollen Experten und Entwicklungsingenieure eingestellt werden.

Für die Vergütung dieser wichtigen Führungs- und Koordinationspositionen wurde ein attraktives System entwickelt, welches ein attraktives Grundgehalt und eine Erfolgskomponente vorsieht. Die Erfolgskomponente funktioniert über ein innovatives Bonus-System auf Projektbasis, welches einen maßgeschneiderten Anreiz für verschiedene Teilnehmer gewährleistet/ anbietet.

Konkret ist geplant, das Team bis Mitte 2018 von momentan 22 Personen auf 35 aufzubauen, um den zusätzlichen Entwicklungsaufwand bei der Fahrzeugentwicklung und Industrialisierung zu bewältigen. Wichtig sind vor allem die Positionen innerhalb der Operations, Technology Management und Supply-Chain Management.

Mietkosten

Auf die stetige Vergrößerung des Unternehmens folgt ein Umzug zum Jahreswechsel 2018 in ein größeres Büro (ca. 400-600 m²) in München oder Umgebung. Die Planung einer kompletten Produktionsniederlassung wird in dieser Kategorie außenvorgelassen, da eine Kooperation mit etablierten Automobilproduktionsstätten angestrebt wird. Die Mietkosten werden voraussichtlich etwa 7.500 – 10.000 Euro pro Monat betragen.

Reisekosten

Erhöhte Reisekosten sind vor und während der Pre-Sale-Kampagne zu erwarten. Danach steigen die Kosten mit dem Wachstum der Firma SONO MOTORS weiter an. Aktuell belaufen sich die Reisekosten auf circa 10.000 Euro pro Monat.

Fuhrpark

Die Firma SONO MOTORS geht davon aus, in den ersten drei Jahren keinen Fuhrpark aufzubauen. Lediglich für die Probefahrten müssen zwei Fahrzeuge mit Anhängerkupplung samt Anhänger angemietet werden. Die Kosten werden aus dem Marketingetat bestritten. Für alle weiteren Fahrten wird ansonsten auf die vorhandene Infrastruktur zurückgegriffen (ÖPNV, Carsharing, Fahrrad). Diese Kosten werden in der Kategorie „Reisekosten“ angeführt.

Marketing

Zu den Werbekosten gehören Aufwendungen für Videodreharbeiten, Visualisierungen von CAD-Dateien, virales Marketing und die Öffentlichkeitsarbeit. Grundsätzlich ist die Strategie von SONO die Ausgaben für Werbung so gering wie möglich zu halten und die Marketing-Strategie auf neue Medien (social media) abzustellen. Ähnlich wie Tesla geht SONO heute davon aus, dass eine schlanke und innovative Marketing-Strategie mit einem ebenfalls

schlanken Etat gut bewältigt werden kann, d.h. ohne das Ziel der Marktsteigerung zu verfehlen.

Bürobedarf

Die Aufwendungen für Bürobedarf werden dem Wachstum des Unternehmens laufend angepasst. Zu jedem Umzug wird mit erhöhten Kosten gerechnet.

Steuerberater / Rechtsanwalt / Beratung

Aufgrund der Organisationsstruktur von SONO MOTORS ist eine genaue steuerrechtliche und gesellschaftsrechtliche Prüfung aller Verträge notwendig, um die Arbeitspakte von Lieferanten kreativ, effektiv und effizient zu regeln. In 2017 und 2018 wird deswegen für die Prüfung von Dienstleistungs- und Lieferantenverträge ein nennenswerter Etat zur Verfügung gestellt. Gegen Ende 2018 soll dieser dann noch einmal im Rahmen der Prüfung von Industrialisierungs-Projekten erweitert werden.

Grundsätzlich wird vermehrt projektspezifisch auf externe Beratung zurückgegriffen, um die Fixkosten-Struktur zu optimieren und ggf. Projekt-bezogene Ressourcen aufgeben zu können, sobald der Einsatz abgelaufen ist.

FINAN

ZIE

RU

NG

Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf leitet sich vom kumulierten Cashflow in den kommenden 3 Jahren ab, d.h. vom Zusammenspiel aus konservativ geplanten Einnahmen und Betriebsausgaben, sowie erwarteten Investitionen bis zum Zeitpunkt der Serienfertigung. Dabei soll der Großteil der erwarteten Ausgaben in die Entwicklung und Industrialisierung des SION fließen. Nach Start der Serienproduktion soll SONO durch die Einnahmen aus dem operativen Geschäft kostendeckend arbeiten.

In den kommenden acht Monaten fallen dabei etwa **7.8 Mio. Euro für die Fahrzeugentwicklung** und Teile der Produktionsanlagen an, wobei ein großer Teil dieser Ausgaben durch Einnahmen aus dem Pre-Sale gedeckt werden sollen.

Ab **Q2 2018** entsteht ein zusätzlicher Kapitalbedarf für den **Prototypenbau, Homologation, Zulassung und Industrialisierung**, wobei auch hier ein Teil der Investitionen von den Einnahmen aus dem Betrieb gedeckt werden können. Die Mittel für diese Schritte sollen durch eine weitere Finanzierungsrunde gedeckt werden.

Mit den Mitteln aus der Crowd-Investing-Runde sollen die nächsten Schritte in der Fahrzeugentwicklung und Teile der Produktionsanlagen für die Industrialisierung finanzieren werden.

Risikohinweise

Bei der vorliegenden Emission handelt es sich um eine Emission von Nachrangdarlehen der Sono Motors GmbH, München. Die Nachrangdarlehen sind langfristige, schuldrechtliche Verträge, die mit wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Risiken verbunden sind. Der Anleger sollte daher die nachfolgende Risikobelehrung vor dem Hintergrund der Angaben in der Anlegerbroschüre aufmerksam lesen und bei seiner Entscheidung entsprechend berücksichtigen. Insbesondere sollte die Vermögensanlage des Anlegers seinen wirtschaftlichen Verhältnissen entsprechen und seine Investition in die Vermögensanlage sollte nur einen geringen Teil seines Gesamtvermögens ausmachen.

Im Folgenden werden die wesentlichen rechtlichen und tatsächlichen Risiken im Zusammenhang mit der angebotenen Vermögensanlage dargestellt, die für die Bewertung der Vermögensanlage von wesentlicher Bedeutung sind. Weiterhin werden Risikofaktoren dargestellt, die die Fähigkeit des Darlehensnehmers beeinträchtigen könnten, die erwarteten Ergebnisse zu erwirtschaften.

Nachfolgend können nicht sämtliche mit der Anlage verbundenen Risiken ausgeführt werden. Auch die nachstehend genannten Risiken können hier nicht abschließend erläutert werden. Die Reihenfolge der aufgeführten Risiken lässt keine Rückschlüsse auf mögliche Eintrittswahrscheinlichkeiten oder das Ausmaß einer potenziellen Beeinträchtigung zu.

1. Allgemeine Risiken und Risiken aus der Ausgestaltung der Nachrangdarlehen

a. Maximales Risiko – Totalverlustrisiko

Es besteht das Risiko des Totalverlusts des Anlagebetrags und der Zinsansprüche. Der Eintritt einzelner oder das kumulative Zusammenwirken verschiedener Risiken kann erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die erwarteten Ergebnisse des Darlehensnehmers haben, die bis zu dessen Insolvenz führen könnten.

Individuell können dem Anleger zusätzliche Vermögensnachteile entstehen. Dies kann z.B. der Fall sein, wenn der Anleger den Erwerb der Vermögensanlage durch ein Darlehen fremdfinanziert, wenn er trotz des bestehenden Verlustrisikos Zins- und Rückzahlungen aus der Vermögensanlage fest zur Deckung anderer Verpflichtungen einplant oder aufgrund von Kosten für Steuernachzahlungen. Solche zusätzliche Vermögensnachteile können im schlechtesten Fall bis hin zur Privatinsolvenz des Anlegers führen. Daher sollte der Anleger alle Risiken unter Berücksichtigung seiner persönlichen Verhältnisse prüfen und gegebenenfalls individuellen fachlichen Rat einholen. Von einer Fremdfinanzierung der Vermögensanlage (z.B. durch einen Bankkredit) wird ausdrücklich abgeraten.

Die Vermögensanlage ist nur als Beimischung in ein Anlageportfolio geeignet. Die Darlehensvergabe ist nur für Anleger geeignet, die einen entstehenden Verlust bis zum Totalverlust ihrer Kapitalanlage hinnehmen könnten. Eine gesetzliche oder anderweitige Einlagensicherung besteht nicht. Das Darlehen ist nicht zur Altersvorsorge geeignet. Das Risiko einer Nachschusspflicht oder einer sonstigen Haftung, die über den Betrag des eingesetzten Darlehenskapitals hinausgeht, besteht dagegen nicht.

b. Nachrangrisiko und unternehmerischer Charakter der Finanzierung

Bei dem Darlehensvertrag handelt es sich um ein Darlehen mit einem sogenannten qualifizierten Rangrücktritt (siehe näher Ziffer 6 der Darlehensbedingungen). Sämtliche Ansprüche des Anlegers aus dem Darlehensvertrag – insbesondere die Ansprüche auf Rückzahlung des

Darlehensbetrags und auf Zahlung der Zinsen – („Nachrangforderungen“) können gegenüber dem Darlehensnehmer nicht geltend gemacht werden, wenn dies für den Darlehensnehmer einen Insolvenzgrund herbeiführen würde. Das bedeutet, dass die Zahlung von Zins und Tilgung des Darlehens keine Insolvenz des Darlehensnehmers auslösen darf. Dann dürften weder Zinsen noch Tilgungszahlungen an die Anleger geleistet werden. Die Nachrangforderungen des Anlegers treten außerdem im Falle der Durchführung eines Liquidationsverfahrens und im Falle der Insolvenz des Darlehensnehmers im Rang gegenüber sämtlichen gegenwärtigen und künftigen Forderungen aller nicht nachrangigen Gläubiger des Darlehensnehmers zurück, das heißt, der Anleger wird mit seinen Forderungen erst nach vollständiger und endgültiger Befriedigung sämtlicher anderer Gläubiger des Darlehensnehmers (mit Ausnahme anderer Rangrücktrittsgläubiger) berücksichtigt.

Der Anleger trägt daher ein unternehmerisches Risiko, das höher ist als das Risiko eines regulären Fremdkapitalgebers. Der Anleger wird dabei nicht selbst Gesellschafter des Darlehensnehmers und erwirbt keine Gesellschafterrechte. Es handelt sich nicht um eine sogenannte mündelsichere Beteiligung, sondern um eine unternehmerische Finanzierung mit eigenkapitalähnlicher Haftungsfunktion.

Der qualifizierte Rangrücktritt könnte sich wie folgt auswirken: Der Darlehensnehmer würde die Zins- und Tilgungszahlung bei Insolvenznähe so lange aussetzen müssen, wie er dazu verpflichtet ist. Der Anleger dürfte seine Forderungen bei Fälligkeit nicht einfordern. Der Anleger müsste eine Zinszahlung, die er trotz der Nachrangigkeit zu Unrecht erhalten hat, auf Anforderung an den Darlehensnehmer zurückzahlen. Es besteht auch die Möglichkeit, dass der Anleger die Zinszahlungen ebenso wie die Tilgungszahlungen im Ergebnis aufgrund des Nachrangs nicht erhält. Zudem könnte es sein, dass der Anleger für bereits gezahlte Zinsen Steuern entrichten muss, obwohl

er zur Rückzahlung der erhaltenen Beträge verpflichtet ist.

c. Fehlende Besicherung der Darlehen

Da das Darlehen unbesichert ist, könnte der Anleger im Insolvenzfall des Darlehensnehmers weder seine Forderung auf Rückzahlung des eingesetzten Kapitals noch seine Zinszahlungsansprüche aus Sicherheiten befriedigen. Im Insolvenzfall könnte dies dazu führen, dass die Ansprüche der einzelnen Anleger nicht oder nur zu einem geringeren Teil durchgesetzt werden können. Dies könnte dazu führen, dass Zins- oder Tilgungszahlungen nicht oder nicht rechtzeitig geleistet werden können oder dass es zum teilweisen oder vollständigen Verlust des investierten Kapitals kommt.

d. Endfälligkeit der Tilgung

Die Tilgung des Darlehenskapitals der Anleger soll insgesamt am Ende der Laufzeit erfolgen (Endfälligkeit zum 31.08.2020). Sollte der Darlehensnehmer bis dahin das für die Tilgung erforderliche Kapital nicht aus seiner laufenden Geschäftstätigkeit erwirtschaften können und/oder keine dann erforderliche Anschlussfinanzierung erhalten, besteht das Risiko, dass die endfällige Tilgung nicht oder nicht zum geplanten Zeitpunkt erfolgen kann.

e. Veräußerlichkeit (Fungibilität), Verfügbarkeit des investierten Kapitals, langfristige Bindung

Die Darlehensverträge sind mit einer festen Vertragslaufzeit versehen. Eine vorzeitige ordentliche Kündigung durch den Anleger ist nicht vorgesehen.

Nachrangdarlehen sind keine Wertpapiere und auch nicht mit diesen vergleichbar. Derzeit existiert kein liquider Zweitmarkt für die abgeschlossenen Darlehensverträge. Eine Veräußerung des Darlehens durch den Anleger ist zwar grundsätzlich rechtlich möglich. Die Möglichkeit zum Verkauf ist jedoch aufgrund der geringen Marktgröße und Handelsvolumina nicht sichergestellt. Es ist auch möglich, dass eine Abtretung nicht zum Nennwert der Forderung erfolgen kann. Es

könnte also sein, dass bei einem Veräußerungswunsch kein Käufer gefunden wird oder der Verkauf nur zu einem geringeren Preis als gewünscht erfolgen kann. Das investierte Kapital kann daher bis zum Ablauf der Vertragslaufzeit gebunden sein.

f. Mögliche Verlängerung der Kapitalbindung

Da es sich um ein nachrangiges Darlehen handelt, darf das Darlehen nur zurückgezahlt werden, wenn dies bei dem Darlehensnehmer nicht zur Zahlungsunfähigkeit und/oder Überschuldung führen würde. Wäre dies der Fall, verlängerte sich die Laufzeit des Darlehens automatisch bis zu dem Zeitpunkt, zu dem dieser Zustand nicht mehr bestünde. Die Anlage ist damit für Anleger nicht empfehlenswert, die darauf angewiesen sind, exakt zum geplanten Laufzeitende ihr Geld zurück zu erhalten. Würde die wirtschaftliche Schieflage des Darlehensnehmers nicht behoben, könnte es zum Teil- oder Totalverlust des investierten Vermögens und der Zinsansprüche kommen.

g. Risiko aufgrund der Widerrufsrechte der Anleger

Bei Inanspruchnahme des gesetzlichen Widerrufsrechts durch Anleger besteht aufgrund der dann entstehenden Verpflichtung des Darlehensnehmers zur Rückzahlung bereits eingezahlter Anlagebeträge das Risiko, dass es zu entsprechenden Liquiditätsabflüssen bei dem Darlehensnehmer kommt. In diesem Fall könnten geplante Investitionen nicht oder nicht wie geplant vorgenommen werden. In einem solchen Fall könnten die wirtschaftlichen Ergebnisse des Darlehensnehmers von der Prognose abweichen.

2. Risiken auf Ebene des Darlehensnehmers

a. Geschäftsrisiko des Darlehensnehmers

Es handelt sich um eine unternehmerische Finanzierung. Der Anleger trägt das Risiko einer nachteiligen Geschäftsentwicklung des Darlehensnehmers. Es besteht das Risiko, dass dem Darlehensnehmer in Zukunft nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die

Zinsforderungen zu erfüllen und die Darlehensvaluta zurückzuzahlen. Weder der wirtschaftliche Erfolg der zukünftigen Geschäftstätigkeit des Darlehensnehmers noch der Erfolg der vom Darlehensnehmer verfolgten unternehmerischen Strategie können mit Sicherheit vorhergesehen werden. Der Darlehensnehmer kann Höhe und Zeitpunkt von Zuflüssen weder zusichern noch garantieren.

b. Ausfallrisiko des Darlehensnehmers (Emittentenrisiko)

Der Darlehensnehmer kann zahlungsunfähig werden oder in Überschuldung geraten. Dies kann insbesondere der Fall sein, wenn der Darlehensnehmer geringere Einnahmen und/oder höhere Ausgaben als erwartet zu verzeichnen hat oder wenn er eine etwaig erforderliche Anschlussfinanzierung nicht einwerben kann. Die Insolvenz des Darlehensnehmers kann zum Verlust des Investments des Anlegers und der Zinsen führen, da der Darlehensnehmer keinem Einlagensicherungssystem angehört.

c. Frühe Unternehmensphase

Bei dem Darlehensnehmer handelt es sich um ein Unternehmen in einer frühen Unternehmensphase, das derzeit keinen positiven operativen Cash-Flow erwirtschaftet (d.h. der regelmäßige Abfluss liquider Mittel durch die Geschäftstätigkeit übersteigt derzeit den regelmäßigen Zufluss liquider Mittel). Die Finanzierung eines solchen jungen Unternehmens ist mit spezifischen Risiken verbunden. Setzt sich eine Geschäftsidee am Markt nicht durch oder kann der geplante Geschäftsaufbau nicht wie erhofft umgesetzt werden, besteht für Anleger ein Totalverlustrisiko. Der Unternehmenserfolg hängt von verschiedensten Faktoren wie z.B. dem Team, Fachkräften und Beratern, dem Marktumfeld, Lieferantenbeziehungen, technologischen Entwicklungen, Schutzrechten, gesetzlichen Rahmenbedingungen, Wettbewerbern und weiteren Faktoren ab. Für Anleger, die in ein Frühphasenunternehmen investieren, ist es wesentlich wahrscheinlicher, dass sie ihr investiertes Kapital verlieren, als dass sie eine Rendite auf

das eingesetzte Kapital erzielen.

d. Risiken aus der Geschäftstätigkeit und der Umsetzung der vom Darlehensnehmer verfolgten unternehmerischen Strategie

Verschiedene Risikofaktoren können die Fähigkeit des Darlehensnehmers beeinträchtigen, seinen Verpflichtungen aus dem Darlehensvertrag nachzukommen. Dies sind zum einen Risiken aus der Umsetzung der vom Darlehensnehmer mit dem Business Plan vom 10.08.2017 verfolgten unternehmerischen Strategie. Die Umsetzung dieser Strategie könnte komplexer sein als erwartet. Es könnten unerwartete und/oder höhere Umsetzungsrisiken auftreten und/oder Geschäftsprozesse mit mehr Aufwand und Kosten verbunden sein als erwartet. Es könnten Planungsfehler zutage treten oder Vertragspartner des Darlehensnehmers mangelhafte Leistungen erbringen. Erforderliche Genehmigungen und/oder Zulassungen könnten nicht erteilt werden. Es könnte zu Verzögerungen im geplanten Ablauf und/oder zu Problemen bei der Erzielung von Einnahmen in der geplanten Höhe oder zum geplanten Zeitpunkt kommen. Die rechtlichen Anforderungen könnten sich verändern und dadurch könnten Änderungen oder zusätzliche Maßnahmen im Zusammenhang mit der Umsetzung der unternehmerischen Strategie erforderlich werden, was zu Mehrkosten und/oder zeitlichen Verzögerungen führen könnte.

Zum anderen ist die allgemeine Geschäftstätigkeit des Darlehensnehmers mit Risiken verbunden, wie marktbezogene Risiken (z. B. Nachfrage- und Absatzrückgang; Zahlungsschwierigkeiten oder Insolvenzen von Kunden; Kostenerhöhungen und Kapazitätsengpässe auf Beschaffungsseite; politische Veränderungen; Zins- und Inflationsentwicklungen; Länder- und Wechselkursrisiken; Veränderungen der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen der Tätigkeit des Darlehensnehmers) und unternehmensbezogene Risiken (z. B. Qualitätsrisiken; Produktmängel; Finanzierungs- und Zinsänderungsrisiken; Risiken aus Marken und Schutzrechten; Abhängigkeit von

Partnerunternehmen und qualifiziertem Personal; Risiken aus Rechtsstreitigkeiten, unzureichendem Versicherungsschutz, aus der Gesellschafter- und/oder Konzernstruktur, aus der internen Organisation, aus Vermögensbewertungen und Steuernachforderungen).

Diese und/oder weitere Risiken könnten sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Darlehensnehmers auswirken. Dem Darlehensnehmer könnten infolgedessen in Zukunft nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die Zinsforderungen der Anleger zu erfüllen und das eingesetzte Darlehenskapital zurückzuzahlen.

e. Risiken aus zunehmendem Wettbewerb und fortschreitenden Weiterentwicklungen

Der Darlehensnehmer steht in seinem Geschäftsfeld im Wettbewerb zu anderen Anbietern, die teilweise finanzstärker und bekannter als der Darlehensnehmer sind. Dieser Wettbewerb könnte sich, wenn kapitalstärkere Wettbewerber ihre Geschäftsfelder im Bereich der Entwicklung und des Verkaufs von elektrischen Fahrzeugen ausbauen, deutlich intensivieren. Dies könnte den Preisdruck erhöhen, die Nachfrage nach elektrischen Fahrzeugen des Darlehensnehmers senken oder sonstige denkbare nachteilige Auswirkungen auf die geschäftliche Entwicklung des Darlehensnehmers haben. Weiterhin kann nicht ausgeschlossen werden, dass Wettbewerber Dienstleistungen und Produkte entwickeln und anbieten, die denen des Darlehensnehmers überlegen sind und/oder auf eine größere Marktakzeptanz stoßen. Generell ist nicht sichergestellt, dass sich der Darlehensnehmer in dem gegenwärtigen und künftig zunehmenden Wettbewerb erfolgreich behaupten wird.

Der Markt, in dem der Darlehensnehmer tätig ist, unterliegt einem stetigen technologischen Wandel und kann durch die Einführung von neuen Produkten, Technologien und Dienstleistungen beeinflusst werden. Der Erfolg des Darlehensnehmers hängt entscheidend davon

ab, dass neue technische Innovationen und Branchentrends rechtzeitig vorhergesehen werden, um sicherzustellen, dass entsprechende technische Innovationen und Branchentrends erkannt, bewertet und in der Weiterentwicklung des Produkts des Darlehensnehmers verwendet werden können. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Wettbewerber Trends früher erkennen oder technische Innovationen früher einführen oder sich exklusive Rechte in Bezug auf Technologien sichern und schützen lassen. Es besteht zudem das Risiko, dass Technologien, die der Darlehensnehmer nutzt, sich nicht durchsetzen und mittel- oder langfristig weitgehend oder vollständig von Technologien anderer Mitbewerber verdrängt werden.

Diese und/oder weitere Risiken könnten sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Darlehensnehmers auswirken. Dem Darlehensnehmer könnten infolgedessen in Zukunft nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die Zinsforderungen der Anleger zu erfüllen und das eingesetzte Darlehenskapital zurückzuzahlen.

f. Kapitalstrukturrisiko

Der Darlehensnehmer wird möglicherweise zusätzliche Fremdkapitalfinanzierungen in Anspruch nehmen und dadurch Verpflichtungen eingehen, die (unabhängig von seiner Einnahmesituation) gegenüber den Forderungen der Anleger (Nachrang-Darlehensgeber) vorrangig zu bedienen sind.

g. Schlüsselpersonenrisiko

Durch den Verlust von Kompetenzträgern des Darlehensnehmers besteht das Risiko, dass Fachwissen nicht mehr zur Verfügung steht und somit ein qualifizierter Geschäftsaufbau und ein qualifiziertes Risikomanagement nicht mehr in vollem Umfang gewährleistet werden kann. Der Verlust solcher unternehmenstragenden Personen könnte einen nachteiligen Effekt auf die wirtschaftliche Entwicklung des Darlehensnehmers haben. Dadurch könnte sich die Höhe der Zins- und/

oder Tilgungszahlungen an die Anleger reduzieren oder diese könnten ausfallen.

h. Prognoserisiko

Die Prognosen hinsichtlich der Kosten für die Umsetzung der unternehmerischen Strategie, der erzielbaren Erträge und weiterer Aspekte könnten sich als unzutreffend erweisen.

Bisherige Markt- oder Geschäftsentwicklungen sind keine Grundlage oder Indikator für zukünftige Entwicklungen.

i. Risiken aus dem Vertrieb der Nachrangdarlehen

Die Nachrangdarlehen des Darlehensnehmers werden über die Online-Dienstleistungsplattform www.wiwin.de vermittelt, die von der wiwin GmbH mit Sitz in Mainz als vertraglich gebundener Vermittler im Namen, für Rechnung und unter der Haftung der Effecta GmbH (Haftungsdach) betrieben wird. Bei der wiwin GmbH handelt es sich um ein Unternehmen, das auf die Vermittlung ökologischer Kapitalanlagen spezialisiert ist. Das Unternehmen hat im Jahr 2016 sein Geschäftsmodell erweitert und digitalisiert, indem die Online-Zeichnungsplattform www.wiwin.de geschaffen wurde, auf der interessierte Anleger Nachrangdarlehen zeichnen können. Zahlreiche Prozesse und Dokumente wurden vom Haftungsdach übernommen und adaptiert. Es besteht das Risiko, dass die wiwin GmbH – auch aufgrund der Neueinführung der Online-Plattform im Jahr 2016 – wirtschaftlichen, technischen und rechtlichen Risiken ausgesetzt ist, deren Eintritt den Erfolg der Platzierung von Nachrangdarlehen an Anleger negativ beeinflussen könnte, d.h. dass es der wiwin GmbH nicht oder nicht vollständig gelingen könnte, die Nachrangdarlehen zu platzieren. Solche Risiken der wiwin GmbH bestehen insbesondere in Bezug auf ihre aktuelle sowie zukünftige Marktbekanntheit und -akzeptanz, ihre technische Umsetzung, ihre Reputation, die Anzahl von Nutzer der Online-Plattform oder ihre personellen Ressourcen. Sofern sich der Vertrieb der Nachrangdarlehen verzögert, besteht das Risiko, dass

der Darlehensnehmer die benötigten Mittel nicht, nicht vollständig oder zeitversetzt erhält.

3. Risiken auf Ebene des Anlegers

a. Fremdfinanzierungsrisiko

Dem Anleger können im Einzelfall in Abhängigkeit von den individuellen Umständen weitere Vermögensnachteile entstehen, z.B. aufgrund von Steuernachzahlungen. Wenn der Anleger die Darlehenssumme fremdfinanziert, indem er etwa einen privaten Kredit bei einer Bank aufnimmt, kann es über den Verlust des investierten Kapitals hinaus zur Gefährdung des weiteren Vermögens des Anlegers kommen. Das maximale Risiko des Anlegers besteht in diesem Fall in einer Überschuldung, die im schlechtesten Fall bis zur Privatinsolvenz des Anlegers führen kann. Dies kann der Fall sein, wenn bei geringen oder keinen Rückflüssen aus der Vermögensanlage der Anleger finanziell nicht in der Lage ist, die Zins- und Tilgungsbelastung aus seiner Fremdfinanzierung zu bedienen. Der Darlehensnehmer rät daher von einer Fremdfinanzierung des Darlehensbetrages ab.

b. Risiko der Änderung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Nachrangdarlehen von künftigen Steuer-, Gesellschafts- oder anderen Rechtsänderungen derart betroffen sind, dass auf die Zinszahlungen ein entsprechender Abschlag vorgenommen werden muss und somit die erwarteten Ergebnisse für den Anleger nicht (mehr) erzielt werden können. Ferner besteht das Risiko, dass der Erwerb, die Veräußerung oder die Rückzahlung der Nachrangdarlehen besteuert wird, was für den Anleger zusätzliche Kosten zur Folge hätte. Diese Kosten wären auch im Falle des Totalverlusts des Anlagebetrags durch den Anleger zu tragen. Die Übernahme dieser Kosten kann zu einer Privatinsolvenz des Anlegers führen.

c. Hinweis zu Risikostreuung und Vermeidung von Risikokonzentration

Die Investition in den Nachrang-Darlehensvertrag sollte aufgrund der Risikostruktur nur als ein Baustein eines diversifizierten (risikogemischten) Anlageportfolios betrachtet werden. Grundsätzlich gilt: Je höher die Rendite oder der Ertrag, desto größer das Risiko eines Verlusts. Durch eine Aufteilung des investierten Kapitals auf mehrere Anlageklassen und Projekte kann eine bessere Risikostreuung erreicht und „Klumpenrisiken“ können vermieden werden.

Hinweise des Plattformbetreibers wiwin GmbH, Mainz, handelnd als vertraglich gebundener Vermittler der Effecta GmbH, Erding

a. Umfang der Projektprüfung durch den Plattformbetreiber
Der Plattformbetreiber, handelnd als gebundener Vermittler im Namen, für Rechnung und unter Haftung der Effecta GmbH (Haftungsdach), nimmt im Vorfeld des Einstellens eines Projekts auf der Plattform lediglich eine Plausibilitätsprüfung vor. Das Einstellen auf der Plattform stellt keine Investitionsempfehlung dar. Der Plattformbetreiber beurteilt nicht die Bonität des Darlehensnehmers und überprüft nicht die von diesem zur Verfügung gestellten Informationen auf ihren Wahrheitsgehalt, ihre Vollständigkeit oder ihre Aktualität.

b. Tätigkeitsprofil des Plattformbetreibers
Der Plattformbetreiber übt keine Beratungstätigkeit aus und erbringt keine Beratungsleistungen. Insbesondere werden keine Finanzierungs- und/oder Anlageberatung sowie keine steuerliche und/oder rechtliche Beratung erbracht. Der Plattformbetreiber gibt Anlegern keine persönlichen Empfehlungen zum Erwerb von Finanzinstrumenten auf Grundlage einer Prüfung der persönlichen Umstände des jeweiligen Anlegers. Die persönlichen Umstände werden nur insoweit erfragt, wie dies im Rahmen der Anlagevermittlung gesetzlich vorgeschrieben ist, und lediglich mit dem Ziel, die gesetzlich vorgeschrie-

benen Hinweise zu erteilen, nicht aber mit dem Ziel, dem Anleger eine persönliche Empfehlung zum Erwerb eines bestimmten Finanzinstruments auszusprechen.

c. Informationsgehalt der Projektbeschreibung

Die Anlegerbroschüre und die Projektbeschreibung auf der Plattform erheben nicht den Anspruch, alle Informationen zu enthalten, die für die Beurteilung der angebotenen Anlage erforderlich sind. Anleger sollten die Möglichkeit nutzen, dem Darlehensnehmer Fragen zu stellen, sich aus unabhängigen Quellen zu informieren und fachkundige Beratung einzuholen, wenn sie unsicher sind, ob sie den Darlehensvertrag abschließen sollten. Da jeder Anleger mit seiner Darlehensvergabe persönliche Ziele verfolgen kann, sollten die Angaben und Annahmen des Darlehensnehmers unter Berücksichtigung der individuellen Situation sorgfältig geprüft werden.

Darlehensbedingungen 16.08.2017

Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt

Darlehensnehmer:

Sono Motors GmbH, München

Organschaftlicher Vertreter: Martin Sabbione, geboren am 02.02.1980, Chief Financial Officer / Prokurist

Geschäftsadresse: Agnes-Pockels-Bogen 1, 80992 München

HR-Nummer: HRB 224131, Amtsgericht München

Projektbezogene Angaben:

Projektname: SONO MOTORS I/2017

Darlehenszweck: Umsetzung des Businessplans vom 10.08.2017 und Deckung der Transaktionskosten dieser Finanzierung

(Hinweis: Details ergeben sich aus diesen Darlehensbedingungen)

Maximales Emissionsvolumen: EUR 2.500.000,00

Angebotszeitraum: 18.08.2017 bis 31.10.2017 (ein- oder mehrmalige Verlängerung möglich bis zu einem maximalen Gesamt-Zeitraum von 12 Monaten)

Individueller Darlehensbetrag: siehe Zeichnungsschein

Hinweis: Der Darlehensbetrag muss mindestens EUR 1000 betragen und durch 500 teilbar sein (z.B. EUR 1.500,00).

Bitte überweisen Sie den gesamten Darlehensbetrag innerhalb von drei Werktagen ab Erhalt der Zuteilungsmitteilung und Zahlungsaufforderung auf das dort genannte Konto. Der Darlehensnehmer kann den Vertrag mit sofortiger Wirkung kündigen, falls Ihre Zahlung nicht innerhalb von zwei Wochen ab Versand der Zuteilungsmitteilung eingegangen ist (Ziffer 3.2).

Zins- und Tilgungsleistungen:**Feste Verzinsung:**

anfänglich 5 % jährlich

6 % jährlich ab dem 01.09.2018

7 % jährlich ab dem 01.09.2019

Jährlich nachschüssige Zinszahlung ab dem 01.09.2018 (erste Zahlung einschließlich individueller Vorlaufzinsen)

Endfällige Tilgung des gesamten Darlehensbetrages am 31.08.2020 („Rückzahlungstag“)

Der Darlehensnehmer ist nach Maßgabe von Ziffer 5.2 dieser Darlehensbedingungen zur Kündigung und vorzeitigen Rückzahlung des Darlehens gegen Leistung einer Vorfälligkeitsentschädigung in Höhe von 1 Prozent des Darlehensbetrags berechtigt.

Kontodaten für Einzahlung des Darlehensbetrags:

Kontoinhaber:	Sono Motors GmbH
IBAN:	DE65 4306 0967 8232 9247 00
BIC:	GENODEM1GLS
Kreditinstitut:	GLS Gemeinschaftsbank
Verwendungszweck:	[Nachname], [Vorname], [Vertragsnummer]

Anlagen zu den Darlehensbedingungen:

Anlage 1 – Seite 98 Risikohinweise

Anlage 2 – Seite 16–97 Businessplan vom 10.08.2017

Anlage 3 – Seite 124 Widerrufsbelehrung und Hinweis auf
das Widerrufsrecht

Risikohinweis:

Bei qualifiziert nachrangigen Darlehen tragen Sie als Darlehensgeber ein unternehmerisches Risiko, das höher ist als das Risiko eines regulären Fremdkapitalgebers. Das Darlehenskapital einschließlich der Zinsansprüche kann aufgrund des qualifizierten Rangrücktritts (Ziffer 6) nicht zurückgefordert werden, wenn dies für den Darlehensnehmer einen Insolvenzgrund herbeiführen würde. Dies kann zum Totalverlust des investierten Kapitals führen. Das Risiko einer Nachschusspflicht oder einer sonstigen Haftung, die über den Betrag des eingesetzten Darlehenskapitals hinausgehen würde, besteht dagegen nicht. Bitte lesen Sie die ausführlichen Risikohinweise (Anlage 1).

Hinweis: Die Projektbeschreibung auf der Plattform erhebt nicht den Anspruch, alle Informationen zu enthalten, die für die Beurteilung der angebotenen Anlage erforderlich sind. Bitte nutzen Sie die Möglichkeit, dem Darlehensnehmer über die Plattform Fragen zu stellen, informieren Sie sich aus unabhängigen Quellen und holen Sie fachkundige Beratung ein, wenn Sie unsicher sind, ob Sie diesen Darlehensvertrag abschließen sollten. Rangrücktritts (Ziffer 6) nicht zurückgefordert werden, wenn dies für den Darlehensnehmer einen Insolvenzgrund herbeiführen würde. Dies kann zum Totalverlust des investierten Kapitals führen. Das Risiko einer Nachschusspflicht oder einer sonstigen Haftung, die über den Betrag des eingesetzten Darlehenskapitals hinausgehen würde, besteht dagegen nicht. Bitte lesen Sie die ausführlichen Risikohinweise (Anlage 1).

Hinweis: Die Projektbeschreibung auf der Plattform erhebt nicht den Anspruch, alle Informationen zu enthalten, die für die Beurteilung der angebotenen Anlage erforderlich sind. Bitte nutzen Sie die Möglichkeit, dem Darlehensnehmer über die Plattform Fragen zu stellen, informieren Sie sich aus unabhängigen Quellen und holen Sie fachkundige Beratung ein, wenn Sie unsicher sind, ob Sie diesen Darlehensvertrag abschließen sollten.

16.08.2017 Präambel

Der Darlehensnehmer plant die Umsetzung des Businessplans von 10.08.2017. Der Darlehensgeber möchte ihm einen Teil des hierfür erforderlichen Kapitals in Form eines zweckgebundenen, qualifiziert nachrangigen Darlehens („**Darlehen**“) zur Verfügung stellen.

Die Darlehensverträge werden über die Website www.wiwin.de vermittelt („**Plattform**“; der Betreiber dieser Plattform, die wiwin GmbH, Mainz, im Folgenden „**Plattformbetreiber**“). Der Plattformbetreiber ist bei der Anlagevermittlung ausschließlich als vertraglich gebundener Vermittler (§ 2 Abs. 10 Kreditwesengesetz) im Namen, für Rechnung und unter der Haftung des Finanzdienstleistungsinstituts Effecta GmbH, Erding, tätig.

Dies vorausgeschickt, vereinbaren die Parteien das Folgende:

1. Darlehensgewährung; Darlehenszweck

1.1 Der Darlehensgeber gewährt dem Darlehensnehmer ein zweckgebundenes Darlehen in der im Zeichnungsschein angegebenen Höhe („**Darlehensbetrag**“).

1.2 Darlehenszweck ist ausschließlich die Umsetzung der unternehmerischen Strategie, die in der Anlage 2 – Businessplan vom 10.08.2017 näher beschrieben ist („**Darlehenszweck**“), sowie die Deckung der Transaktionskosten dieser Finanzierung.

2. Zeichnungserklärung; Vertragsschluss

2.1 Interessierte Investoren können auf der Plattform in elektronischer Form eine Zeichnungserklärung abgeben. Der Investor muss bei der Plattform registriert und zum Investieren freigeschaltet sein. Er gibt seine Zeichnungserklärung ab, indem er das auf der Plattform dafür vorgesehene Online-Formular vollständig ausfüllt und den Button „**Zahlungspflichtig investieren**“ anklickt („**Zeichnungserklärung**“).

Hierdurch erklärt der Investor ein rechtlich bindendes **Angebot** zum Abschluss dieses Darlehensvertrags. Die Möglichkeit zur Abgabe von Zeichnungserklärungen besteht entweder bis zum Ende des Angebotszeitraums oder bis zum Erreichen des maximalen Emissionsvolumens (wie oben unter „Projektbezogene Angaben“ geregelt).

2.2 Der Plattformbetreiber leitet die Zeichnungserklärung als Bote an den Darlehensnehmer weiter. Der Vertrag kommt mit der Annahme der Zeichnung durch den Darlehensnehmer zustande („**Vertragsschluss**“ oder „**Zuteilung**“). Der Investor ist an die Zeichnungserklärung gebunden, bis der Darlehensnehmer eine Entscheidung über die Zuteilung getroffen hat, längstens aber für einen Zeitraum von vier Wochen ab dem Ende des – gegebenenfalls verlängerten – Angebotszeitraums (wie oben unter „Projektbezogene Angaben“ geregelt). Der Darlehensnehmer ist zur Annahme der Zeichnungsangebote nicht verpflichtet. Eine Begründung einer Ablehnung ist nicht erforderlich. Der Darlehensnehmer wird den Investor über seine Zuteilungsentcheidung informieren („**Zuteilungsmitteilung**“ oder „**Annahmestätigung**“) und ihn zugleich zur Zahlung des Darlehensbetrags auffordern. Dies geschieht durch eine E-Mail an die im Zeichnungsschein genannte Adresse („**autorisierte Adresse**“, vgl. hierzu noch Ziffer 8.4).

2.3 Es wird klargestellt, dass durch die Abgabe einer Zeichnungserklärung weder im Verhältnis zwischen Darlehensgeber und Darlehensnehmer noch im Verhältnis der einzelnen Darlehensgeber untereinander ein Gesellschaftsverhältnis begründet wird. Weiterhin wird klargestellt, dass der Plattformbetreiber nicht Partei des Darlehensvertrags wird.

3. Fälligkeit; Darlehenseinzahlung; Kündigungsrecht

3.1 Der Darlehensbetrag ist bei Erhalt der Zuteilungsmitteilung (Ziffer 2.2) zur Zahlung fällig. Er ist innerhalb von drei Werktagen auf das in der Zuteilungsmitteilung benannte Konto zu überweisen (der Tag der Gutschrift auf dem Konto wird im Folgenden als „**Einzahlungstag**“ bezeichnet).

3.2 Der Darlehensnehmer hat das Recht zur Kündigung des Darle-

hensvertrags mit sofortiger Wirkung, falls der Darlehensbetrag nicht innerhalb von zwei Wochen ab Versand der Zuteilungsmitteilung auf dem Konto eingegangen ist.

4. Informationsrechte

4.1 Dem Darlehensgeber stehen keine Mitwirkungs-, Stimm- oder Weisungsrechte in Bezug auf den Darlehensnehmer zu. Der Darlehensnehmer wird den Darlehensgeber während der Laufzeit des Darlehens regelmäßig in Einklang mit den jeweils aktuell geltenden „Reporting Guidelines für Crowdfunding-Plattformen im Bundesverband Crowdfunding e.V.“ (verfügbar unter <http://www.bundesverband-crowdfunding.de/reporting-guidelines-fuer-crowdfunding-plattformen-im-bundesverband-crowdfunding-e-v/>) informieren. Er wird dabei zumindest die allgemeinen Anforderungen sowie die speziellen Anforderungen für Unternehmensfinanzierungen einhalten.

4.2 Die Berichte macht der Darlehensnehmer dem Darlehensgeber über die Plattform in elektronischer Form (PDF) zugänglich.

4.3 Der Darlehensgeber hat die in Ziffer 8.2 geregelte Vertraulichkeitsverpflichtung und die in Ziffer 8.3 geregelte Wettbewerbsschutzklausel zur Kenntnis genommen.

5. Laufzeit, ordentliches Kündigungsrecht; Verzinsung; Rückzahlung des Darlehens

5.1 Die Laufzeit des Darlehens ergibt sich aus den oben genannten „Projektbezogenen Angaben“. In diesen ist – bei annuitätischer oder ratierlicher Tilgung – der Tag der letzten Tilgungsleistung („**Resttilgung**“) bzw. – bei endfälliger Tilgung – der Rückzahlungstag („**Rückzahlungstag**“) geregelt. Das Darlehen hat grundsätzlich feste Laufzeit nach Maßgabe dieser Regelung.

5.2 Dem **Darlehensnehmer** steht ein **ordentliches Kündigungsrecht** zu. Dieses kann mit Wirkung zum Ende eines jeden Kalenderquartals ausgeübt werden. Bei Ausübung dieses Kündigungsrechts und vorfälliger Rückzahlung des Darlehens ist der Darlehensnehmer verpflichtet, dem Darlehensgeber eine pauschalierte Vorfälligkeitsentschädigung in Höhe von 1 Prozent des Darlehensbetrags zu zahlen. Die Kündigungserklärung muss dem Darlehensgeber mindestens sechs

Wochen vor dem Quartalsende zugehen. Die Rückzahlung des jeweils ausstehenden Darlehensbetrags und die geschuldete Vorfälligkeitsentschädigung sind zum Quartalsende fällig.

5.3 Der jeweils ausstehende Darlehensbetrag **verzinst** sich ab dem Einzahlungstag (Ziffer 3.1) bis zum vertraglich vereinbarten Resttilgungs- bzw. Rückzahlungstag (siehe oben „Zins- und Tilgungsleistungen“) oder bis zum Tag der Wirksamkeit einer Kündigung mit dem jeweiligen Festzinssatz, der oben unter „Zins- und Tilgungsleistungen“ genannt ist.

Die Zinsen werden nach näherer Maßgabe der oben unter „Zins- und Tilgungsleistungen“ getroffenen Regelungen **nachschüssig** gezahlt. Mit der ersten Annuitäts- bzw. Zinszahlung werden **Vorlaufzinsen** in individuell unterschiedlicher Höhe ab dem jeweiligen Einzahlungstag ausgezahlt. Die Zinsen werden zeitanteilig nach der Methode 30/360 berechnet. Werden fällige Tilgungsleistungen nicht erbracht, wird der gesetzliche Verzugszins geschuldet; weitergehende Schadensersatzansprüche bleiben unberührt, ebenso die Regelung in Ziffer 6.

Generell gilt: Die Darlehensgeber sind weder an Verlusten des Darlehensnehmers aus dessen unternehmerischer Tätigkeit beteiligt noch besteht eine Nachschusspflicht.

5.4 Abgeltungsteuer und sonstige Quellensteuern wird der Darlehensnehmer einbehalten und an das zuständige Finanzamt abführen, falls er hierzu gesetzlich verpflichtet ist.

5.5 Dem Darlehensgeber ist bekannt, dass der Darlehensnehmer den Plattformbetreiber als Dienstleister in die Abwicklung der Zins- und Tilgungszahlungen eingebunden hat. Zur Vermeidung überflüssigen Aufwands bei der Zahlungsabwicklung **wird der Darlehensgeber daher davon absehen, diese Forderungen selbst gegenüber dem Darlehensnehmer geltend zu machen** oder mit diesem direkten Kontakt zum Zweck der Eintreibung von Forderungen aufzunehmen, solange diese

Einbindung besteht und die geschuldeten Zahlungen vertragsgemäß geleistet werden. Kommt der Darlehensgeber dem nicht nach, hat der Darlehensnehmer einen Anspruch auf angemessene Vergütung des entstehenden Mehraufwands.

6. Qualifizierter Rangrücktritt

Zur Vermeidung einer insolvenzrechtlichen Überschuldung des Darlehensnehmers im Sinne von § 19 Abs. 2 Insolvenzordnung sowie für den Fall der Durchführung eines Liquidationsverfahrens vereinbaren der Darlehensgeber und der Darlehensnehmer hiermit gemäß § 39 Abs. 2 Insolvenzordnung hinsichtlich sämtlicher gegenwärtiger und zukünftiger Ansprüche des Darlehensgebers aus diesem Vertrag – einschließlich Verzinsung und Ansprüchen infolge einer etwaigen Kündigung – („Nachrangforderungen“) einen Nachrang in der Weise, dass die Ansprüche erst nach sämtlichen in § 39 Abs. 1 Nr. 1 bis 5 Insolvenzordnung bezeichneten Ansprüchen und Forderungen aller bestehenden und zukünftigen Gläubiger des Darlehensnehmers (mit Ausnahme anderer Rücktrittsgläubiger und gleichrangiger Gläubiger) zu befriedigen sind.

Alle Teil-Darlehen sind untereinander gleichrangig.

Die Nachrangforderungen des Darlehensgebers können nur aus künftigen Jahresüberschüssen, einem etwaigen Liquidationsüberschuss oder aus sonstigem freiem Vermögen, das das etwaig zur Erhaltung eines gesetzlich gebundenen Nennkapitals erforderliche Vermögen des Darlehensnehmers übersteigt und das nach Befriedigung aller anderen Gläubiger des Darlehensnehmers (mit Ausnahme anderer Rücktrittsgläubiger und gleichrangiger Gläubiger) verbleibt, beglichen werden.

Der Darlehensgeber verpflichtet sich, seine Nachrangforderungen solange und soweit nicht geltend zu machen, wie die Befriedigung dieser Forderungen einen Grund für die Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Darlehensnehmers herbeiführen würde, also zu einer Zahlungsunfähigkeit des Darlehensnehmers im Sinne von § 17 Insolvenzordnung oder einer Überschuldung des

Darlehensnehmers im Sinne von § 19 Insolvenzordnung (in ihrer im jeweiligen Zeitpunkt geltenden Fassung) führen würde (qualifizierter Rangrücktritt).

7. Außerordentliche Kündigungsrechte

7.1 Der Darlehensgeber kann den Darlehensvertrag aus wichtigem Grund vorzeitig kündigen und in voller Höhe mit sofortiger Wirkung zur Rückzahlung fällig stellen („**außerordentliches Kündigungsrecht**“). Dem Darlehensgeber ist bewusst, dass etwaige Rückzahlungs-, Schadensersatz- und sonstige Ansprüche, die infolge einer außerordentlichen Kündigung entstehen können, dem qualifizierten Rangrücktritt nach Ziffer 6 unterliegen und er sie daher unter den dort geregelten Bedingungen nicht geltend machen kann.

7.2 Ein wichtiger Grund, der den Darlehensgeber (unabhängig vom Verhalten anderer Darlehensgeber) zu jedem Zeitpunkt während der Darlehenslaufzeit zur außerordentlichen Kündigung berechtigt, liegt insbesondere vor, wenn

- a. der Darlehensnehmer **unzutreffende Angaben** zu Umständen macht bzw. gemacht hat, die für die Eingehung und Durchführung des Vertragsverhältnisses und für seine Kapitaldienstfähigkeit wesentlich sind;
- b. der Darlehensnehmer den Darlehensbetrag **zweckwidrig verwendet** oder seinen **Geschäftsbetrieb aufgibt** oder seine Geschäftstätigkeit in wesentlicher Weise **verändert**; oder
- c. der Darlehensnehmer seinen unter Ziffer 4 geregelten **Informationspflichten** nicht vertragsgemäß und pünktlich nachkommt, wobei eine Kündigung frühestens nach Ablauf von zwei Wochen nach schriftlicher Abmahnung zulässig ist und die Abmahnung frühestens nach einem Kulanzzzeitraum von weiteren zwei Wochen ab dem Zeitpunkt ausgesprochen werden darf, zu dem die Informationspflicht zu erfüllen gewesen wäre.

Das gesetzliche Recht zur Kündigung aus einem sonstigen wichtigen Grund bleibt unberührt.

7.3 Der Darlehensgeber kann im Fall einer außerordentlichen Kün-

digung (vorbehaltlich des Eingreifens der Rangrücktrittsklausel) den Schaden geltend machen, der ihm durch die vorzeitige Rückzahlung entsteht.

7.4 Ein wichtiger Grund, der den **Darlehensnehmer** zur außerordentlichen Kündigung berechtigt, liegt insbesondere bei einem schuldhaften Verstoß des Darlehensgebers gegen die Regelungen der Ziffern 8.2 (Vertraulichkeit) und 8.3 (Wettbewerbsschutz) vor.

8. Übertragbarkeit; Vertraulichkeit; Wettbewerbsschutz; sonstige Vereinbarungen

8.1 Die gesamte Rechtsstellung als Darlehensgeber aus diesem Vertrag kann nach dem Ende des Angebotszeitraums (wie oben unter „Projektbezogene Angaben“ geregelt) jederzeit **vererbt** oder hinsichtlich des gesamten Darlehensbetrags oder eines Teilbetrags an Dritte **verkauft** und im Wege der Vertragsübernahme **abgetreten** werden. Der Darlehensgeber verpflichtet sich, nicht an die in Ziffer 8.3 genannten Personen zu verkaufen.

Sofern der Plattformbetreiber im Auftrag des Darlehensnehmers für diese Zwecke einen Marktplatz zur Verfügung stellt (worüber der Darlehensnehmer den Darlehensgeber durch gesonderte Mitteilung in Kenntnis setzen wird, die „**Zweitmarkt-Listing-Mitteilung**“), ist eine solche Vertragsübernahme nur über diesen Marktplatz und nur im Rahmen der dafür geltenden Nutzungsbedingungen zulässig.

Soweit der Plattformbetreiber keinen Marktplatz zur Verfügung stellt, gilt für eine Vertragsübernahme das folgende Verfahren: Die Vertragsübernahme ist dem Darlehensnehmer durch den alten und den neuen Darlehensgeber gemeinsam innerhalb von zwei Wochen ab rechtswirksamer Vereinbarung der Vertragsübernahme anzuzeigen („**Übertragungsanzeige**“). Die Übertragungsanzeige erfolgt durch eingeschriebenen Brief an den Plattformbetreiber. Dieser wird die Übertragungsanzeige als Bote an den Darlehensnehmer weiterleiten. In der Übertragungsanzeige sind bei Privatpersonen der Name, die Anschrift, die E-Mail-Adresse, das Geburtsdatum und die Bankverbindung des neuen Darlehensgebers anzugeben. Bei Unternehmen,

Genossenschaften und Vereinen sind deren Firma bzw. Name, Sitz und (Geschäfts-)Adresse, der Ort des zuständigen Registergerichts, die Registernummer, E-Mail-Adresse und Bankverbindung sowie die vertretungsberechtigten Personen (mit Vor- und Nachname, Geburtstag, Wohnort und Art der Vertretungsberechtigung) anzugeben. Die Übertragung wird mit Zugang der Übertragungsanzeige beim Darlehensnehmer unter der Voraussetzung wirksam, dass der neue Darlehensgeber erklärt, dass er hinsichtlich des gesamten Darlehensbetrags oder eines Teilbetrags insgesamt in die Rechtsstellung aus diesem Vertrag eintritt. Die hierzu erforderliche Zustimmung (§ 415 BGB) erteilt der Darlehensnehmer hiermit – unter der Voraussetzung, dass die vorgenannten Anforderungen gewahrt sind – bereits im Voraus. Die neue Adresse und die neue Bankverbindung gelten zugleich als autorisierte Adresse und autorisiertes Konto im Sinne dieses Vertrages.

8.2 Die Parteien verpflichten sich, den Inhalt dieses Vertrages und alle Unterlagen und Informationen, die einer Partei („verpflichtete Partei“) von der jeweils anderen Partei („berechtigte Partei“) zugänglich gemacht werden („vertrauliche Informationen“), vertraulich zu behandeln und ohne vorherige schriftliche Zustimmung der berechtigten Partei keinem Dritten zugänglich zu machen.

Zu den vertraulichen Informationen gehören nicht Informationen, die zum Zeitpunkt der Offenbarung nachweislich a) in der Öffentlichkeit allgemein bekannt oder veröffentlicht sind, oder b) sich bereits rechtmäßig im Besitz der verpflichteten Partei befinden oder durch diese rechtmäßig von einem zur Weitergabe befugten Dritten erworben wurden, oder c) zum allgemeinen Fachwissen oder Stand der Technik gehören. Zu den vertraulichen Informationen gehören nicht mehr Informationen, die nach dem Zeitpunkt der Offenbarung nachweislich a) ohne Verschulden der verpflichteten Partei öffentlich bekannt werden, oder b) durch die verpflichtete Partei rechtmäßig von einem zur Weitergabe befugten Dritten erworben werden, oder c) durch die verpflichtete Partei selbständig und unabhängig von den

vertraulichen Informationen erkannt oder entwickelt werden, oder d) durch die berechnigte Partei schriftlich der Öffentlichkeit bekannt gegeben werden.

Die verpflichtete Partei ist berechnigt, vertrauliche Informationen den Mitgliedern ihrer Geschäftsleitung und Aufsichtsorgane, Mitarbeitern und beruflichen Verschwiegenheitspflichten unterliegenden Beratern (nachfolgend zusammen als „Beauftragte“ bezeichnet) zugänglich zu machen, soweit diese mit der Durchführung dieses Vertrages befasst sind und die vertraulichen Informationen vernünftigerweise benötigen. Die verpflichtete Partei steht dafür ein, dass alle ihre Beauftragten die in dieser Vereinbarung enthaltenen Regelungen beachten werden.

Die vorstehenden Regelungen gelten nicht, soweit die verpflichtete Partei oder ihre Beauftragten aufgrund zwingenden Rechts oder der vollziehbaren Entscheidung eines Gerichts oder einer Behörde zur Offenlegung von Informationen verpflichtet sind. In diesem Fall wird die verpflichtete Partei die berechnigte Partei hierüber unverzüglich informieren und in Abstimmung mit dieser alle notwendigen und rechtlich zulässigen Maßnahmen ergreifen, um die Offenlegung zu vermeiden oder eine möglichst vertrauliche Behandlung sicherzustellen. Die Verpflichtungen aus dieser Ziffer 8.2 enden mit Ablauf von zwei (2) Jahren nach dem Ende der Laufzeit dieses Vertrages.

8.3 Der Darlehensgeber erklärt, dass er nicht in Wettbewerb zum Darlehensnehmer steht. Insbesondere hält er selbst, ein mit ihm verbundenes Unternehmen (§§ 15 ff. AktG) oder eine ihm nahestehende Person (§ 138 InsO) keine Beteiligung im Umfang von über 5 % an einem Wettbewerber des Darlehensnehmers und ist kein Mitarbeiter, Organmitglied oder Berater eines Wettbewerbers des Darlehensnehmers.

8.4 Alle Mitteilungen des Darlehensnehmers, die die Durchführung dieses Vertrages betreffen, erfolgen, soweit nicht an der jeweiligen Stelle anderweitig geregelt, durch Brief, Fax oder, soweit der Darlehensgeber eine E-Mail-Adresse angegeben hat, durch E-Mail an den

Darlehensgeber unter der autorisierten Adresse (Ziffer 2.2). Dies gilt nicht, falls zwingende gesetzliche Vorschriften dem entgegenstehen oder der Darlehensgeber dem Darlehensnehmer durch eingeschriebenen Brief eine abweichende Adresse mitgeteilt hat. Entsprechendes gilt in Bezug auf Zahlungen des Darlehensnehmers; diese werden mit schuldbefreiender Wirkung auf das im Zeichnungsschein genannte Konto („autorisiertes Konto“) geleistet. Alternativ kann mit Einverständnis des Darlehensnehmers auf der Plattform eine Schnittstelle eingerichtet werden, über die der Darlehensgeber dem Darlehensnehmer Adress- und Kontoänderungen mitteilen kann.

8.5 Nebenabreden, Ergänzungen und Änderungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für den Verzicht auf das Schriftformerfordernis. Dieser Vertrag enthält sämtliche zwischen dem Darlehensgeber und dem Darlehensnehmer über das Darlehen getroffenen Vereinbarungen in mündlicher oder schriftlicher Form.

8.6 Dieser Vertrag unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland. Vertragssprache und maßgebliche Sprache für die Kommunikation zwischen Darlehensgeber und Darlehensnehmer ist Deutsch.

8.7 Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen nicht berührt. Die Parteien sind verpflichtet, die unwirksame Bestimmung durch diejenige gesetzlich zulässige Bestimmung zu ersetzen, die dem wirtschaftlichen Ziel der unwirksamen Bestimmung in gesetzlich zulässiger Weise am nächsten kommt. Entsprechendes gilt, wenn sich bei Durchführung des Vertrages eine ergänzungsbedürftige Lücke ergeben sollte.

* * *

Widerrufsbelehrung

Anlage 3 zu den Darlehensbedingungen – Widerrufsbelehrung und Hinweis auf das Widerrufsrecht

Widerrufsrecht

Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen mittels einer eindeutigen Erklärung widerrufen. Die Frist beginnt nach Erhalt dieser Belehrung auf einem dauerhaften Datenträger, jedoch nicht vor Vertragsschluss und auch nicht vor Erfüllung unserer Informationspflichten gemäß Artikel 246b § 2 Absatz 1 in Verbindung mit Artikel 246b § 1 Absatz 1 EGBGB. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs, wenn die Erklärung auf einem dauerhaften Datenträger (z.B. Brief, Telefax, E-Mail) erfolgt. Der Widerruf ist zu richten an:
Sono Motors GmbH, Agnes-Pockels-Bogen 1, 80992 München
c/o wiwin GmbH, Große Bleiche 18 – 20, 55116 Mainz
Fax: 06131- 9714 100
E-Mail: info@wiwin.de

Widerrufsfolgen

Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren. Sie sind zur Zahlung von Wertersatz für die bis zum Widerruf erbrachte Dienstleistung verpflichtet, wenn Sie vor Abgabe Ihrer Vertragserklärung auf diese Rechtsfolge hingewiesen wurden und ausdrücklich zugestimmt haben, dass wir vor dem Ende der Widerrufsfrist mit der Ausführung der Gegenleistung beginnen. Besteht eine Verpflichtung zur Zahlung von Wertersatz, kann dies dazu führen, dass Sie die vertraglichen Zahlungsverpflichtungen für den Zeitraum bis zum Widerruf dennoch erfüllen müssen. Ihr Widerrufsrecht erlischt vorzeitig, wenn der Vertrag von beiden Seiten auf Ihren ausdrücklichen Wunsch vollständig erfüllt ist, bevor

Sie Ihr Widerrufsrecht ausgeübt haben. Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb von 30 Tagen erfüllt werden. Die Frist beginnt für Sie mit der Absendung Ihrer Widerrufserklärung, für uns mit deren Empfang.
Ihre Sono Motors GmbH

Hinweis auf das Widerrufsrecht gemäß § 2d Vermögensanlagegesetz (VermAnlG)

Widerrufsrecht

Sie sind als Anleger an Ihre Willenserklärung, die auf den Abschluss eines Nachrangdarlehensvertrages gerichtet ist, nicht mehr gebunden, wenn Sie diese fristgerecht in Textform widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs. Der Widerruf erfolgt durch Erklärung gegenüber dem Anbieter. Aus der Erklärung muss Ihr Entschluss zum Widerruf des Vertrags eindeutig hervorgehen. Der Widerruf muss keine Begründung enthalten. Die Widerrufsfrist beträgt 14 Tage und beginnt mit Vertragsschluss. Der Widerruf ist zu richten an:
Sono Motors GmbH, Agnes-Pockels-Bogen 1, 80992 München
c/o wiwin GmbH, Große Bleiche 18 – 20, 55116 Mainz
Fax: 06131- 9714 100
E-Mail: info@wiwin.de

Informationen für Verbraucher

gemäß Artikel 246b § 2 Absatz 1 i.V.m. Artikel 246b § 1 Absatz 1 EGBGB

Information	Darlehensnehmer
1. Identität, Unternehmensregister, Registernummer	Sono Motors GmbH, München, Handelsregister B des Amtsgerichts München, HRB 224131
2. Hauptgeschäftstätigkeit	Entwicklung und Verkauf von Fahrzeugen mit Elektroantrieb
3. Aufsichtsbehörde	Keine Genehmigungspflicht der Tätigkeit
4. Ladungsfähige Anschrift	Agnes-Pockels-Bogen 1, 80992 München
5. Name des Vertretungsberechtigten	Geschäftsführer: Jona Christians, Laurin Hahn
6. Wesentliche Merkmale der Finanzdienstleistung	Unbesichertes, festverzinsliches, qualifiziert nachrangiges Darlehen zur Finanzierung von Unternehmen; Festlaufzeit bis zum 31.08.2020; Zinssatz 5 % jährlich, ab dem 01.09.2018 6 % jährlich, ab dem 01.09.2019 7 % jährlich; Zinszahlung jährlich nachschüssig ab dem 01.09.2018; Tilgung endfällig zum 31.08.2020

7. Zustandekommen des Vertrages

Der Darlehensvertrag wird nach erfolgreicher Registrierung und Freischaltung des Darlehensgeber auf der Plattform wie folgt geschlossen:

Der Darlehensgeber gibt seine Zeichnungserklärung ab, indem er das auf der Plattform dafür vorgesehene Online-Formular vollständig ausfüllt und den Button „Zahlungspflichtig investieren“ anklickt („Zeichnungserklärung“). Hierdurch erklärt der Investor ein rechtlich bindendes Angebot zum Abschluss des Darlehensvertrags.

Der Plattformbetreiber leitet die Zeichnungserklärung als Bote an den Darlehensnehmer weiter. Der Vertrag kommt mit der Annahme der Zeichnung durch den Darlehensnehmer zustande („Vertragsschluss“ oder „Zuteilung“). Der Darlehensgeber ist an die Zeichnungserklärung gebunden, bis der Darlehensnehmer eine Entscheidung über die Zuteilung getroffen hat, längstens aber für einen Zeitraum von vier Wochen ab dem Ende des – gegebenenfalls verlängerten – Angebotszeitraums (wie im Darlehensvertrag unter „Projektbezogene Angaben“ geregelt). Der Darlehensnehmer ist zur Annahme der Zeichnungsangebote nicht verpflichtet. Eine Begründung einer Ablehnung ist nicht erforderlich.

des – gegebenenfalls verlängerten – Angebotszeitraums (wie im Darlehensvertrag unter „Projektbezogene Angaben“ geregelt). Der Darlehensnehmer ist zur Annahme der Zeichnungsangebote nicht verpflichtet. Eine Begründung einer Ablehnung ist nicht erforderlich.

8. Gesamtpreis, Preisbestandteile, abgeführte Steuern	<p>Der individuelle Mindest-Darlehensbetrag beträgt EUR 1.000,00. Weitere Preisbestandteile existieren nicht; die Abwicklung des Darlehensverhältnisses ist für den Verbraucher nicht mit Kosten verbunden, wobei die Transaktionskosten, die der Darlehensnehmer für die Platzierung zu tragen hat – insbesondere die Vergütung für das Listing auf der Plattform sowie für die Verfahrens-Dienstleistungen, die der Plattformbetreiber während der Laufzeit des Darlehens erbringt – vom Darlehensnehmer aus dem gewährten Darlehensbetrag gedeckt werden dürfen. Die Zeichnung des Darlehens ist nicht umsatzsteuerpflichtig.</p> <p>Der Anleger erzielt Einkünfte aus Kapitalvermögen, sofern er als natürliche Person in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtig ist und seinen Darlehensvertrag im Privatvermögen hält. Die Einkünfte werden mit 25% Kapitalertragsteuer zzgl. 5,5% Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer besteuert. Bei Anlegern, die mittels einer Kapitalgesellschaft in den Darlehensnehmer investieren, unterliegen die Gewinne aus den Beteiligungen der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer. Die Steuerlast trägt jeweils der Anleger.</p>
---	---

9. Hinweise zu Risiken und Liquidität des Investments und zu Vergangenheitswerten	<p>Hinweise zu Risiken: Das angebotene Investment ist mit speziellen Risiken behaftet. Diese stehen insbesondere in Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Entwicklung des vom Darlehensgeber finanzierten Unternehmens des Darlehensnehmers. Bei qualifiziert nachrangigen Darlehen trägt der Verbraucher als Darlehensgeber ein unternehmerisches Risiko, das höher ist als das Risiko eines regulären Fremdkapitalgebers. Das Darlehenskapital einschließlich der Zinsansprüche kann aufgrund des qualifizierten Rangrücktritts (Ziffer 6 der Darlehensbedingungen) nicht zurückgefordert werden, wenn dies für den Darlehensnehmer einen Insolvenzgrund herbeiführen würde. Die Nachrangforderungen des Darlehensgebers treten außerdem im Falle der Durchführung eines Liquidationsverfahrens und im Falle der Insolvenz des Emittenten im Rang gegenüber sämtlichen gegenwärtigen und künftigen Forderungen aller nicht nachrangigen Gläubiger des Emittenten zurück. Dies kann zum Totalverlust des investierten Kapitals führen. Bitte lesen Sie die ausführlichen Risikohinweise (Anlage 1 zu den Darlehensbedingungen). Hinweis zu Volatilität: Die Finanzdienstleistung bezieht sich nicht auf Finanzinstrumente, deren Preis von Schwankungen auf dem Finanzmarkt abhängig ist, auf die der Darlehensnehmer keinen Einfluss hat. Hinweis zu Liquidität: Der Darlehensvertrag ist mit einer Mindestvertragslaufzeit versehen. Eine vorzeitige ordentliche Kündigung durch den</p>
---	---

	<p>Darlehensgeber ist nicht vorgesehen. Derzeit existiert kein liquider Zweitmarkt für die auf der Plattform abgeschlossenen Darlehensverträge. Das investierte Kapital kann daher bis zum Ablauf der Mindestvertragslaufzeit gebunden sein. Hinweis zu Vergangenheitswerten: Bisherige Markt- oder Geschäftsentwicklungen sowie in der Vergangenheit erwirtschaftete Erträge des Darlehensnehmers sind keine Grundlage oder Indikator für zukünftige Entwicklungen.</p>
<p>10. Befristung der Gültigkeitsdauer des Angebots und der zur Verfügung gestellten Informationen</p>	<p>Zeichnungserklärungen können in der oben beschriebenen Weise auf der Plattform nur bis zum Ende des Angebots-Zeitraums abgegeben werden, der vorbehaltlich einer Verlängerung am 31.10.2017, 24.00 Uhr abläuft. Der Darlehensnehmer hat während des Angebots-Zeitraums das Recht, den Angebots-Zeitraum ein- oder mehrmalig bis zu einem maximalen Gesamt-Zeitraum von zwölf Monaten zu verlängern. Bei maximaler Verlängerung endet der Angebots-Zeitraum damit spätestens am 17.08.2018, 24.00 Uhr. Der Angebots-Zeitraum kann vorzeitig enden, wenn das maximale Emissionsvolumen gemäß Darlehensbedingungen bereits vor diesem – ggf. verlängerten – Zeitpunkt erreicht wird.</p> <p>Die der Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zugrunde liegenden Informationen sind nicht befristet. Auf eine etwaige Veränderung dieser Informationen während des Angebots-Zeitraums (Ende des Platzierungs-Zeitraums) wird auf der Plattform hingewiesen und Verbraucher, die bereits ein Zeichnungsangebot abgegeben und einen Darlehensvertrag geschlossen haben, werden von der Plattform über eine solche Änderung informiert.</p>

<p>11. Zahlungs- und Liefermodalitäten</p>	<p>Der Darlehensbetrag ist bei Erhalt der Zuteilungsmitteilung zur Zahlung fällig.</p> <p>Der Verbraucher hat den Darlehensbetrag innerhalb von drei Werktagen bargeldlos auf das Konto des Darlehensnehmers zu überweisen:</p> <p>Kontoinhaber: Sono Motors GmbH Kontonummer (IBAN): DE65 4306 0967 8232 9247 00 Bankleitzahl (BIC): GENODEM1GLS Kreditinstitut: GLS Gemeinschaftsbank Verwendungszweck: [Nachname], [Vorname], [Vertragsnummer]</p> <p>Der Darlehensnehmer hat das Recht zur Kündigung des Darlehensvertrags mit sofortiger Wirkung, falls der Darlehensbetrag nicht innerhalb von zwei Wochen ab Versand der Zuteilungsmitteilung auf dem Konto eingegangen ist.</p>
<p>12. Widerrufsrecht</p>	<p>Vgl. hierzu die den Darlehensvertrag betreffende Widerrufsbelehrung und den Hinweis auf das Widerrufsrecht.</p>
<p>13. Mindestlaufzeit</p>	<p>Darlehensvertrag: feste Vertragslaufzeit bis zum 31.08.2020</p>
<p>14. Kündigungsbedingungen</p>	<p>Das Recht zur ordentlichen Kündigung ist während der Mindestlaufzeit des Darlehensvertrags (s.o.) für den Anleger ausgeschlossen.</p> <p>Der Darlehensnehmer ist zum Ende eines jeden Kalenderquartals zur Kündigung und vorzeitigen Rückzahlung des Darlehens berechtigt. Er schuldet dann eine Vorfälligkeitsentschädigung in Höhe von 1 Prozent des Darlehensbetrags. Der Darlehensnehmer kann den Vertrag mit sofortiger Wirkung kündigen, falls der Anleger den Darlehensbetrag nicht innerhalb von zwei Wochen ab Zuteilungsmitteilung einzahlt.</p> <p>Das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.</p>

15. EU-Mitgliedstaat, dessen Recht der Aufnahme von Beziehungen zum Verbraucher vor Abschluss des Vertrags zugrunde liegt	Bundesrepublik Deutschland
16. Auf den Vertrag anwendbares Recht und Gerichtsstand	Der Darlehensvertrag unterliegt deutschem Recht. Hinsichtlich des Gerichtsstands gelten die gesetzlichen Regelungen.
17. Vertrags- und Kommunikationssprachen	Deutsch
18. Außergerichtliches Beschwerde- und Rechtsbehelfsverfahren	Wir weisen darauf hin, dass die nachfolgend benannte Stelle als Verbraucherschlichtungsstelle zuständig ist: Schlichtungsstelle bei der Deutschen Bundesbank Postfach 11 12 32 60047 Frankfurt am Main Telefon: +49 69 2388-1907 Fax: +49 69 709090-9901 E-Mail: schlichtung@bundesbank.de Website: www.bundesbank.de/schlichtungsstelle .
19. Garantiefonds/Entschädigungsregelungen	Es besteht keine Einlagensicherung, kein Garantiefonds und es bestehen keine Entschädigungsregelungen.