

SONO MOTORS

SONO  MOTORS

FINANZIERUNGSSTRATEGIE



DEZEMBER 2022

**IMPORTANT NOTICE**

This presentation (and oral statements regarding the subjects of this presentation) includes forward looking statements within the meaning of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995, as amended. These forward looking statements include any statements reflecting Sono Group N.V.'s (together with its subsidiaries, the "Company") expectations, intentions, strategies, assumptions or beliefs about future events, results of operations or performance or that do not solely relate to historical or current facts. You can identify these statements by the fact that they do not relate strictly to historical or current facts. They use words such as "anticipate," "estimate," "project," "forecast," "may," "will," "should," "could," "expect," "believe," "plan," "intend" and other words of similar meaning. Forward looking statements involve certain risks, uncertainties and assumptions that are difficult to predict or are beyond the Company's control, and actual results may differ materially from those expected or implied as forward looking statements. These risks, uncertainties and assumptions include, but are not limited to (i) the impact of the global COVID 19 pandemic and the Russo-Ukrainian war on the global economy, our industry and markets as well as our business, (ii) risks related to our limited operating history, the rollout of our business and the timing of expected business milestones including our ability to complete the engineering of our vehicles and start of production on time and budget, (iii) risks related to our unproven ability to develop and produce vehicles and with expected or advertised specifications, (iv) risks relating to the uncertainty of the projected financial information with respect to our business including the conversion of reservations into binding orders, (v) effects of competition and the pace and depth of electric vehicle adoption generally on our future business, (vi) risks related to our ability to secure funding and (vii) changes in regulatory requirements, governmental incentives and fuel and energy prices. You should review the risks and uncertainties described under the heading "Risk Factors" in the Company's annual report on Form 20-F for the year ended December 31, 2021 and in subsequent filings made by the Company with the SEC, which are available at the SEC's website at www.sec.gov. Management cautions that you should not place undue reliance on the Company's forward looking statements, which are current only as of the date of this presentation, and neither the Company nor any other person undertakes any obligation to update any forward looking statement to reflect events or circumstances after the date of this presentation or otherwise.

Unless otherwise indicated, information contained in this presentation concerning our industry, competitive position and the markets in which we operate is based on information from independent industry and research organizations, other third-party sources and management estimates. Management estimates are derived from publicly available information released by independent industry analysts and other third-party sources, as well as data from our internal research, and are based on assumptions made by us upon reviewing such data, and our experience in, and knowledge of, such industry and markets, which we believe to be reasonable. In addition, projections, assumptions and estimates of the future performance of the industry in which we operate and our future performance are necessarily subject to uncertainty and risk due to a variety of factors, including those described above. These and other factors could cause results to differ materially from those expressed in the estimates made by independent parties and by us. Industry publications, research, surveys and studies generally state that the information they contain has been obtained from sources believed to be reliable, but that the accuracy and completeness of such information is not guaranteed. Forecasts and other forward-looking information obtained from these sources are subject to the same qualifications and uncertainties as the other forward-looking statements in this presentation.

This presentation is for informational purposes only and it does not represent an offer to sell or the solicitation of an offer to buy any of the Company's shares. There will be no sale of shares in any jurisdiction in which one would be unlawful.

OUR VISION

A WORLD WITHOUT FOSSIL FUELS

FINANZIERUNGSSTRATEGIE

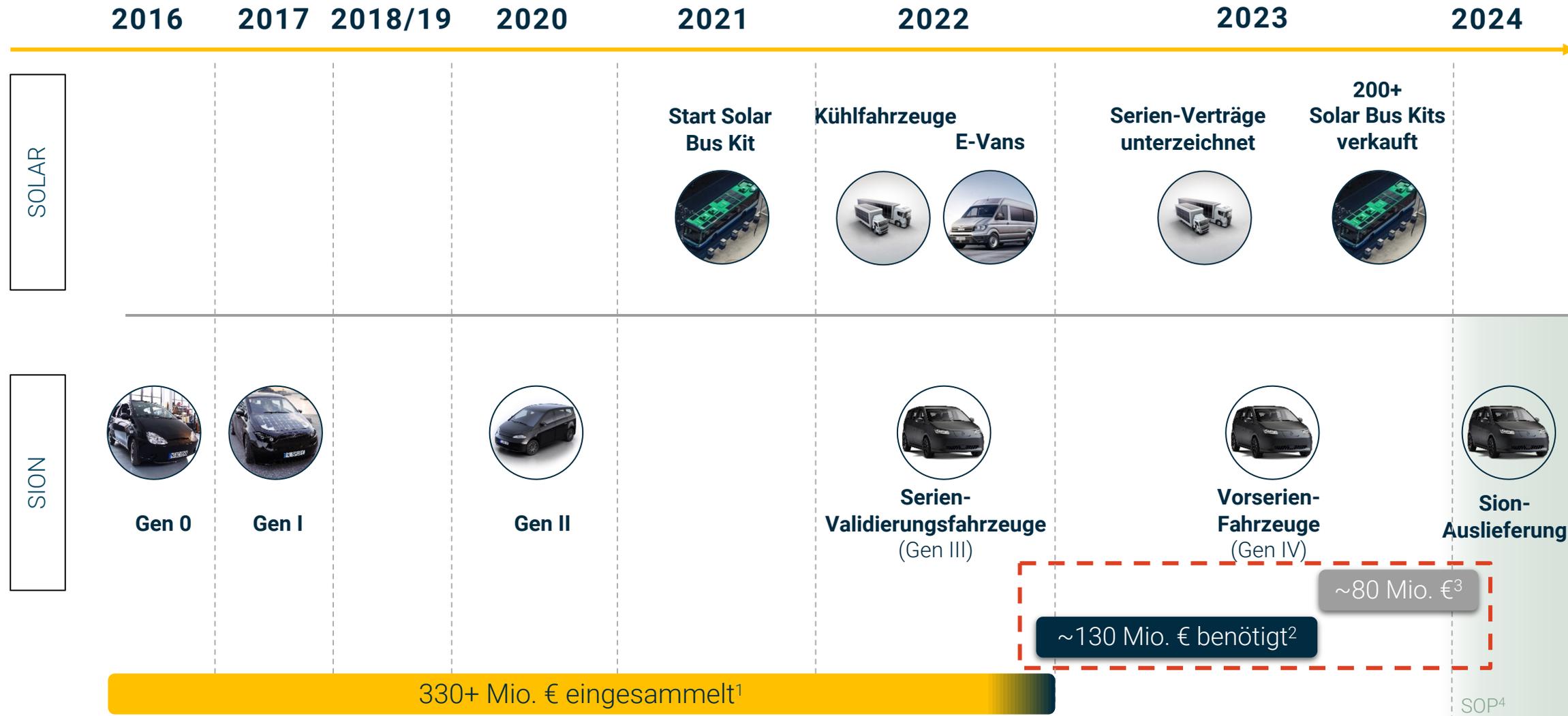
Präambel

- Am 8. Dezember 2022 haben wir **die Community Kampagne** gestartet, mit dem Ziel, unseren zahlreichen Unterstützer:innen eine Chance zu geben, den „**Sion zu retten**“ und den Weg in Richtung Serienfertigung fortzusetzen.
- Das Hauptziel der Kampagne ist es, den Gegenwert von **3.500 vollständig vorausbezahlten Sions** in Form von Anzahlungen, vollständigen Vorauszahlungen, nachrangigen und wandelbaren Darlehen, sonstigen Finanzierungszusagen, Geschenken, usw. einzusammeln.
- **Transparenz** ist einer der **Grundwerte** von Sono Motors. Der Zweck dieses Dokuments besteht darin, unserer Community detaillierte Informationen in Bezug auf unseren Finanzierungsbedarf und unsere -strategie zur Verfügung zu stellen.



GESAMTER FINANZIERUNGSBEDARF

Entwicklungs Meilensteine, Finanzierungshistorie und Ausblick



1) Angel/Seed: ~€ 3,3 Mio., Serie A: ~€5,6 Mio., Serie B / Crowd: €7 Mio., Wandelanleihen: ~9,3 Mio. €, Serie C 2020: ~38 Mio. €, IPO 2021: ~142 Mio. €, Follow on Frühjahr 2022: ~38,5 Mio. €, CEF zum 30. November 2022: ~17,2 Mio. €, Wandelschuldverschreibungen Dezember 2022: \$30 Mio. (\$20m bereits erhalten), Gezahlte Reservierungen zum 30. November 2022: ~44 Mio. €. 2) Derzeitige Planung bis zur Produktion von Vorserienfahrzeugen, weitere Finanzierung für den Produktionshochlauf erforderlich. 3) Derzeitige Planung bis zum erwarteten Produktionsbeginn. 4) Voraussichtlicher Beginn der Produktion.

FINANZIERUNGSSTRATEGIE

Gesamter Finanzierungsbedarf bis zum SOP¹

- **Die erwartete Gesamtfinanzierung** von Sono Motors, die erforderlich ist, um den Produktionsstart im ersten Quartal 2024 zu erreichen, beträgt **ca. 210.000.000 €**. Die vorherige Seite stellt diese Zahl in einen Kontext und gibt Aufschluss darüber, wie wir diese Finanzierungslücke schließen wollen.
- Dabei ist es sinnvoll, die benötigte Gesamtfinanzierung in Meilensteine aufzuschlüsseln.
- Die beiden größten Meilensteine sind:
(1) Vorserienfahrzeuge und
(2) Produktionsstart.

Daher werden wir den Finanzierungsbedarf und die Finanzierungsstrategien aufgeschlüsselt nach diesen beiden Meilensteinen darstellen.



1) Start of Production.

FINANZIERUNGSBEDARF UND STRATEGIE

Bis zur Vorserienfahrzeugproduktion



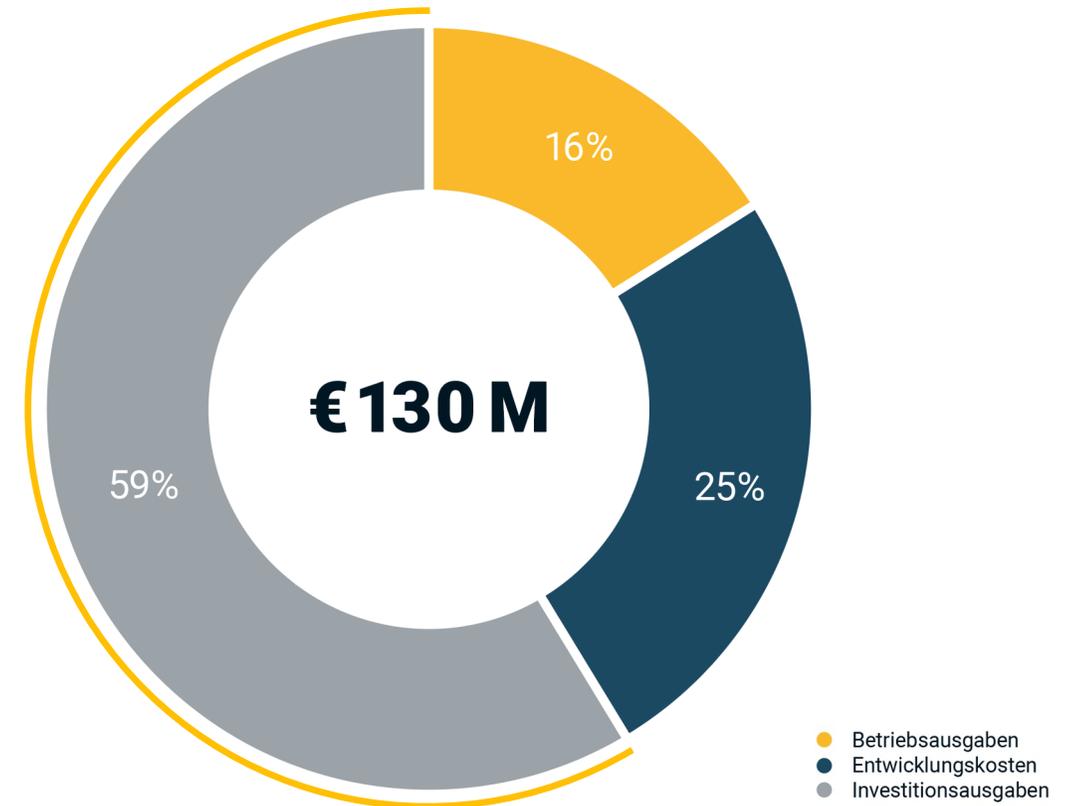
- Unser **Finanzierungsbedarf bis** zum nächsten großen Meilenstein – dem **Vorserienfahrzeug** – wird aktuell auf ca. **130.000.000 €** geschätzt.
- Zusammen mit Barmitteln und erwarteter Liquidität von 55.000.000 € zum 8. Dezember 2022 wird dieser Betrag den gesamten erwarteten Mittelabfluss von ca. 180.000.000 €, zwischen Dezember 2022 und dem Vorserienfahrzeug im Sommer 2023, vollständig abdecken.
- Die liquiden Mittel und die erwartete Liquidität von 55.000.000 € zum 8. Dezember 2022 setzten sich aus > 25.000.000 € in bar und rd. 30.000.000 \$ (abzüglich Gebühren) aus einer unterzeichneten Wandelschuldverschreibung zusammen. Bis zum 15. Dezember sind davon bereits 20.000.000 US-Dollar eingegangen.

DER NÄCHSTE MEILENSTEIN: DIE PRODUKTION DES VORSERIENFAHRZEUGS

Verwendung der Einnahmen – Investitionsausgaben

Wofür brauchen wir dieses Geld? Wie werden wir den Erlös von 130.000.000 € verwenden?

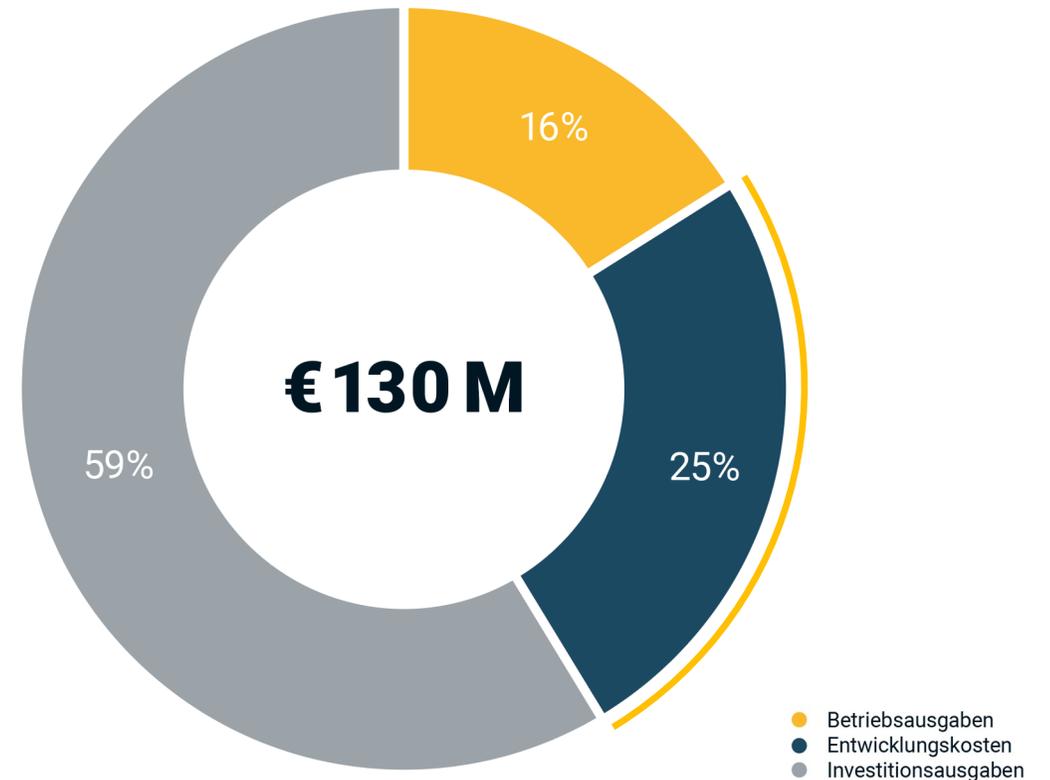
- In erster Linie für **Investitionsausgaben**: Wir müssen viel Geld ausgeben, um die Produktionslinie bei Valmet Automotive in Finnland – unserem Auftragshersteller – aufzubauen.
- Wir sparen viel Geld, indem wir keine Fabrik von Grund auf neu bauen, aber wir müssen immer noch Produktionsroboter und Werkzeuge kaufen, die speziell auf den Sion zugeschnitten sind.
- Von der Gesamtfinanzierung wird ein Betrag von **ca. 76 Millionen Euro (oder 59 %)** für Investitionen ausgegeben.



DER NÄCHSTE MEILENSTEIN: DIE PRODUKTION DES VORSERIENFAHRZEUGS

Verwendung der Einnahmen – Entwicklungskosten

- **Entwicklungskosten:** Unsere im Juli 2022 vorgestellten **Serienvalidierungsfahrzeuge** (SVC3/Gen3), die jetzt in Deutschland, Österreich, der Schweiz und den Niederlanden auf Tour sind, sind praktisch im finalen Design.
- Wir arbeiten jedoch weiterhin daran, unsere **Solarintegration** in den Sion zu verbessern und alle Rückmeldungen und Ergebnisse aus Tests und Validierungen einzubeziehen. Darüber hinaus beinhalten die Entwicklungskosten auch die Vorserien-fahrzeugflotte (SVC4/Gen4).
- Zudem beinhaltet der Finanzierungsbedarf weitere **ca. 33 Mio. € (25 %)** Entwicklungskosten.



DER NÄCHSTE MEILENSTEIN: DIE PRODUKTION DES VORSERIENFAHRZEUGS

Verwendung der Einnahmen – Betriebsausgaben (OPEX)

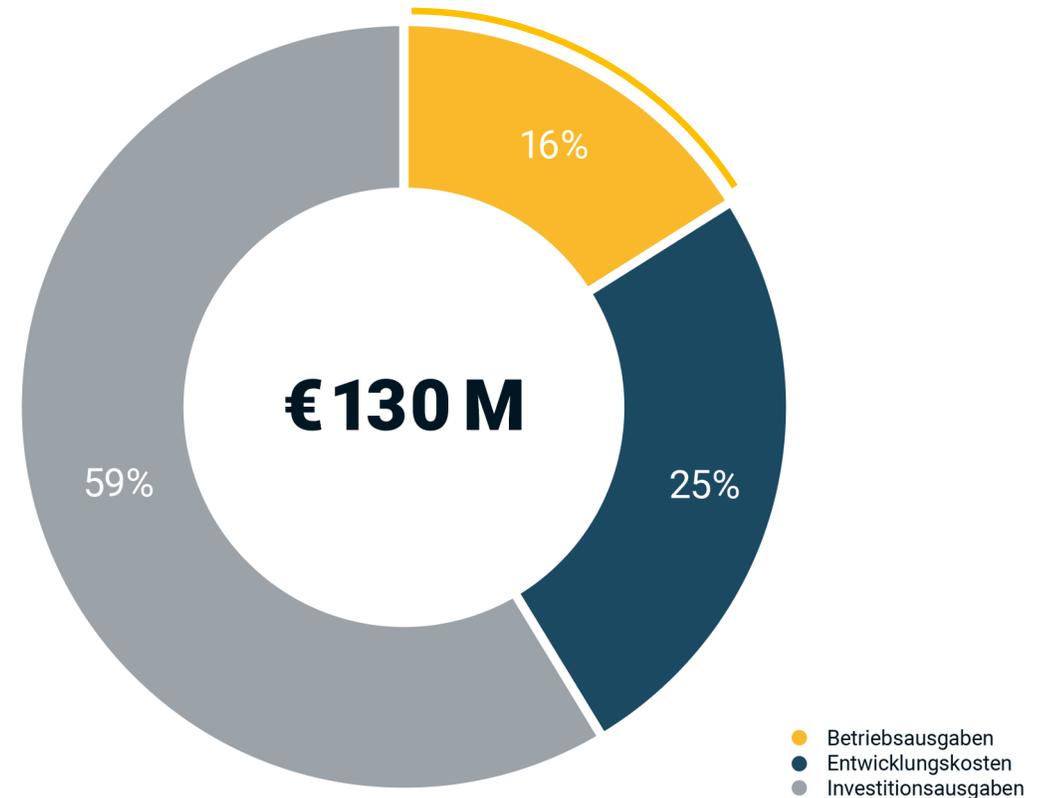
- **Betriebsausgaben (OPEX):**

Dies sind die laufenden Ausgaben zur Finanzierung des laufenden Betriebs:

- Gehälter der Mitarbeiter (68 % der OPEX),
- Anwälte / Steuerberater & Wirtschaftsprüfer / Versicherungen (12 %)
- Marketing und Vertrieb (6 %)
- IT (5 %)
- Sonstige (9 %).

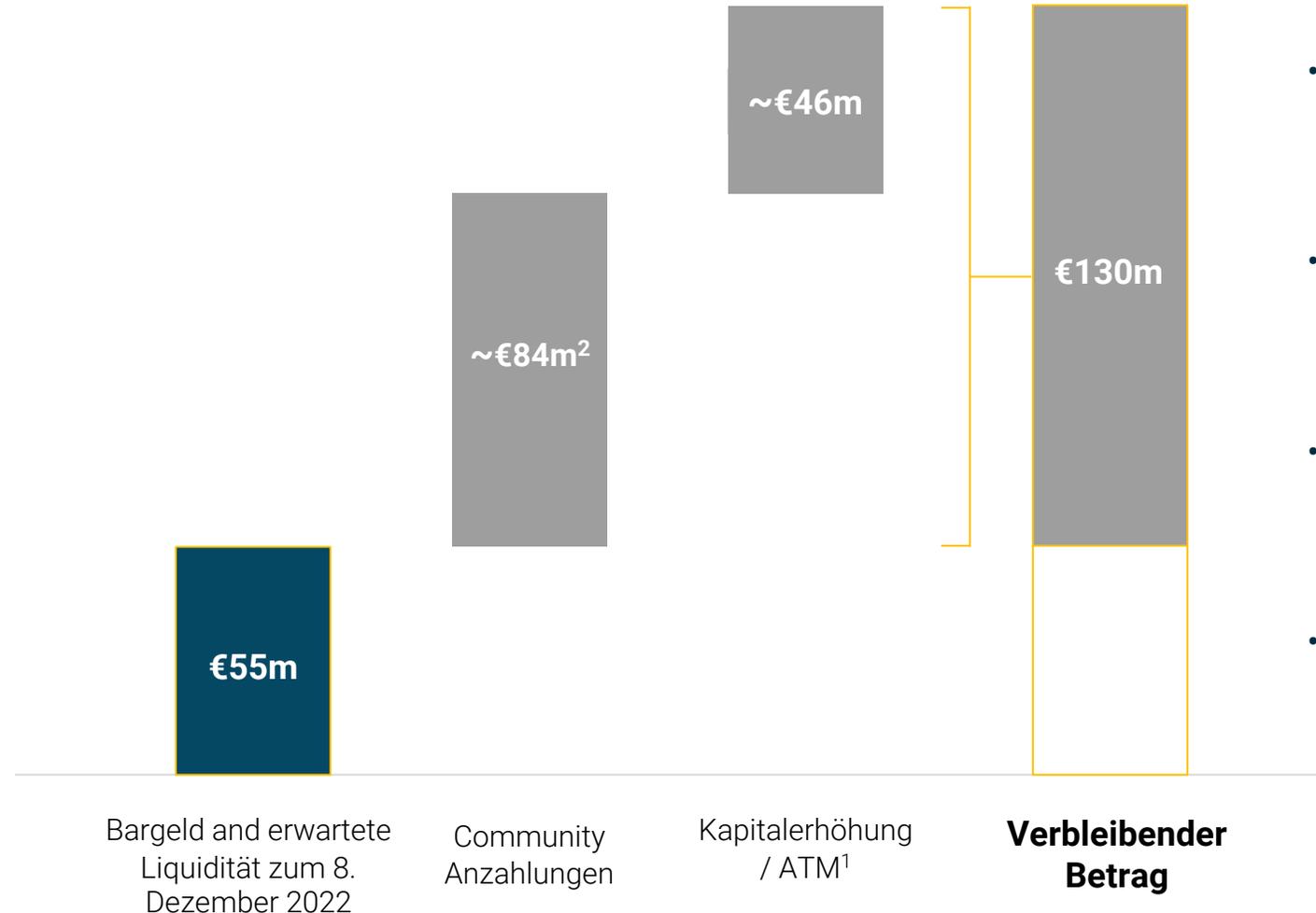
- Im Gegensatz zu den Investitions- und Entwicklungskosten, bei denen es sich meist um monatlich stark schwankende Einmalzahlungen handelt, handelt es sich bei den Betriebskosten um **wiederkehrende monatliche Zahlungen**, die im Großen und Ganzen stabil bleiben. Dabei ist die Anzahl der Mitarbeiter der Haupttreiber für den Anstieg dieser Kosten. Die Betriebskosten machen **etwa 21 Millionen Euro (16 %)** des gesamten Finanzierungsbedarfs bis zum Vorserienfahrzeug aus.

- Die oben genannte Aufteilung der Finanzierungseinnahmen basiert auf der Aufteilung der insgesamt erwarteten Mittelabflüsse für den betrachteten Zeitraum. Zusätzlich zu diesen Finanzierungseinnahmen wird erwartet, dass der Großteil der bereits gesicherten Mittel (~55 Millionen Euro) für die gleichen Bereiche und im gleichen Verhältnis ausgegeben wird.



DER NÄCHSTE MEILENSTEIN: DIE PRODUKTION DES VORSERIENFAHRZEUGS

Finanzierungsstrategie



- Wie oben erwähnt, hatte Sono Motors am 8. Dezember 2022 ca. 55 Millionen Euro in bar und erwarteter Liquidität.
- Diese Ressourcen decken mehr als 30 % unserer erwarteten Mittelabflüsse bis zur Präsentation des Vorserienfahrzeugs ab.
- Wir müssen jedoch noch die verbleibenden ~130 Millionen Euro an erforderlichen Ausgaben finanzieren.
- Die links verwendeten Begriffe / Instrumente werden auf den Folgeseiten beschrieben

1) At-the-market Offering.

DER NÄCHSTE MEILENSTEIN: DIE PRODUKTION DES VORSERIENFAHRZEUGS

Finanzierungsstrategie: Community Finanzierungskampagne (1/2)

- Derzeit ist es aus verschiedenen Gründen äußerst schwierig, diesen Geldbetrag auf einmal von Eigenkapital- oder Fremdkapitalinvestoren zu beschaffen.
- Der jüngste Anstieg der Zinssätze bedeutet, dass Anleger eine höhere Rendite von ihren Investitionen erwarten und alternative Anlagen an Attraktivität gewinnen. Wachstumsaktien werden verkauft. Dies treibt Aktienkurse nach unten und führt zu einem **Rückgang der Unternehmensbewertung**. Mit Blick auf unseren Aktienkurs vom 16. Dezember 2022 bedeutet dies für uns, dass die Finanzierungslücke, die Anfang 2022 ca. 25-30 % der Unternehmensbewertung des Unternehmens betrug, am 16. Dezember 2022 über 200 % der Unternehmensbewertung des Unternehmens ausmachen würde. Infolgedessen ist es äußerst schwierig, ausreichend neues, langfristig orientiertes Kapital zur Finanzierung von Investitionen zu beschaffen.
- Für Investoren mit reinem **Fremdkapital** ist Sono Motors immer noch nicht sehr attraktiv, da Banken und schuldenorientierte Fonds nach Unternehmen suchen, die stabile Mittelzuflüsse aus dem Betrieb generieren, welche für die Rückzahlung der Darlehen erforderlich sind. Sono Motors konnte schrittweise seine Umsätze aus dem Solargeschäft 2022 steigern, aber die absolute Höhe dieser Mittelzuflüsse ist noch deutlich zu gering.



DER NÄCHSTE MEILENSTEIN: DIE PRODUKTION DES VORSERIENFAHRZEUGS

Finanzierungsstrategie: Community Finanzierungskampagne (2/2)

- Dies bedeutet allerdings nicht, dass Sono Motors keinen Zugang zu Kapital hat. Im Laufe des Jahres 2022 hat Sono erfolgreich bewiesen, dass trotz schwieriger Marktbedingungen Mittel beschafft werden konnten: die **Kapitalerhöhung im Mai 2022 i.H.v. 38,5 Millionen Euro** netto, das **CEF** mit der Gesamtverpflichtung von Berenberg in Höhe von 150 Millionen US-Dollar, wovon **17,5 Millionen US-Dollar** bereits von Juli bis November 2022 eingenommen wurden, und **Wandelschuldverschreibungen** mit einem Nettoerlös von **30 Millionen US-Dollar**. Im Dezember 2022 schlossen wir einen **ATM-Verkaufsvertrag** für einen maximalen Gesamtbetrag von **135 Millionen US-Dollar** ab, der das oben erwähnte CEF ersetzt. Bis zur Rückzahlung der 30 Millionen US-Dollar der Wandelschuldverschreibungen bleibt diese Finanzierungsquelle dabei ungenutzt. Diese Instrumente sind jedoch nicht ausreichend in der Lage, die Finanzierungslücke innerhalb des erforderlichen Zeitrahmens zu schließen.
- Daher fiel die Entscheidung, sich an die Community von Sono Motors zu wenden. Wir wissen, dass unsere Community genauso wie wir möchte, dass der Sion auf die Straße kommt. Unsere Reservierungsinhaber:innen verdienen eine Chance, ihre Meinung zu sagen und Sono dabei zu helfen, die Serienproduktion des Sion zu starten, zu erreichen.
- Wir sind fest davon überzeugt, dass die Welt ohne die Verbrennung fossiler Brennstoffe nur mit Solarenergie erreichbar ist, und dass die Welt das erste erschwingliche Solar-Elektrofahrzeug (SEV) braucht. Unsere mehr als 21.000 Reservierungsinhaber:innen, die zu Beginn der Kampagne einen potenziellen Auftragsbestand von ca. 463 Millionen Euro repräsentieren, sind der Beweis dafür, und wir möchten zeigen, dass es noch viel mehr solcher Menschen gibt.
- **Diese Community-Kampagne ist der Eckpfeiler unserer Finanzierungsstrategie, um den nächsten Meilenstein zu erreichen - Vorserienfahrzeuge und die Schließung der Finanzierungslücke bis zum SOP.**

DER NÄCHSTE MEILENSTEIN: DIE PRODUKTION DES VORSERIENFAHRZEUGS

Finanzierungsstrategie: Kapitalerhöhung / PIPE¹ / Equity-Linked Debt (1/2)

- Der verbleibende Teil des Finanzierungsbedarfs, ungefähr 46 Millionen Euro nach dem Erfolg der Gemeinschaftskampagne, wird voraussichtlich durch die Ausgabe von neuem Eigenkapital (Kapitalerhöhung) oder die Aufnahme von Fremdkapital finanziert.
- Trotz der Herausforderungen, mit denen Sono Motors derzeit in Bezug auf die Mittelbeschaffung auf den Kapitalmärkten konfrontiert ist, glauben wir, dass **eine erfolgreiche Community-Kampagne die Stimmung der Anleger** aus den folgenden Gründen nachhaltig **verändern wird**:
 - **Die Finanzierungslücke** bis zum nächsten großen Meilenstein **verringert sich um ~65 %** (von 130 Mio. € auf 46 Mio. €), während sich die Lücke bis zum SOP um 40 % verringert (von 210 Mio. € auf 126 Mio. €).
 - **Das Risiko, die Finanzierungslücke nicht zu schließen, sinkt**, indem zunächst erhebliches, nicht verwässerndes Kapital aufgebracht wird (Anzahlungen von Reservierungsinhaber:innen), während Investoren jetzt nur noch „das letzte Puzzleteil“ bereitstellen müssen.
 - Investoren erhalten eine **unbestreitbare Bestätigung unseres Projekts Sion** vom wichtigsten strategischen Partner von Sono Motors: unserer Community.



1) Private Investment in Public Equity.

DER NÄCHSTE MEILENSTEIN: DIE PRODUKTION DES VORSERIENFAHRZEUGS

Finanzierungsstrategie: Kapitalerhöhung / PIPE¹ / Equity-Linked Debt (2/2)

- Zu Letzterem ist es wichtig, Folgendes festzuhalten:
 - Wir haben derzeit **über 140 institutionelle Investoren** als Aktionäre.
 - Wir sprechen regelmäßig mit ihnen, sowie mit vielen neuen potenziellen Investoren, bspw. während unserer Roadshows, Investorenkonferenzen, Einzelgesprächen, usw.
 - Ein wiederkehrendes Feedback unserer wichtigsten, wachstumsorientierten Investoren war die fehlende Bestätigung durch einen **strategischen Investor**. Wenn wir eine Zusage eines strategischen Investors erhalten würden, würde dies als **Nachweis der Validierung** für die anderen Investoren dienen. Dies ist eine der Bedingungen für sie, bereit zu sein, mehr zu investieren.
- Wir bei Sono Motors betrachten unsere Community als den wichtigsten strategischen Partner. Wenn es uns gemeinsam gelingt, 84 Millionen Euro (ohne MwSt.) von unserer Community zu erhalten, wäre dies die Bestätigung, die viele unserer institutionellen Investoren suchen. **Das erste Feedback unserer größten institutionellen Investoren** nach dem Start der Kampagne war **überwältigend positiv und unterstützend**, was uns glauben lässt, dass die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Aufnahme von Eigenkapital oder aktiengebundenem Fremdkapital erheblich zunimmt, nachdem die Ziele der Kampagne erreicht wurden.

1) Private Investment in Public Equity.

DER NÄCHSTE MEILENSTEIN: DIE PRODUKTION DES VORSERIENFAHRZEUGS

Finanzierungsstrategie: At-the-Market Angebot

- Der letzte Baustein unserer Finanzierungsstrategie bis zu den Vorserienfahrzeugen ist die Nutzung der sog. **At-the-Market Facility („ATM“)**. Dies ist ein weiteres wichtiges Finanzinstrument, das es dem Unternehmen ermöglicht, Aktien direkt über spezielle Vertriebsstellen und zum jeweils aktuellen Aktienkurs (abzüglich eines Discounts) auszugeben und am Markt, daher der Name dieses Instruments, zu verkaufen. Wir haben am 7. Dezember 2022 einen Antrag bei der SEC (der U.S. Securities and Exchange Commission) in Bezug auf das ATM-Angebot eingereicht, welches am 19. Dezember 2022 bestätigt wurde. Das ATM ersetzt die Committed Equity Facility („CEF“), welche Sono Motors zuvor zur Finanzierung seiner Betriebskosten verwendet hat. Dabei wurden vom 1. Juli 2022 bis zum 30. November 2022 **17,5 Millionen US-Dollar** an Einnahmen generiert.
 - Die Hauptgründe, warum wir uns entschieden haben, den CEF durch den ATM zu ersetzen:
 - (1) Durch die Nutzung des ATM verkauft das Unternehmen **Aktien zum tatsächlichen Marktpreis** (abzüglich Provision) für jeden ausgeführten Handel, im Gegensatz zum CEF, bei dem das Unternehmen für alle verkauften Aktien eines Tages, einen gewichteten Durchschnittspreis (abzüglich Provision) dieses Tages erhält; 22E
 - (2) Beim CEF ist die Anzahl der Aktien, die das Unternehmen pro Tag verkaufen kann, immer auf 20 % des durchschnittlichen Tagesvolumens der letzten 10 Handelstage begrenzt, während es beim **ATM keine solchen Beschränkungen** gibt.
 - Unsere Möglichkeiten zur **Kapitalbeschaffung** über den ATM sind jedoch **begrenzt**, bis die Wandelschuldverschreibungen vollständig zurückgezahlt/gewandelt sind: Bis dahin ist die Anzahl der Aktien, die Sono Motors über den ATM auf dem Markt verkaufen kann, auf **2 % des täglichen Handelsvolumens** begrenzt. Eine Ausnahme bilden sog. Hoch-Handelsvolumen-Tage, an denen diese Obergrenze auf 10 % oder sogar 15 % erhöht werden kann.
- 

FINANZIERUNGSBEDARF UND STRATEGIE

Vom Vorserienfahrzeug bis zum SOP



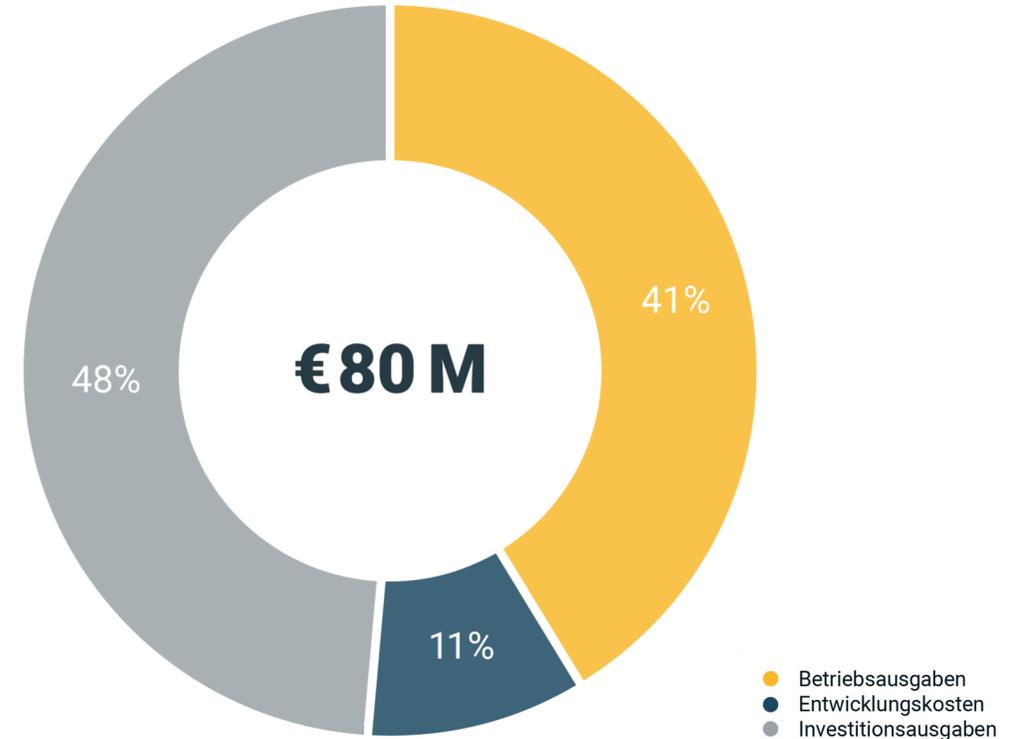
- Nach den Vorserienfahrzeugen ist der nächste bedeutende Meilenstein der **Produktionsstart** („SOP“).
- Die gesamte zusätzliche Finanzierung, die im Zeitraum von der Produktion der Vorserienfahrzeuge bis zum SOP erforderlich ist, wird auf etwa **110 Millionen Euro** geschätzt. Nach Erreichen des Meilensteins Vorserienfahrzeug erwarten wir einen Cash Bestand von ~10 Millionen Euro
- Zudem erwarten wir im oben genannten Zeitraum Einnahmen aus Reservierungsanzahlungen von ~ 20 Millionen Euro
- Somit wird die gesamte **zusätzliche** externe **Finanzierung**, die erforderlich ist, um diesen nachfolgenden Meilenstein zu erreichen, auf etwa **80 Millionen Euro** geschätzt

VOM VORSERIENFAHRZEUG BIS ZUM SOP

Verwendung der Einnahmen

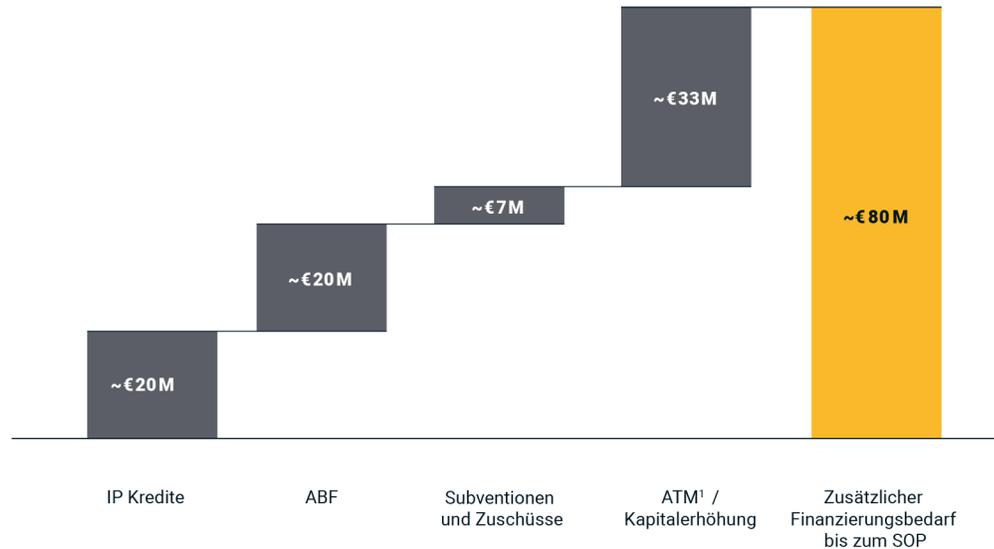
Ähnlich wie bei der Verwendung der Erlöse für den vorherigen Meilenstein haben wir drei Hauptbereiche von Ausgaben:

- **Investitionsausgaben:** Die verbleibenden Maschinen, die zum Abschluss der Einrichtung der Produktionslinie bei Valmet Automotive erforderlich sind, werden **etwa €38 Millionen (48%)** der erforderlichen Finanzierung in Anspruch nehmen.
- **Entwicklungskosten:** Bis dahin erwarten wir, dass die F&E für den Sion praktisch abgeschlossen sein wird. Daher werden die zusätzlichen Ausgaben mit ca. **9 Mio. € (11 %)** eher niedriger eingeschätzt.
- **Betriebsausgaben:** Der Gesamtbetrag, den die Betriebsausgaben von den externen Finanzierungsmitteln verbrauchen, wird voraussichtlich **32 Millionen Euro (41 %)** betragen. Während die durchschnittlichen monatlichen OPEX im Vergleich zum Zeitraum bis zum Vorserienfahrzeug in etwa gleich bleiben, wird sich der Anteil der OPEX an den Gesamtausgaben aufgrund des niedrigeren Finanzierungsbedarfs für Entwicklung und Werkzeugkäufe im Vergleich zum vorherigen Meilenstein reduzieren (jeweils ~47 Mio. € vs. ~109 Mio. €).



VOM VORSERIENFAHRZEUG BIS ZUM SOP

Finanzierungsstrategie



1) At-the-market Offering.

- In dieser Entwicklungsphase planen wir, hauptsächlich **nicht verwässernde Finanzierungsinstrumente** zu nutzen: **Kredite**, die durch unser Portfolio an geistigem Eigentum besichert sind („IP-Kredite“), Kredite, die durch Maschinen und Anlagen besichert sind („Asset-based Financing“ oder „ABF“), sowie Subventionen und Zuschüsse.
- Wir gehen davon aus, dass Banken aufgrund (1) des reiferen Entwicklungsstadiums des Unternehmens, (2) wertvollerer, als Sicherheit verfügbarer Vermögenswerte und (3) stabilerer Einnahmen aus dem Solargeschäft mehr Interesse an der Finanzierung des Unternehmens haben werden.
- Mit der getesteten und validierten Flotte von Vorserienfahrzeugen und einer Vielzahl von nicht Fremdfinanzierungsoptionen glauben wir, dass institutionelle Investoren das Potenzial haben, das Unternehmen weiterhin zu finanzieren. Daher rechnen wir mit einer weiteren **Finanzierungsrunde von 30-40 Millionen €**. Als Alternative planen wir auch, unser ATM weiter aufrechtzuerhalten und das verbleibende Kapital durch den direkten Verkauf von Aktien am Markt zu beschaffen.

WAS KOMMT ALS NÄCHSTES?

Finanzierungsstrategie nach dem SOP

- Was kommt nach dem Start der Serienproduktion? Was ist mit dem Kauf von Materialien und anderen Teilen, die für die Montage von Fahrzeugen erforderlich sind?
- Wir gehen davon aus, dass das Jahr **2024 ein Anlauf-Jahr** sein wird, während wir **2025** planen, die Kammlinie und **maximale Produktionskapazität von 43.000 Sions pro Jahr** zu erreichen. Dieses Wachstum wird Investitionen in Betriebskapital erfordern. Es sei darauf hingewiesen, dass wir mit einem höheren Betriebskapital als normal rechnen, bis die reservierten Autos hergestellt und geliefert wurden. Dieses erwartete zusätzliche Betriebskapital, das häufig als sog. “working-capital-Linie” von Banken bereitgestellt wird, wird die vor dem SOP erhaltenen Vorauszahlungen kompensieren und für Investitionsausgaben verwendet werden.
- Der Stand potenzieller Umsätze i.H.v. über 1 Milliarde Euro (der voraussichtlich bis zum SOP aufgrund der Community Finanzierungskampagne und des weiteren Anstiegs der Reservierungen erreicht wird) sowie die laufenden Produktionsanlagen sollten das Unternehmen gut genug positionieren, um es zu ermöglichen, Zugang zu **Kreditlinien, kurzfristigen Krediten und anderen traditionellen Bankprodukten** und -dienstleistungen, zu erhalten, welche industrie-üblich zur Finanzierung genutzt werden.



Fazit

- Für Sono ist es äußerst wichtig, transparent und offen über unsere aktuelle Situation und unsere Pläne zu bleiben. Wir stellen uns allen Herausforderungen, die uns auf unserem Weg in eine Welt ohne fossile Brennstoffe noch bevorstehen. Wir glauben, dass **unsere Werte von einer Vielzahl von Menschen auf der ganzen Welt geteilt werden**, die zusammen unsere Community bilden.
- Wir gehen davon aus, dass die Sicherung der Finanzierung durch die Community-Kampagne es uns ermöglichen kann, die verbleibenden Mittel auf den Kapitalmärkten aufzubringen und den Sion schließlich zu unseren Kunden und auf die Straße zu bringen.
- Der Zweck dieses Dokuments ist es, unsere Community und alle anderen Interessengruppen **über unsere Finanzierungsstrategien zu informieren**, die wir auf unserem Weg zum Produktionsstart und darüber hinaus nutzen wollen.
- Wir möchten auch deutlich darauf hinweisen, dass es bei der Realisierung solcher Projekte nie eine absolute Zukunftssicherheit geben kann. Es besteht immer das **Risiko**, dass unsere erwogenen Strategien nicht so funktionieren, wie wir es derzeit erwarten. Wir werden agil und flexibel auf das Feedback unserer Community, Investoren und Kapitalmärkte reagieren und unsere Pläne entsprechend anpassen.





oligo 2018
preisträger deutscher mobilitätspreis

 FUTURE 50



SONO GROUP N.V.

Waldmeisterstrasse 76
80935 Munich | Germany

T +49 (0)89 45 205 818

E sonogroup@sonomotors.com

W sonomotors.com

Netherlands Chamber of Commerce
(Kamer van Koophandel) CCI 80683568

Managing Directors: Laurin Hahn, Jona Christians,
Torsten Kiedel, Thomas Hausch, Markus Volmer

© Sono Motors 2022

