

Zweites Quartal 2022: Anzahl der Bestellungen für das Solar-Elektroauto „Sion“ und B2B-Nachrüstlösungen steigt

September 8, 2022

- Umsatz im zweiten Quartal 2022 über den Umsätzen des ersten Quartals 2022.
- Insgesamt 21 B2B-Kundenprojekte (Stand heute) von Sono Motors im Bereich Solar treiben Umsatzentwicklung voran.
- Der „Sion“ debütierte im Produktionsdesign und Sono stellte das „Solar Bus Kit“ vor, eine skalierbare B2B-Lösung für nachhaltige Mobilität im ÖPNV.
- Mehrere Serien-Validierungsfahrzeuge (SVV) sind fertig montiert und durchlaufen derzeit erste Tests.
- Bis zum 1. September 2022 wurden über 20.000 Kundenreservierungen (B2C) für den Sion verzeichnet mit einer durchschnittlichen Anzahlung von rund 2.000 Euro, ein potenzieller Nettoumsatzerlös von ca. 435 Mio. Euro.
- Als einer der ersten B2B-Kunden von Sono Motors beabsichtigt FINN 12.600 Sion zu erwerben, um eine nachhaltige Flotte aufzubauen.

München, 8. September 2022 – Der Solar Mobility OEM Sono Group N.V. (NASDAQ: SEV) (im Folgenden als „Sono Motors“ oder das „Unternehmen“ bezeichnet) gab heute seine Finanzergebnisse für das zweite Quartal 2022 bekannt.

Zweites Quartal 2022 Highlights

- 3 zusätzliche Solar-Partnervereinbarungen im zweiten Quartal 2022 abgeschlossen.
- Der Umsatz im ersten Halbjahr 2022 war 2,6-mal höher als im gesamten Jahr 2021.
- Der Umsatz aus der Integration der unternehmenseigenen Solartechnologie und von Sono Digital im zweiten Quartal 2022 war höher als im ersten Quartal 2022.
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 89,8 Mio. € zum 30. Juni 2022
- Die Betriebsausgaben stiegen vor allem aufgrund der intensivierten Entwicklung von Prototypen und des allgemeinen Unternehmenswachstums.

Solar B2B-Lösungen: skalierbares Produkt ausgeliefert und wachsende Kundenbasis

Sono Motors ist mit beiden strategischen Geschäftsbereichen auf Kurs: Zum einen mit Auslieferungen von Solarlösungen an die wachsende B2B-Kundenbasis, zum anderen mit der Premiere des Solar-Elektroautos „Sion“ im Produktionsdesign, das nun seine Testphase beginnt. Bis heute hat der Münchner Solar Mobility OEM Partnerschaftsvereinbarungen mit 21 Unternehmen weltweit geschlossen und stellte kürzlich seinen Kunden das Solar Bus Kit vor. Diese Nachrüstlösung zeigt noch einmal deutlich, dass das Unternehmen den Schritt von Prototyp-Projekten hin zu skalierbaren Lösungen geht, die zum Klimaschutz und zur Verringerung der innerstädtischen Treibhausgasemissionen beitragen. Sono Motors strebt bei der Installation des Kits sowie im Bereich Kundenbetreuung und Logistik eine Zusammenarbeit mit dem „ÖPNV-Service Hagen“ an, um die Montagekapazität in Europa zu erhöhen und so eine schnelle, professionelle Nachrüstlösung zu bieten. Auch die Wartungsarbeiten für Sono Motors-Kunden soll der Partner übernehmen. 21 Partnerschaften entsprechen einer Steigerung von 14 Partnerschaftsvereinbarungen bis heute, im Vergleich zu sieben Vereinbarungen am 30. Juni 2021.

Der Sion: steigende Nachfrage und im Zeitplan beim Entwicklungsprogramm

Im Sion-Geschäftsbereich verzeichnet Sono Motors eine steigende Nachfrage nach dem Auto sowohl durch private Reservierer:innen als auch durch Flottenbetreiber. Am 1. September 2022 meldete das Unternehmen, dass über 20.000 Kundenreservierungen (B2C) für den Sion mit einer durchschnittlichen Anzahlung von rund 2.000 Euro verzeichnet wurden, was einem Nettoumsatzerlös von ca. 435 Mio. Euro entspricht – vorausgesetzt, dass alle Reservierungen auch zum Kauf führen. Mit einem voraussichtlichen Nettoverkaufspreis von gerade einmal 25.126 Euro hat der Sion das Potenzial, das weltweit erste Solar Electric Vehicle (SEV) für die breite Masse zu werden, da die unternehmenseigene Solartechnologie den Ladebedarf des Autos erheblich senken soll. Sono Motors strebt zudem eine Partnerschaft mit FINN an, einer Plattform für Auto-Abos. Als einer der ersten B2B-Kunden von Sono beabsichtigt FINN 12.600 Sion-Fahrzeuge zu erwerben, um eine nachhaltige Flotte aufzubauen und die Umweltziele des Unternehmens zu fördern.

Zusätzlich zu diesen Partnerschaften enthüllte Sono Motors Ende Juli erfolgreich das Produktionsdesign des Sion. Mit dabei vor Ort waren über 1.500 Community-Mitglieder und geladene Medienvertreter. Das Event folgte auf die Fertigstellung der ersten Fahrzeuge für die Seriervalidierung – ein Meilenstein auf dem Weg zur Serienproduktion, die für die zweite Jahreshälfte 2023 geplant ist. Die ersten Prototypen zur Seriervalidierung sind bereits im Testbetrieb und der Fokus des Programms liegt nun auf Homologation, Crashtests, Tests in verschiedenen Klimazonen, die Optimierung der Solartechnologie und ihre Absicherung sowie die Verfeinerung der Fahrdynamik.

„Das richtige Geschäftsmodell für mehr solarbetriebene Mobilität auf unseren Straßen“

„Wir freuen uns sehr, dass wir angesichts der hohen Nachfrage nach dem Sion und unseren solaren B2B-Angeboten auf unserem Weg zu mehr Wachstum so gute Fortschritte machen. Das ist ein wichtiger Schritt zur Erfüllung unserer Vision einer Welt ohne fossile Brennstoffe, da die Kunden mit unserem Solar Bus Kit ja bereits ihren CO₂-Ausstoß reduzieren. Diese Nachfrage zeigt deutlich, dass wir die richtige Strategie und das richtige Geschäftsmodell für mehr saubere, solarbetriebene Mobilität auf unseren Straßen und für die breite Einführung von Solarfahrzeugen verfolgen. Wir

freuen uns riesig künftig saubere, kostengünstige und leicht zugängliche Solar-Mobilität für die breite Masse zu ermöglichen. Wir sind auf Kurs, unsere Versprechen zu halten, und unsere Wachstumsstrategie umzusetzen“, so Laurin Hahn, CEO und Mitgründer von Sono Motors.

Finanzielle Highlights

- Am 11. Mai 2022 schloss das Unternehmen sein gezeichnetes Folgeangebot von 10.930.000 Stammaktien ab, was zu einem Nettoerlös von etwa \$41,5 Millionen führte.
- Am 13. Juni 2022 gab das Unternehmen den Abschluss einer Vereinbarung zum Kauf von Stammaktien mit Berenberg bekannt. Die Vereinbarung umfasst eine Eigenkapitalfazilität, welche Sono Motors das Recht einräumt, innerhalb von 24 Monaten nach alleinigem Ermessen und vorbehaltlich bestimmter Beschränkungen und Bedingungen, Stammaktien im Wert von bis zu \$150 Millionen an Berenberg zu verkaufen.
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 89,8 Mio. € zum 30. Juni 2022, im Vergleich zu 132,9 Mio. € zum 31. Dezember 2021.
- Die Betriebsausgaben stiegen vor allem aufgrund der intensivierten Entwicklung von Prototypen und des allgemeinen Unternehmenswachstums.
- Der Verlust aus dem operativen Geschäft belief sich auf 35,2 Mio. € im zweiten Quartal 2022 und 61,0 Mio. € im ersten Halbjahr 2022 (zweites Quartal 2021: 15,2 Mio. €; erstes Halbjahr 2021: 24,4 Mio. €)
- Der Nettoverlust belief sich auf 35,2 Mio. € und 0,45 € Verlust je Aktie im zweiten Quartal 2022 und 61,0 Mio. € und 0,81 € Verlust je Aktie im ersten Halbjahr 2022 (zweites Quartal 2021: 15,2 Mio. € und 0,47 €; erstes Halbjahr 2021: 24,5 Mio. € und 0,76 €)

Ausblick für 2022

Als wichtige Meilensteine im Jahr 2022 sieht Sono Motors die Präsentation von vier neuen B2B-Kundenprojekten - CHEREAU, Kögel, Wingliner, und Mitsubishi Heavy Industries Thermal Transport Europe (MTTE) - Ende September auf der IAA Transportation, der Leitmesse für das Transportwesen. Zudem möchte das Unternehmen den Sion im vierten Quartal 2022 zum ersten Mal einem US-amerikanischen Publikum präsentieren. Als Finanzprognose für 2022 erwartet Sono Motors weitere Umsätze aus dem Solar-Geschäft, von denen der Großteil für das vierte Quartal 2022 erwartet wird.

Informationen zur Telefonkonferenz

Sono Motors wird zu diesem Anlass heute, 8. September 2022, um 8:00 Uhr Eastern Time (14:00 Uhr MEZ) einen Webcast für Analysten abhalten. Der Live-Audio-Webcast wird zusammen mit zusätzlichen Informationen auf der IR-Website von Sono Motors unter <https://ir.sonomotors.com/> zugänglich sein. Eine Aufzeichnung des Webcast wird ebenfalls zur Verfügung gestellt.

ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN

Diese Pressemitteilung kann zukunftsgerichtete Aussagen enthalten. Die Begriffe „erwarten“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „schätzen“, „anstreben“, „prognostizieren“, „projizieren“, „anvisieren“ und ähnliche Ausdrücke (oder deren Verneinung) kennzeichnen bestimmte dieser zukunftsgerichteten Aussagen. Bei diesen zukunftsgerichteten Aussagen handelt es sich um Aussagen über die Absichten, Einschätzungen oder aktuellen Erwartungen des Unternehmens. Zukunftsgerichtete Aussagen sind mit bekannten und unbekanntem Risiken, Ungewissheiten und Eventualitäten verbunden, da sie sich auf Ereignisse beziehen und von Umständen abhängen, die in der Zukunft eintreten oder auch nicht eintreten können und dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Erfolge des Unternehmens wesentlich von denen abweichen, die in solchen zukunftsgerichteten Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Zu diesen Risiken, Ungewissheiten und Annahmen gehören unter anderem (i) die Auswirkungen der weltweiten COVID-19-Pandemie auf die Weltwirtschaft, unsere Branche und Märkte sowie unser Geschäft, (ii) Risiken im Zusammenhang mit unserer begrenzten Unternehmensgeschichte, der Einführung unseres Geschäfts und der zeitlichen Planung erwarteter geschäftlicher Meilensteine, einschließlich unserer Fähigkeit, die Entwicklung unserer Fahrzeuge abzuschließen und die Produktion rechtzeitig und im Rahmen des Budgets aufzunehmen, sowie Risiken im Zusammenhang mit künftigen Betriebsergebnissen, (iii) Risiken im Zusammenhang mit unserer unbewiesenen Fähigkeit, Fahrzeuge mit den erwarteten oder angekündigten Spezifikationen einschließlich der Reichweite zu entwickeln und zu produzieren, (iv) Risiken im Zusammenhang mit unserer Fähigkeit, unsere Solartechnologie zu vermarkten, (v) Risiken im Zusammenhang mit der Ungewissheit der prognostizierten Finanzinformationen in Bezug auf unser Geschäft, einschließlich der Umwandlung von Reservierungen in verbindliche Aufträge, (vi) Auswirkungen des Wettbewerbs und des Tempos und der Tiefe der Einführung von Elektrofahrzeugen im Allgemeinen und unserer Fahrzeuge im Besonderen auf unser künftiges Geschäft und (vii) Änderungen der regulatorischen Anforderungen, staatlichen Anreize und Kraftstoff- und Energiepreise. Weitere Informationen zu einigen der Risiken, Ungewissheiten und Annahmen, die sich auf unsere zukunftsgerichteten Aussagen auswirken könnten, finden Sie in den Berichten des Unternehmens an die U.S. Securities and Exchange Commission („SEC“), die auf der Website der SEC unter www.sec.gov und auf unserer Website unter ir.sonomotors.com abrufbar sind. Viele dieser Risiken und Ungewissheiten beziehen sich auf Faktoren, die außerhalb der Möglichkeiten des Unternehmens liegen, diese zu kontrollieren oder genau abzuschätzen, wie z.B. die Maßnahmen von Regulierungsbehörden und andere Faktoren. Die Leser sollten sich daher nicht in unangemessener Weise auf diese Aussagen verlassen, insbesondere nicht im Zusammenhang mit Verträgen oder Investitionsentscheidungen. Sofern nicht gesetzlich vorgeschrieben, übernimmt das Unternehmen keine Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.