

Informationsblatt für Anleger

Risikowarnung:

- (a) Dieses öffentliche Angebot von Wertpapieren oder Veranlagungen wurde weder von der Finanzmarktaufsicht (FMA) noch einer anderen österreichischen Behörde geprüft oder genehmigt.
- (b) Investitionen in Wertpapiere oder Veranlagungen sind mit Risiken verbunden, einschließlich des Risikos eines teilweisen oder vollständigen Verlusts des investierten Geldes oder des Risikos möglicherweise keine Rendite zu erhalten.
- (c) Ihre Investition fällt nicht unter die gesetzlichen Einlagensicherungs- und Anlegerentschädigungssysteme.
- (d) Es handelt sich nicht um ein Sparprodukt. Sie sollten nicht mehr als 10 % Ihres Nettovermögens in solche Wertpapiere oder Veranlagungen investieren.
- (e) Sie werden die Wertpapiere oder Veranlagungen möglicherweise nicht nach Wunsch weiterverkaufen können.

Teil A: Informationen über den Emittenten und das geplante Projekt

(a) Identität, Rechtsform, Eigentumsverhältnisse, Geschäftsführung und Kontaktangaben;	MPower Ventures AG, c/o South Pole Holding AG, Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich, eingetragen im Handelsregister des Kantons Zürich, Schweiz unter CHE-452.912.844 Wirtschaftliche Eigentümer: Manuel Seiffe (33,61%) Gregor Nau (31,42%) Geschäftsführung und Kontakt: Manuel Seiffe info@mpower.africa +41 79 175 52 02
(b) Haupttätigkeiten des Emittenten; angebotene Produkte oder Dienstleistungen;	MPower Ventures AG vertreibt robuste und einfach zu handhabende Solaranlagen samt zugehöriger Geräte zur Nutzung an Haushalte und kleine Unternehmen, die keinen Zugang zum Stromnetz haben in Subsahara Afrika, insbesondere Sambia. Der Vertrieb und die Distribution erfolgt durch Kooperationslösungen mit lokalen Distributionspartnern. MPower stellt sich somit der drängenden Herausforderung des Energiezugangs und stärkt die Gemeinden in Entwicklungs- und Schwellenländern durch eine einzigartige Kombination aus Finanzierung, Hard- und Softwarelösung. Durch ein B2B-Distributions-Partnerschaftsmodell stärkt die MPower Ventures AG Haushalte und kleine Unternehmen, indem sie Solarenergie und verwandte Produkte durch eine Mikrofinanzierungslösung erschwinglich machen.
(c) Beschreibung des geplanten Projekts, einschließlich seines Zwecks und seiner Hauptmerkmale	Der Business-Plan des Emittenten sieht die Anschaffung und den Verkauf von Solar Home Systemen in Sambia, eventuell Ghana und in weiteren Staaten in Afrika vor. Die Umsetzung des Business-Plans hat bereits begonnen. In Zusammenarbeit mit einem lokalen in Sambia operativ tätigen Vertriebs- und Distributionspartner werden bereits Solarsysteme veräußert. Das Crowd-darlehen wird für die Finanzierung des Ankaufs von Solar Home Systemen (kleinen Solarsystemen für den Hausgebrauch) für Sambia verwendet.



Teil B: Hauptmerkmale des Angebots-Verfahrens und Bedingungen für die Kapitalbeschaffung

(a) Mindestziel der Kapitalbeschaffung im Rahmen des öffentlichen Angebots sowie Zahl der vom Emittenten bereits nach dem AltFG durchgeführten Angebote;	Das Mindestziel dieser Crowdfunding-Kampagne beträgt EUR 40.000,- (=“Funding-Schwelle“)
(b) Frist für die Erreichung des Ziels der Kapitalbeschaffung;	Die Fundingperiode endet am 31.12.2018 und kann einmalig verlängert werden.
(c) Informationen über die Folgen für den Fall, dass das Ziel der Kapitalbeschaffung nicht fristgerecht erreicht wird;	Wird die unter Punkt (a) angeführte Funding-Schwelle nicht erreicht, erhalten die Anleger ihren Darlehensbetrag vom Zahlungstreuhänder unverzinst und ohne Kosten zurück.
(d) Höchstangebotssumme, wenn diese sich von dem unter Buchstabe a genannten Zielbetrag der Kapitalbeschaffung unterscheidet;	Die Höchstangebotssumme des gegenständlichen Angebots beträgt EUR 150.000,- (=“Funding-Limit“)
(e) Höhe der vom Emittenten für das geplante Projekt bereitgestellten Eigenmittel oder Hinweis darauf, dass vom Emittenten keine Eigenmittel bereit gestellt werden;	Der Emittent plant die Solar Home Systems für Sambia vollständig aus fremden Mitteln zu finanzieren.
(f) Änderung der Eigenkapitalquote des Emittenten im Zusammenhang mit dem öffentlichen Angebot.	Der auf Grundlage des letzten aufgestellten Jahresabschlusses berechnete Verschuldungsgrad des Emittenten kann nicht angegeben werden, da es sich bei dem Emittenten um ein neu gegründetes Unternehmen handelt und noch kein Jahresabschluss erstellt wurde.

Teil C: Besondere Risikofaktoren

Risiken im Zusammenhang - mit der rechtlichen Ausgestaltung des Wertpapiers oder der Veranlagung und dem Sekundärmarkt, einschließlich Angaben zur Stellung des Anlegers im Insolvenzfall und zur Frage, ob der Anleger das Risiko trägt, für zusätzliche Verpflichtungen über das angelegte Kapital hinaus aufkommen zu müssen (Nachschussverpflichtung); - mit der finanziellen Lage des Emittenten: Liegt negatives Eigenkapital vor? Liegt ein Bilanzverlust vor? Wurde in den vergangenen drei Jahren ein Insolvenzverfahren eröffnet?	Bei dem vom Emittenten angebotenen alternativen Finanzierungsinstrument handelt es sich um ein qualifiziertes unbesichertes Nachrangdarlehen. Aus dem Nachrangdarlehen erwachsen Rechte (insbes. Informationsrechte, Gläubigerrechte) und Pflichten (insbes. auf Einzahlung des Darlehens). Bei dem Darlehen handelt es sich um ein alternatives Finanzinstrument mit hohem Risiko. Eine Nachschussverpflichtung für den Anleger besteht nicht. Es liegt kein negatives Eigenkapital oder Bilanzverlust vor. In den letzten 3 Jahren wurde kein Insolvenzverfahren eröffnet.
---	--

Teil D: Informationen über das Angebot von Wertpapieren oder Veranlagungen

(a) Gesamtbetrag und Art der anzubietenden Wertpapiere oder Veranlagungen;	Das Nachrangdarlehen ist Teil einer Crowdfinanzierung durch eine Vielzahl von Nachrangdarlehensverträgen, die bis auf den Betrag identisch ausgestaltet sind, im Gesamtbetrag von bis zu EUR 150.000 („Funding-Limit“/maximales Emissionsvolumen). Bei der Vermögensanlage handelt es sich um eine unternehmerische Finanzierung in Form von Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt. Anleger erhalten keine Anteile an dem Emittenten,
--	---

WP

	sondern nachrangig ausgestaltete Ansprüche auf Verzinsung und Rückzahlung des gewährten Nachrangdarlehens.
(b) gegebenenfalls Angaben zu - Laufzeit, - Zinssatz und sonstigen Vergütungen für den Anleger, - Tilgungsrate und Zinszahlungsterminen, - Maßnahmen zur Risikobegrenzung, soweit diese nicht unter Buchstabe f angeführt sind;	Der jeweils ausstehende Darlehensbetrag verzinst sich ab dem Einzahlungstag bis zum vertraglich vereinbarten Resttilgungstag mit einem Festzinssatz in der Höhe von 5% p.a. dekursiv. Die Zinsen werden nachschüssig jeweils zum 30.09. gezahlt. Mit der ersten Zinszahlung (am 30.09.2019) werden Vorlaufzinsen in individuell unterschiedlicher Höhe (abhängig vom jeweiligen Einzahlungstag) ausgezahlt. Die Zinsen werden zeitanteilig nach der Methode act/365 (Englische Methode) berechnet. Die Tilgung erfolgt zum Laufzeitende am 30.09.2020 gemeinsam mit der letzten Zinszahlung. Das Darlehen wird so bis zum Ende der Laufzeit vollständig zurückgeführt.
(c) gegebenenfalls Zeichnungspreis;	Es gibt keinen Zeichnungspreis. Jeder Anleger schliesst einen Nachrangdarlehensvertrag in individueller Höhe ab. Der Nachrangdarlehensbetrag muss jedoch mindestens EUR 250 betragen und durch 50 teilbar sein. Das heißt, es können maximal 600 separate Nachrangdarlehensverträge geschlossen werden.
(d) gegebenenfalls Angaben dazu, ob Überzeichnungen akzeptiert werden und wie sie zugeteilt werden;	Keine Überzeichnungen.
(e) gegebenenfalls Angaben zur Verwahrung der Wertpapiere und zur Lieferung der Wertpapiere an Investoren;	Entfällt, da keine Wertpapiere ausgegeben werden.
(f) Wenn die Investition durch einen Garantie- oder einen Sicherungsgeber besichert ist:	Es gibt keine Garantie oder Sicherung.
i) Angabe dazu, ob es sich bei dem Garantie- oder Sicherungsgeber um eine juristische Person handelt;	-
ii) Identität, Rechtsform und Kontaktdaten dieses Garantie- oder Sicherungsgebers;	-
iii) Informationen über Art und Bedingungen der Garantie oder Sicherheit;	-
(g) gegebenenfalls feste Verpflichtung zum Rückkauf von Wertpapieren oder Veranlagungen und Frist für einen solchen Rückkauf;	Keine Rückkaufsverpflichtung

Teil E: Anlegerrechte, die über die in Teil D Beschriebenen hinausgehen

(a) Mit den Wertpapieren oder den Veranlagungen verbundene Rechte;	Aus dem Darlehensvertrag erwachsen keine Kontroll- und Mitwirkungsrechte für den Anleger. Es wird vereinbart, dass der Anleger bis zur vollständigen Rückzahlung aller Darlehensansprüche jährlich die jeweiligen Jahresabschlüsse des Emittenten und halbjährlich Berichte über die wesentlichen Ereignisse im Unternehmen sowie zum Status des Projektes erhält. Anleger haben gem. § 4 Abs. 3 AltFG außerdem bis zur vollständigen Rückzahlung Anspruch auf eine jährliche Auskunft über wesentliche Änderungen der in diesem Informationsblatt stehenden Angaben.
--	--

Wp

(b) Beschränkungen, denen die Wertpapiere oder Veranlagungen unterliegen;	Siehe Punkt (c)
(c) Beschreibung etwaiger Beschränkungen hinsichtlich der Übertragung der Wertpapiere oder Veranlagungen;	Der Anleger wird ausdrücklich darüber aufgeklärt, dass die Veräußerung dieses Finanzinstruments nicht oder nur erschwert möglich ist (d.h. sie kann nur unter besonderen Bedingungen erfolgen), da zum Zeitpunkt der Emission dieses Finanzinstruments kein Sekundärmarkt dafür existiert und kein Kurswert gebildet werden kann. Will ein Anleger das Finanzinstrument verkaufen, muss er einen geeigneten Käufer finden und einen Kaufpreis vereinbaren. Bei Zeichnung über Crowd4Climate muss der Käufer zum Zeitpunkt des Verkaufs ebenfalls auf der Internetplattform registriert sein und es muss unverzüglich eine schriftliche Mitteilung über den Verkauf an den Plattformbetreiber crowd4projects GmbH erfolgen, ein Verkauf an Personen, die nicht auf der Internetplattform als Anleger registriert sind, ist ausgeschlossen und nicht zulässig. Nach erfolgtem Verkauf hat der Emittent das Recht und die Pflicht, ausschließlich auf die neu vereinbarte Kontoverbindung des Käufers schuldbefreiend zu leisten. Seitens des Emittenten und der Vermittlungsplattform werden dem Anleger für die Veräußerung keine Kosten in Rechnung gestellt. Wird das Finanzinstrument verkauft, können in Abhängigkeit des Kaufpreises für den Anleger Erträge und Aufwendungen aus dem Verkaufserlös entstehen.
(d) Ausstiegsmöglichkeiten;	Ein vorzeitiges Kündigungsrecht durch den/die Darlehensgeber/in besteht nicht. Der/die Darlehensgeber/in ist berechtigt, das Darlehen unverzüglich zu kündigen und dessen Rückzahlung zum Zeichnungsbetrag zuzüglich etwaiger bis zum Tage der Rückzahlung aufgelaufener Zinsen zu verlangen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere dann vor, wenn ein Insolvenzverfahren über das Vermögen der Emittentin eröffnet wird und nicht innerhalb von 60 Tagen nach der Eröffnung aufgehoben, bzw. ausgesetzt wird, oder durch die Emittentin beantragt, oder die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens mangels Masse abgelehnt wird, oder die Emittentin in Liquidation tritt, es sei denn, dies geschieht im Wege von gesellschaftsrechtlichen Maßnahmen (beispielsweise eine Verschmelzung mit einem anderen Unternehmen, sofern dieses Unternehmen alle Verpflichtungen übernimmt, die im Zusammenhang mit diesem Vertrag eingegangen wurden).
(e) für Dividendenwerte: Kapital- und Stimmrechtsverteilung vor und nach der sich aus dem Angebot ergebenden Kapitalerhöhung (unter der Annahme, dass alle Wertpapiere gezeichnet werden).	entfällt

Teil F: Kosten, Informationen und Rechtsbehelfe

Wp

(a) Den Anlegern im Zusammenhang mit der Investition entstehende Kosten;	Für den Anleger entstehen keinerlei einmalige oder laufende Kosten durch die Zeichnung des Darlehens.
(b) Dem Emittenten im Zusammenhang mit der Investition entstehende einmalige und laufende jährliche Kosten, jeweils in Prozent der Investition;	Für den Emittenten fallen bei Abschluss über Crowd4Climate bis zu 4% der Finanzierungssumme an einmaligen Kosten, und etwa 1,5% der Finanzierungssumme an laufenden jährlichen Kosten an (Abschlag). Diese Kosten dürfen vom Emittenten aus dem gewährten Darlehensbetrag gedeckt werden.
(c) Angaben dazu, wo und wie zusätzliche Informationen über das geplante Projekt und den Emittenten unentgeltlich angefordert werden können;	Zusätzliche Informationen über das geplante Projekt können unter folgendem Link eingesehen werden: www.crowd4climate.org/mpower .
(d) Stelle, bei der Verbraucher im Falle von Streitigkeiten Beschwerde einlegen können.	Verbraucherschlichtung Austria www.verbraucherschlichtung.at

Prüfungsvermerk



Unternehmensberatung e.U.

Mag. Reinhard Würger

Geprüft iSd § 4 Abs. 9 oder des § 5 Abs. 3 AltFG	am [Datum] von [Name, Funktion, Anschrift] 12.11.2018 Augsasse 6, 2624 Breitenau Tel.: 0699 / 102 845 33 www.ubplus.at
--	---

Hinweis:

Gemäß § 4 Abs. 1 Z 2 bis 4 und Abs. 4 AltFG haben Emittenten neben diesem Informationsblatt noch folgende weitere Informationen zur Verfügung zu stellen:

1. während des ersten Jahres der Geschäftstätigkeit die Eröffnungsbilanz, danach den aktuellen Jahresabschluss; sofern keine gesetzliche Pflicht zur Aufstellung eines Jahresabschlusses oder einer Eröffnungsbilanz besteht, einen Hinweis darauf;
2. den Geschäftsplan;
3. im Zusammenhang mit den angebotenen Wertpapieren oder Veranlagungen erstellte allgemeine Geschäftsbedingungen oder sonstige für den Anleger geltende Vertragsbedingungen
4. Änderungen gegenüber diesem Informationsblatt sowie Änderungen gegenüber den in den Punkten 1. bis 3. genannten Dokumenten

Diese Informationen finden Sie auf: www.crowd4climate.org/mpower

Wp

ERÖFFNUNGSBILANZ

MPower Ventures AG, c/o South Pole Group, Technoparkstrasse 1, 8005
Zürich, Schweiz

per

AKTIVA

13. Dezember 2017

PASSIVA

A. Umlaufvermögen

I. Kassenbestand, Guthaben bei
Kreditinstituten und Schecks

135,000.00

135,000.00

A. Eigenkapital

I. Gezeichnetes Kapital

127,200.00

II. Kapitalrücklage

7,800.00

135,000.00

Zürich, den 27. Dezember 2017

M. S. H.



Handelsregisteramt des Kantons Zürich

Firmennummer	Rechtsnatur	Eintragung	Löschung	Übertrag CH-020.3.045.502-3 von: auf:	1
CHE-452.912.844	Aktiengesellschaft	13.12.2017			



Alle Eintragungen

Ei	Lö	Firma	Ref	Sitz
1		MPower Ventures AG	1	Zürich
1		(MPower Ventures SA) (MPower Ventures Ltd)		

Ei	Lö	Aktienkapital (CHF)	Liberierung (CHF)	Aktien-Stückelung	Ei	Lö	Domiziladresse
1	2	127'200.00	127'200.00	12'720 Namenaktien zu CHF 10.00	1		c/o South Pole Holding AG
2		148'780.00	148'780.00	14'878 Namenaktien zu CHF 10.00			Technoparkstrasse 1
							8005 Zürich

Ei	Lö	Zweck	Ei	Lö	weitere Adressen
1		Die Gesellschaft ist ein gewinnorientiertes Sozialunternehmen und verfolgt die Versorgung mit günstiger und erneuerbarer Energie. Die Gesellschaft bezweckt die Produktion, den Handel und Vertrieb eigener wie auch fremder Produkte und Systeme für den Bereich der Stromerzeugung mit erneuerbaren Energien in jeglicher Form und für jegliche Anwendungsbereiche inklusive Grundstücke und Gebäude aller Art. Dies jeweils inklusive zugehöriger Dienstleistungen, technischem Service sowie einer Finanzierungslösung und einer Softwarelösung dieser Produkte. Die Gesellschaft kann Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften im In- und Ausland errichten und sich an anderen Unternehmungen beteiligen sowie alle Geschäfte tätigen, die direkt oder indirekt mit ihrem Zweck in Zusammenhang stehen. Die Gesellschaft kann im In- und Ausland Grundeigentum und Immaterialgüterrechte erwerben, belasten, veräussern und verwalten. Sie kann auch Finanzierungen für eigene oder fremde Rechnung vornehmen sowie Garantien und Bürgschaften für Tochtergesellschaften und Dritte eingehen. Insbesondere kann die Gesellschaft ihren direkten oder indirekten Tochtergesellschaften, sowie ihren direkten oder indirekten Muttergesellschaften und deren direkten oder indirekten Tochtergesellschaften sowie Dritten direkte oder indirekte Darlehen oder andere Finanzierungen gewähren und für die Verbindlichkeiten von solchen anderen Gesellschaften Sicherheiten aller Art stellen, einschliesslich mittels Pfandrechten an, oder fiduziarischen Übereignung von, Aktiven der Gesellschaft oder mittels Garantien jedweder Art, ob entgeltlich oder nicht.			

Ei	Lö	Bemerkungen	Ref	Statutendatum
1		Die Übertragbarkeit der Namenaktien ist nach Massgabe der Statuten beschränkt.	1	10.12.2017
1		Mitteilungen an die Aktionäre erfolgen per Brief, E-Mail oder Telefax an die im Aktienbuch verzeichneten Adressen.	2	03.04.2018
1		Gemäss Erklärung vom 10.12.2017 wurde auf die eingeschränkte Revision verzichtet.		
1		Die Gesellschaft hat bei der Gründung vom 10.12.2017 eine bedingte Kapitalerhöhung gemäss näherer Umschreibung in den Statuten beschlossen.		
1		Die Gesellschaft hat bei der Gründung vom 10.12.2017 eine genehmigte Kapitalerhöhung gemäss näherer Umschreibung in den Statuten beschlossen.		
2		Ordentliche Erhöhung des Aktienkapitals.		

Ei	Lö	Besondere Tatbestände	Ref	Publikationsorgan
			1	SHAB

Zei	Ref	TR-Nr	TR-Datum	SHAB	SHAB-Dat.	Seite / Id	Zei	Ref	TR-Nr	TR-Datum	SHAB	SHAB-Dat.	Seite / Id
	1	43637	13.12.2017	245	18.12.2017	3936317							
	2	13267	10.04.2018	71	13.04.2018	4169519							

Ei	Ae	Lö	Personalangaben	Funktion	Zeichnungsart
1		2m	Seiffe, Manuel, deutscher Staatsangehöriger, in Zürich	Präsident des Verwaltungsrates	Einzelunterschrift
1			Eschmann, Michael, von Wädenswil, in Zürich	Mitglied des Verwaltungsrates	Kollektivunterschrift zu zweien
1		2m	Nau, Gregor, deutscher Staatsangehöriger, in Frankfurt (DE)	Mitglied des Verwaltungsrates	Kollektivunterschrift zu zweien



Handelsregisteramt des Kantons Zürich

CHE-452.912.844	MPower Ventures AG	Zürich	2
-----------------	--------------------	--------	---

Alle Eintragungen

Ei	Ae	Lö	Personalangaben	Funktion	Zeichnungsart
2			Schulze, Dieter, südafrikanischer Staatsangehöriger, in Cascais (PT)	Präsident des Verwaltungsrates	Kollektivunterschrift zu zweien
	2		Seiffe, Manuel, deutscher Staatsangehöriger, in Zürich	Mitglied des Verwaltungsrates	Einzelunterschrift
2			Heuberger, Renat Albert, von Jonschwil, in Zürich	Mitglied des Verwaltungsrates	Kollektivunterschrift zu zweien
	2		Nau, Gregor, deutscher Staatsangehöriger, in Madrid (ES)	Mitglied des Verwaltungsrates	Kollektivunterschrift zu zweien

Zürich, 13.04.2018



Dieser Auszug aus dem kantonalen Handelsregister hat ohne die nebenstehende Originalbeglaubigung keine Gültigkeit. Er enthält alle gegenwärtig für diese Firma aktuellen Eintragungen sowie allfällig gestrichene Eintragungen. Auf besonderes Verlangen kann auch ein Auszug erstellt werden, der lediglich alle gegenwärtig aktuellen Eintragungen enthält.

Business Plan



Mpowering the future.

MPower Ventures AG

c/o South Pole
Technoparkstrasse 1
8005 Zurich, Switzerland
www.mpower.africa
info@mpower.africa

Inhalt

1. Die Marktchance.....	3
1.1. Das Problem	3
1.2. Die Lösung.....	4
1.3. Der Markt	8
1.4. Die Endkunden	9
1.5. Der Wettbewerb.....	10
1.6. Investitionen in den off-grid Solarmarkt	11
1.7. Soziale und ökologische Auswirkungen.....	12
2. Das Unternehmen.....	14
2.1. Die Vision	14
2.2. MPower Ventures AG	14
2.3. Das Team	15
2.4. Überwachung und Reporting.....	16
2.5. MPower's Geschäftserwartungen	16

1. Die Marktchance

1.1. Das Problem

Weltweit leben 1,3 Milliarden Menschen ohne Zugang zu Elektrizität. Darüber hinaus leiden weitere Millionen von Menschen unter unzureichender Stromversorgung, die täglich für Stunden ausfällt. Die Hälfte der davon Betroffenen lebt in Subsahara-Afrika, wo heute weniger als 35% der Bevölkerung an ein Stromnetz angeschlossen sind. Dies bedeutet, dass schätzungsweise 634 Millionen Menschen in diesem Gebiet abgekoppelt von einer Stromversorgung leben.

Alleine in Sambia sind circa 11,6 Millionen Menschen, bzw. über 70% der Bevölkerung von 16,2 Millionen nicht an das Netz angeschlossen. Diese Haushalte, wie auch kleine Unternehmen sind somit auf teure, gefährliche und unzuverlässige, zumeist fossile Brennstoffe angewiesen.

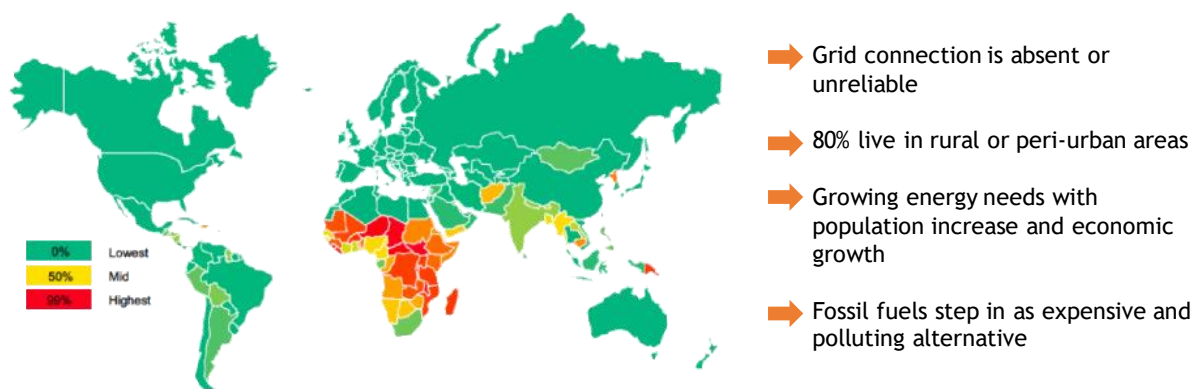


Abb. 1: Anteil der Weltbevölkerung ohne Zugang zu einem Stromnetz. Modifiziert in Anlehnung an Bloomberg New Energy Finance and Lighting Global (2017)

Die sehr hohen Solarressourcen in Subsahara-Afrika – kombiniert mit einem sinkenden Preisniveau im globalen Photovoltaik-(PV)-Markt (siehe Abb.2b)– macht Solarenergie zu einer prädestinierten Lösung und einer grundsätzlich kostengünstigeren Alternative zur heutigen brennstoffbasierten Stromerzeugung. Der Großteil der Bevölkerung hat dennoch keinen Zugang zu dieser Lösung, insbesondere wenn es über die reine Beleuchtung eines kleinen Hauses hinausgehen soll, da zunächst relativ hohe Investitionen in die Systeme getätigt werden müssen und ihnen ein Zugang zu Finanzierungsmitteln, auch wenn der Anteil der Bevölkerung der über ein Bankkonto verfügt steigt (Abb. 2a), verwehrt ist.

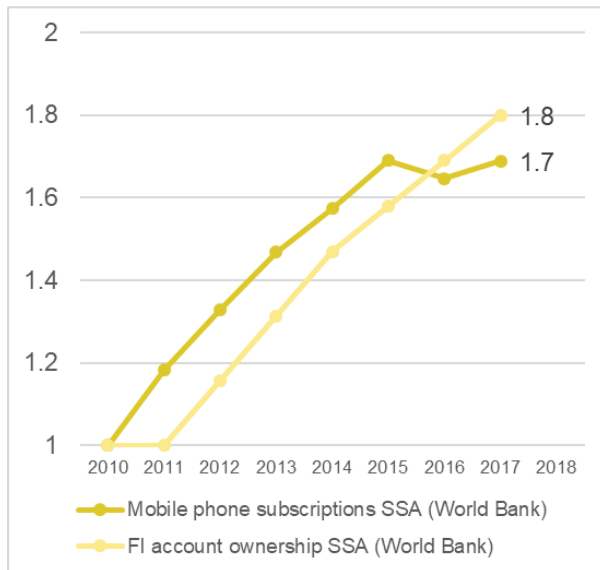


Abb. 2a: Einbeziehung in das Finanzsystem
Rate der Mobiltelefonnutzer in Sub-Sahara Afrika (indexed – 2010 Wert = 1)

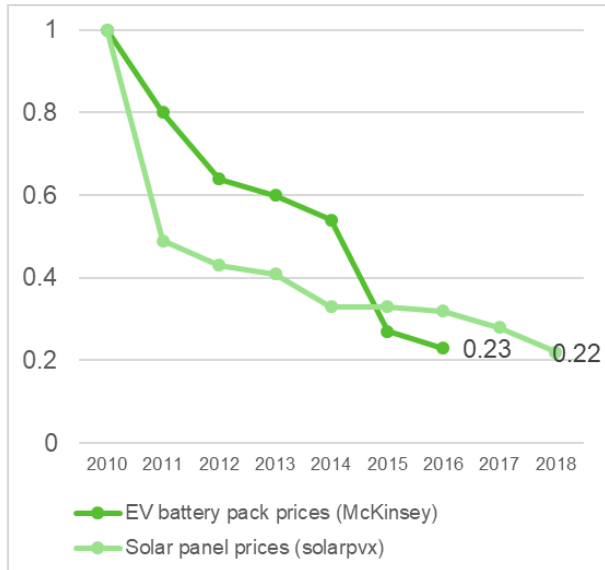


Abb. 2b: Die Preise für Solar-Technologie und sinken (indexed – 2010 Wert = 1)

Ohne Finanzierung bleiben aber auch die weitreichenden und nachhaltigen Auswirkungen von Solarenergie auf Umweltschutz, sozialen Fortschritt und Produktivität unter ihrem Potential.

Weil Energie der Schlüssel zu Wachstum ist, wird eine Alternative benötigt.

1.2. Die Lösung

Diese Herausforderungen stellen für MPower eine bedeutende unternehmerische Möglichkeit dar. Durch die Bereitstellung von maßgeschneidertem technischem Fachwissen, Geschäftsunterstützung (Hardware und Software) und Zugang zu Kapital unterstützt MPower lokale Partner¹, ihre Marktkenntnisse zu nutzen und ihr Geschäft zu erweitern.

MPower stellt sich der drängenden Herausforderung Haushalten und kleinen Unternehmen, die bisher vom Netz abgeschnitten sind einen sauberen und günstigen Energiezugang zu bieten. Weil eine Solarlösung, wenn auch relativ günstig, dennoch für die lokale Bevölkerung zu nicht zu unterschätzenden hohen Investitionskosten führt, muss dieses Angebot um eine Mikrofinanzierungslösung ergänzt werden. Das Wachstum von „mobile money“ und anderen Zahlungsmethoden ermöglicht gleichzeitig eine bequeme und innovative Form der Zahlung.

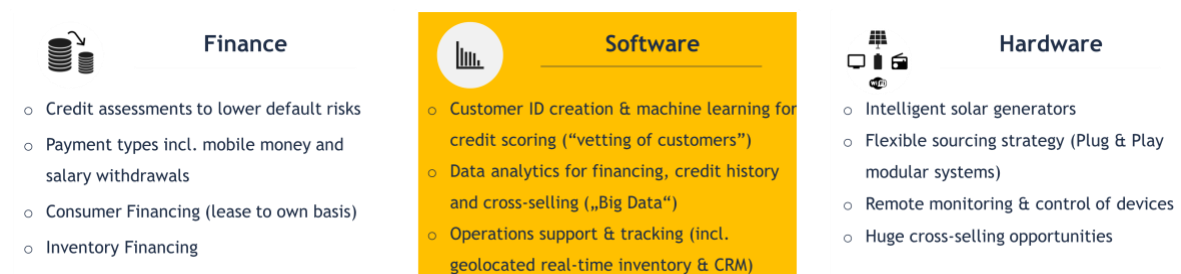


Abb. 3: MPower's value generation: Das Angebot von MPower kombiniert eine Hardware-, Software- und Finanzierungs-Lösung.

¹ Bei MPower und den lokalen Partnern handelt es sich um voneinander unabhängige Unternehmen.

Seine lokalen Partner in Entwicklungs- und Schwellenländern unterstützt MPower durch eine einzigartige Kombination aus Finanzierung, Hard- und Softwarelösung (siehe Abb.3). Durch MPowers B2B Partnerschaftsmodell bekommen lokale Partner Zugang zu Solarenergie und verwandte energieeffiziente Produkte, sowie Unterstützung bei der Finanzierung von Betriebsmitteln und des Endkunden. Lokale Partner wiederum nutzen ihre Marktkenntnisse und Netzwerke und können somit ihr komplementäres Geschäft erweitern.

Dieser Kontext bietet eine Technologiearbitrage, die die Grundlage für das Geschäftsmodell von MPower bildet.

B2B Partnerschaftsmodell: MPower schließt Distributionsverträge mit ihren unmittelbaren Kunden, den lokalen Partnern. Dies sind in der Regel lokale Unternehmer bzw. KMUs, mit einem bestehendem Vertriebsnetz, die entweder bereits in der Energie- und/oder Elektronikbranche tätig sind oder ihren Tätigkeitsbereich erweitern möchten. MPower bietet seinen Partnern Zugang zu:

- (i) kostengünstiger Finanzierung,
- (ii) modernster Software zur Betriebsoptimierung und Kreditrisikominimierung
- (iii) hochwertigen Solarprodukten, samt Peripheriegeräten, zu erschwinglichen Preisen.



Abb. 4: MPower's „unique selling points“

In Sambia erzielt MPower bereits Umsätze durch das sambische Unternehmen Climate Management Ltd., das seit 15 Jahren im Bereich Vertrieb von energieeffizienten Kochern in Sambia tätig ist.

MPower verfolgt einen strengen „Due Diligence“ Prozess (siehe auch Abb. 5) um die Auswahl des richtigen lokalen Partners sicherzustellen. Unter anderem richtet MPower seinen Fokus auf folgende Punkte:

- (i) Qualifiziertes und erfahrenes Team mit Track-Record
- (ii) Finanzkraft anhand von Bilanzen und weiterer Due Diligence
- (iii) Vorhandenes Vertriebsnetz mit komplementärem Produktportfolio

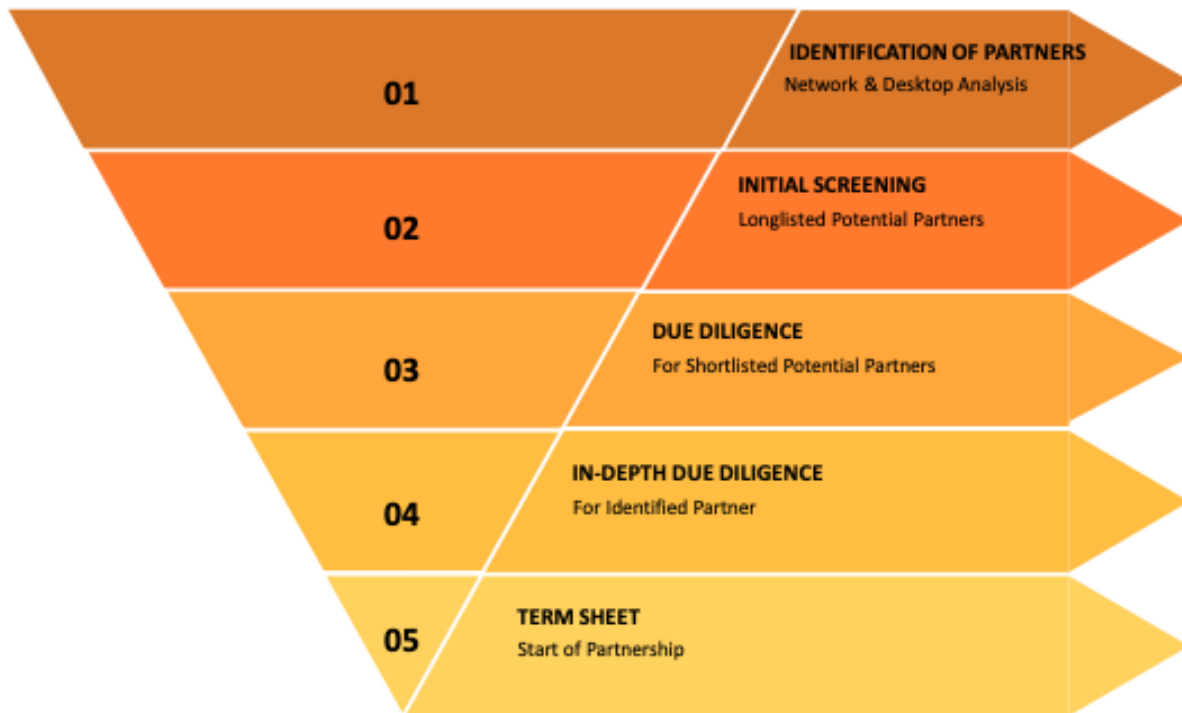


Abb. 5: MPower's Identifikationsstrategie

Finanzierung: Den individuellen Haushalten und KMUs wird ein Mikrofinanzierungspaket zur Verfügung gestellt, dass es ihnen, nach positiver Kreditprüfung, ermöglicht, MPower's Produkte in regelmäßigen Raten - bis zu 36 Monaten - zu bezahlen.

Nach vollständiger Bezahlung des Systems geht das Eigentum an den erworbenen Geräten auf die Endkunden über. In einem Großteil der Fälle (ca. 80%) erfolgt die Finanzierung des Endkunden durch eine Bank.

Die Softwarelösung: Die Software von MPower ermöglicht es MPower sowie den lokalen Partnern, ihre Abläufe von der Bestellung über die Cloud-basierte Plattform über die Bestellung bis zum Verkauf zu digitalisieren ("Operational Excellence"), welches zu einer erhöhten Skalierbarkeit führt (siehe Abb. 6).

Ferner hilft die Datenerhebung und -analyse die Endkunden und Konsumenten besser zu verstehen, was MPower nutzt, um „Cross-Sales“ voranzutreiben, bessere Produkte zu entwickeln und die Finanzierungskosten zu reduzieren.

MPower verfolgt das Zahlungsverhalten der Kunden und nutzt maschinelles Lernen für die Kreditwürdigkeitsprüfung ("Vetting of customers"). Die Integration von Konnektivitätsmodulen zwischen Hardware und unserer Software erlaubt uns zusätzliche Einblicke in das Kundenverhalten sowie die Kontrolle über die Systeme (z.B. Deaktivierung der Systeme).

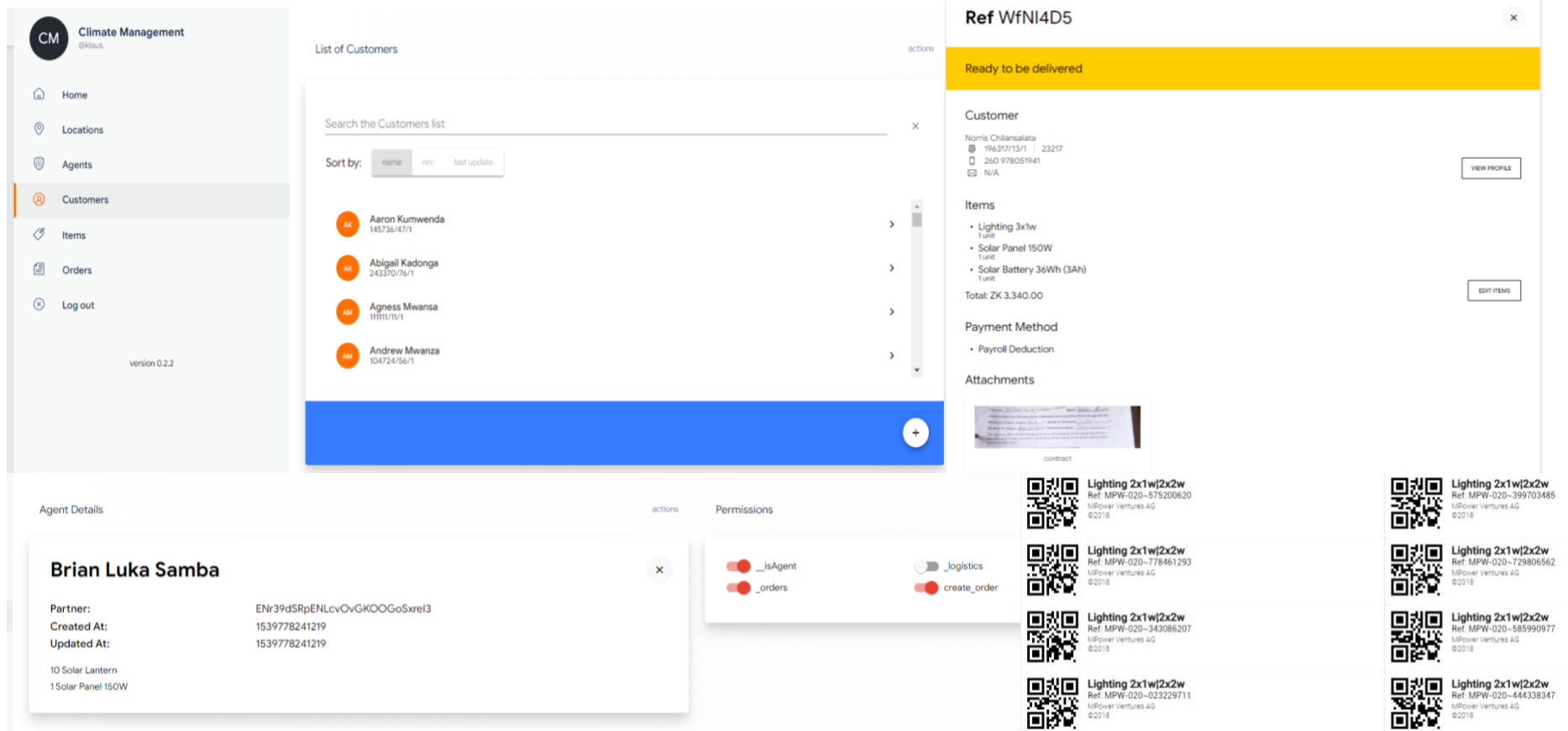


Abb. 6: MPower's Software Lösung

Hardware: MPower's Produktportfolio setzt sich aus einer Kernlösung zur Energieerzeugung und -speicherung sowie zugehörigen Geräten zusammen. Kernstück aller Produkte sind die folgenden Eigenschaften:

- (i) Plug & Play,
- (ii) Modularität,
- (iii) Robustheit.

Diese Lösung wird als "traditionelles" Solar Home System (SHS, siehe Abb. 7) angeboten, welches aus einer Solarbatterie, Solarmodulen und energieeffizienten Geräten, wie unter anderem Lampen, Ventilatoren, Aufladegeräten, Radios, TVs, oder Kühlschränken, besteht.



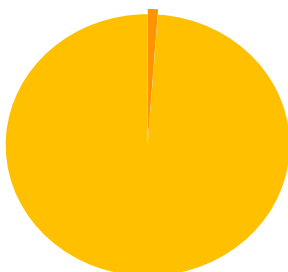
Abb. 7: Die Hardwarelösung von MPower: „Solar-Home-Systeme“

1.3. Der Markt

MPower konzentriert sich auf das Marktsegment, welches zwischen größeren Projekten (Freiflächenprojekte, PPAs mit Gewerbe- und Industriekunde) und Kleinstsystemen (sogenannte Pico-Systeme) liegt. MPower richtet sich daher an Haushalte und kleine KMUs der wachsenden Mittelschicht, die in Randgebieten und ländlichen Gebieten angesiedelt sind. Darüber hinaus wendet MPower sein Geschäftsmodell auch auf das stadtnahe und städtische Segment (sowohl gewerblich als auch privat) an. Dieses leidet an einer unzureichenden Stromversorgung und benötigt eine zuverlässige und erschwingliche Energiequelle für die Deckung ihres Energiebedarfs.

OFF-GRID
MARKET SIZE > USD 10 BN*

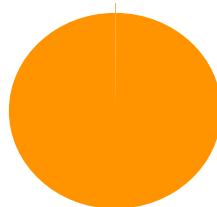
Exploited USD 115m - 2017
(GOGLA, 2017)



*USD 200 CAPEX renewed every 4 yrs,
1.2bn people, 6 people/household

OFF-GRID - SMALL-SCALE AGRIC.
MARKET SIZE > USD 5 BN*

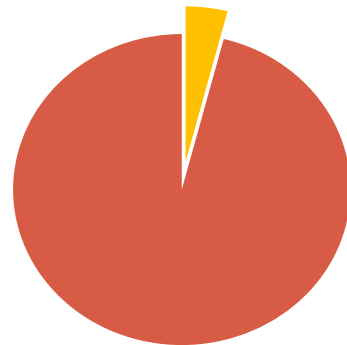
Exploited USD 5m - 2017
(MPower estimate)



*Solar irrigation market > 5bn
(MPower market study - India alone)
Solar fishing lighting market > 1bn

ON-GRID - RESIDENTIAL
MARKET SIZE 50 BN*

Exploited USD 2 bn - 2016
(FS-UNEP Centre, 2017 <1MW)



* 40mn new «consuming» households in
emerging cities (McKinsey, 2012 - ex China and
Russia), USD 5'000 CAPEX renewed every 4 yrs

Abb. 8: Marktpotential Off-Grid und Zugang zum „Netz“ (Quelle: GOGLA, 2017; FS-UNEP Centre, 2017)

Weltweit wird das mögliche Marktvolumen auf 65 Mrd. USD geschätzt (ohne Netzanschluss 10 Mrd. USD, Kleinbauern ohne Netzanschluss 5 Mrd. USD und Haushalte mit Netzanschluss 50 Mrd. USD, Abb. 8), von denen derzeit weniger als 3 Mrd. USD erschlossen wurden. Etwa die Hälfte der Weltbevölkerung, die keinen Zugang zum Stromnetz hat lebt in Afrika südlich der Sahara. Auch wenn manche Regierungen in letzter Zeit in den Netzausbau investiert haben, wird der Netzzugang - zumindest in absehbarer Zeit - für die meisten Menschen, die derzeit außerhalb des Netzes leben auch weiterhin außer Reichweite bleiben.

1.4. Die Endkunden

Der Markt für Haushalte mit mittlerem Einkommen, die ohne Zugang zu Strom sind, wird alleine auf dem afrikanischen Kontinent auf rund 50 Millionen Haushalte geschätzt. Dies bietet eine bedeutende Marktchance für MPower. In Sambia, wo MPower bereits tätig ist, leben rund 11,6 Millionen Menschen ohne Anschluss zum Stromnetz, von denen rund 15% ein Haushaltseinkommen von über 150 USD/Monat haben. Diese Haushalte stellen somit potentielle Endkunden von MPower und seinen lokalen Partnern dar.

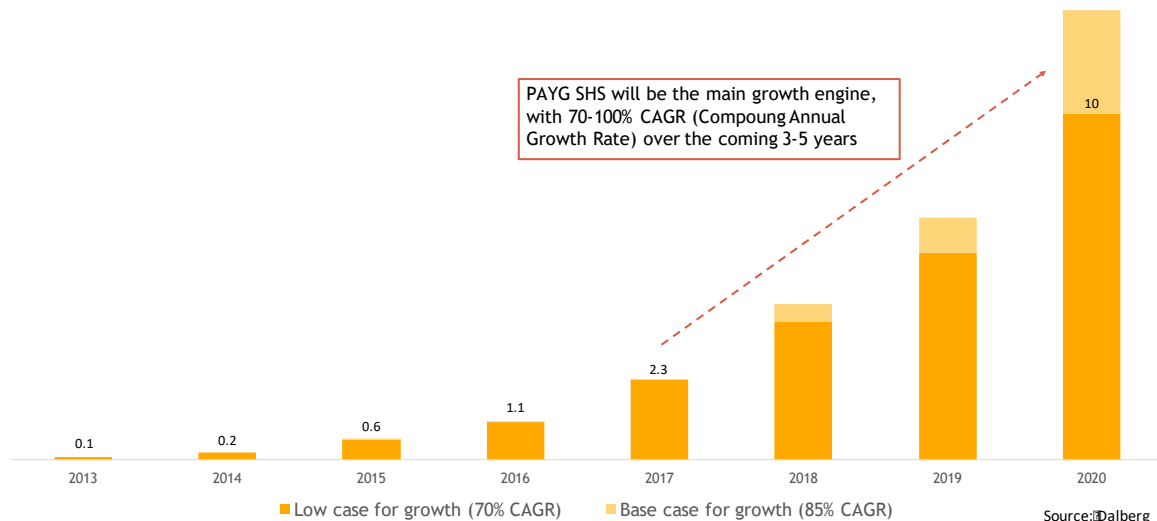


Abb. 9: Globale kumulative SHS PAYG-Penetration (in Millionen verkaufter PAYG) (Quelle: Dalberg 2018)

Neben den privaten Haushalten wird MPower auch kleine Unternehmen ansprechen. Dieses Marktsegment wird mit größeren Systemen von mindestens 200Wh versorgt, die zusätzliche Geräte wie Kühlschränke, Bügeleisen, Ventilatoren und größere Fernseher mit Strom versorgen. Da die Plug&Play-Systeme von MPower eine modulare und standardisierte Lösung sind, kann MPower Solarsysteme für verschiedene Energiebedürfnisse und Marktsegmente anbieten, von der Beleuchtung bis hin zu produktiven Anwendungsfällen (z.B. Wasserpumpen, Friseure) für landwirtschaftliche und gewerbliche Bereiche.

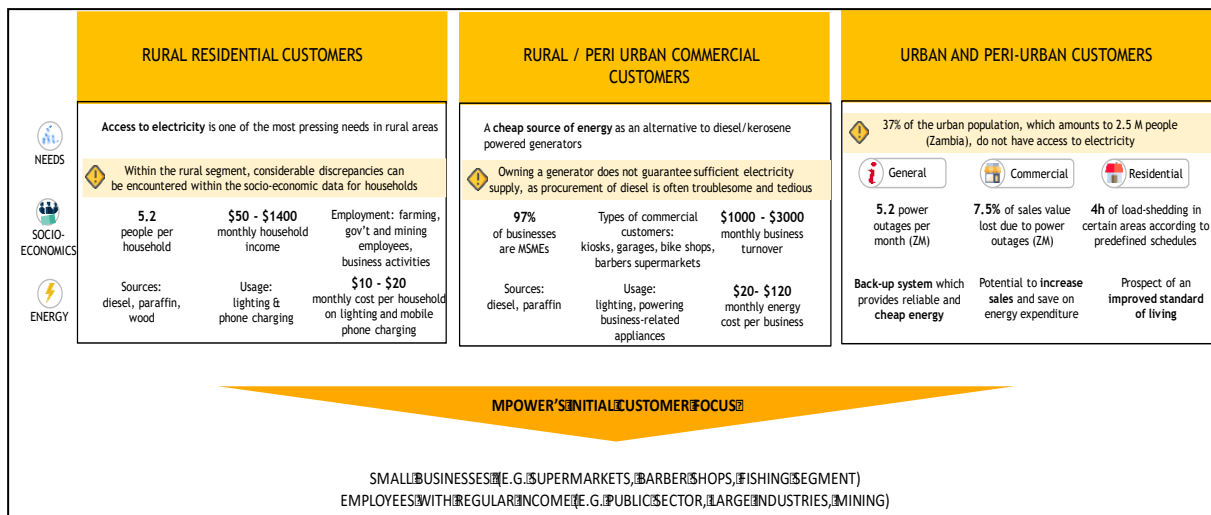


Abb. 10: Die Endkunden von MPower

1.5. Der Wettbewerb

Nach dem Wachstum des Solarmarktes in Afrika hat sich in den letzten Jahren eine wachsende Zahl von Unternehmen in Subsahara-Afrika etabliert und dezentrale Solarsystemlösungen angeboten, die oft über ein sogenanntes PAYG-Modell angeboten werden. Die stärksten Wettbewerber auf dem afrikanischen Markt können als "Erste Welle" definiert werden und sind hauptsächlich in Ostafrika, insbesondere in Tansania, Kenia und Uganda, tätig. Eine "Zweite Welle" von PAYG-Unternehmen expandiert jedoch auch in neuen Märkten (z.B. Pawame, Vitalite, Oolu Power).

In der Regel können sowohl die erste als auch die zweite Welle von PAYG-Unternehmen in vertikal integrierte Lösungsanbieter (mit Fokus auf die gesamte Wertschöpfungskette) wie Lumos, Mobisol, M-KOPA & Fenix oder in Spezialisten für die Herstellung wie d.light, JUA Energy & Greenlight Planet, unterschieden werden.

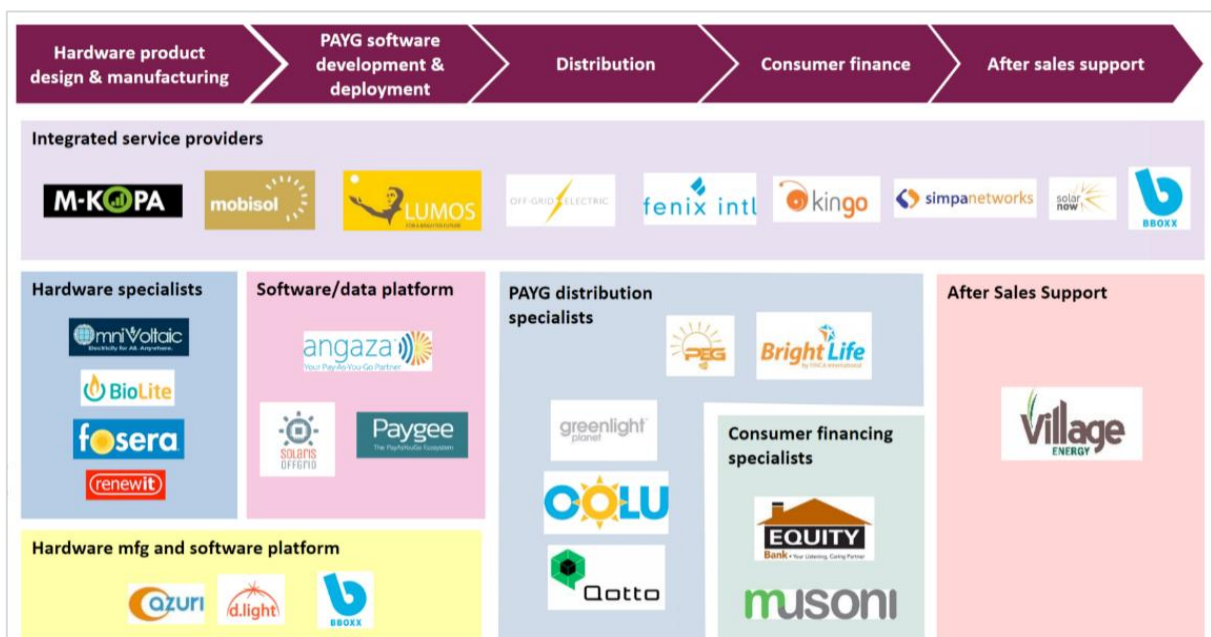


Abb. 11: Afrika ist gekennzeichnet durch eine Spezialisierung auf Dienstleistungen und Wertschöpfungsketten im Solarbereich (Source: GOGLA, 2017, Bloomberg 2017)

Derzeit ist weniger als die Hälfte der Bevölkerung in Subsahara-Afrika durch lokale (z.B. ZESCO) und internationale (z.B. ENEL) Versorgungsunternehmen an das Stromnetz angeschlossen, da das Stromnetz unterentwickelt ist und die Netzausbaukosten immer noch unerschwinglich sind. Organisatorische Barrieren, Korruption, komplexe Zusammenhänge und Herausforderungen bei der Erbringung von Dienstleistungen begrenzen im Allgemeinen den Umfang und die Ausbreitung, wie auch die Aufrechterhaltung der nationalen Stromnetze.

Dezentrale Minigrids sind aufgrund des unterentwickelten und teuren Netzes eine der Alternativen für die Energieversorgung in Entwicklungs- und Schwellenländern. Die derzeitigen Lösungen sind jedoch immer noch investitionsintensiv und decken den wachsenden Energiebedarf nicht. Darüber hinaus bieten Mini-Grids keine standardisierte Lösung, und die Systemgrößenbestimmung stellt eine noch nicht befriedigend gelöste Herausforderung dar.

Aus der Markt- und Konkurrenzanalyse von MPower ging hervor, dass Anbieter von Solar Home Systemen die Hauptkonkurrenten darstellen. MPower ist jedoch eines der wenigen, partnerschaftlich organisierten Unternehmen für bezahlbare und qualitativ hochwertige Solarprodukte, das zudem eine innovative Online-Plattform auf Basis modernster Softwaretechnologie einsetzt. MPower bringt die Unterstützung der lokalen Vertriebspartner auf die nächste Stufe und wird zum Innovationsführer in der wachsenden netzunabhängigen und unterversorgten Stromindustrie.

Der Solarenergiemarkt zeigt, dass sich die Unternehmen, die Solarprodukte anbieten und neue Marktnischen erschließen, auf Dienstleistungen und Wertschöpfungsketten spezialisieren (Abb. 11). Derzeit bietet jedoch kein Wettbewerber eine hochskalierbare, modulare Lösung zusammen mit hauseigenem Software-Know-how und einem Kreditwürdigkeitssystem an.

1.6. Investitionen in den off-grid Solarmarkt

Der dezentrale und off-grid Solarmarkt befindet sich in ständigem Wachstum, mit einer 15-fachen Umsatzsteigerung in den letzten 5 Jahren (siehe Abb. 12). Im Jahr 2017 erreichte der off-grid Solarmarkt über 2,3 Millionen Haushalte, dies entspricht fast 12 Millionen Menschen, wovon sich die Mehrzahl in Ostafrika befinden (80% des Umsatzes). In absehbarer Zeit werden ein noch stärkeres Wachstum und eine stärkere Durchdringung erwartet, da unter anderem

- (i) Die Endkunden das Potential von Energie auf die produktive Nutzung von Energie und die Generierung von Einkommen (auch durch Solarprodukte) erkannt haben und
- (ii) der Privatsektor und die Regierungen immer mehr dazu bereit sind, das Wachstum zu unterstützen und die Ausbreitungsrate zu finanzieren.

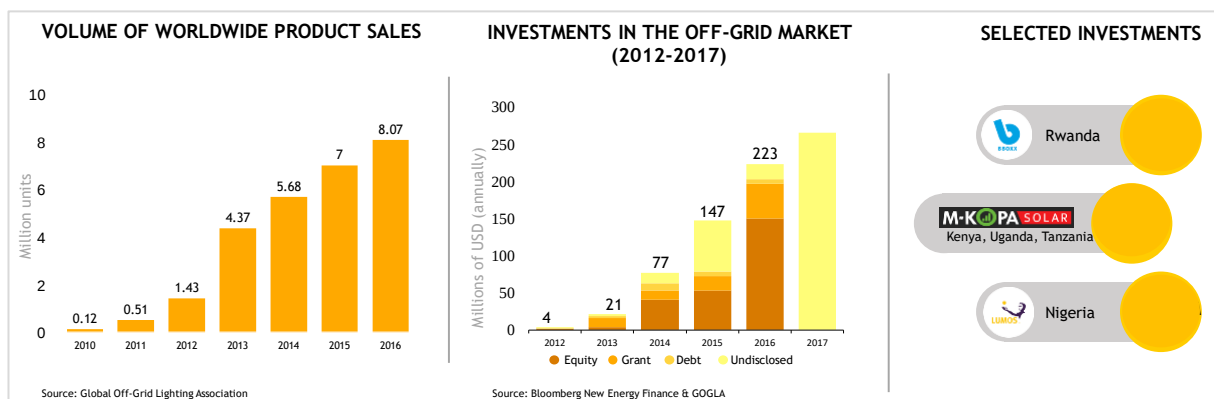


Abb. 12: Off-grid Umsätze und Investitionen (Quelle: GGLA, 2017, Bloomberg 2017)

Diese Faktoren haben zu einer Beschleunigung der Investitionstätigkeit in Unternehmen im Off-Grid Markt geführt (Abb. 12). Der Großteil der bisherigen Investments zielt bisher aber auf sogenannte „Pay-as-you-go“ Unternehmen, also solche Unternehmen die kleine Systeme anbieten. Trotz des zunehmenden Interesses von Investoren, wird weiteres Kapital benötigt und auch erwartet, um das Marktpotential zu decken.

1.7. Soziale und ökologische Auswirkungen

Mit der Bereitstellung von Solarenergie und Ihrer Finanzierung stellt sich MPower den Herausforderungen der „Ziele für nachhaltige Entwicklung“ der Vereinten Nationen: „Clean Energy“ (SDG7) und „Climate Action“ (SDG13).

MPower liefert günstige und zuverlässige Solarenergie für Off-Grid und unterversorgte Haushalte und KMUs. Diese sind damit in der Lage ihre Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen zu mindern und reduzieren ihre bisher durch Kerosin- und Dieselgeneratoren hervorgerufene Treibhausgasemissionen.



Abb. 13: „Ziele für nachhaltige Entwicklung“ der Vereinten Nationen: „Clean Energy“ (SDG7) und „Climate Action“ (SDG13).

Der Ersatz von Kerosinlampen und die deutliche Reduzierung des Kerosin- und Dieserverbrauchs durch die Nutzung von durch MPower bereitgestellte Solar Home Systeme führt nicht nur zu positiven Auswirkungen im Hinblick auf den Klimawandel, sondern schafft auch nachhaltige sozioökonomische Änderungen.

Die Weltbank schätzt, dass Entwicklungsländer aufgrund von unzureichendem Zugang zu Energie im Durchschnitt 1-2%-Punkte BIP unter ihrem Potential generieren. Dies ist ein latent vorhandenes Wachstumspotential, zu dessen Erschließung MPower beitragen kann. MPower's Tätigkeit wird es Zehntausenden von Menschen ermöglichen, regelmäßig sauberen Strom zu erhalten; Schulen, Unternehmen oder regionale Kliniken dabei unterstützen, effektiver zu arbeiten; und gleichzeitig Tausende von Arbeitsplätzen schaffen. Ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum kann jedoch erst dann eintreten, wenn die lokale Bevölkerung über das Fachwissen verfügt, um Projekte selbstständig durchzuführen und zu verwalten. Zu diesem Zweck engagiert sich MPower für den lokalen Wissenstransfer und schult Ingenieure vor Ort.

Solarsysteme ersetzen teurere, unzuverlässige, ungesunde und umweltschädliche fossile Brennstoffe. Daher führt jedes verkaufte Produkt von MPower zu einer direkten Verbesserung der Lebensqualität des jeweiligen Endkunden in den folgenden Bereichen:

- Verbesserung der Gleichstellung der Geschlechter (SDG5) und integrative Entwicklung: Über den lokalen Partner fördert MPower Frauen, die für den Vertrieb der Ware verantwortlich sind. Darüber hinaus gibt der Zugang zu Energie den Frauen die Möglichkeit, neue Einkommensquellen zu erschließen (z.B. durch die Nutzung von elektronischen Nähmaschinen). Durch die nächtliche Beleuchtung durch Solar Home Systeme wird auch eine Verringerung der Gewalt gegen Frauen und Mädchen erfolgen.
- Armutsbekämpfung und Wirtschaftswachstum (SDG1, SDG8): MPower ermöglicht den Endkunden nicht nur eine Mikrofinanzierungslösung, d.h. die Bezahlung in kleinen, monatlichen Raten über einen Zeitraum bis zu 36 Monaten. MPower hat auch ein klares Leistungsversprechen, nämlich finanzielle Einsparungen bei den Energiekosten, vom ersten Tag an, im Vergleich zu Produkten auf Basis fossiler Brennstoffe (bis zu 20 USD/Monat). Schließlich bieten wir Produkte an, die Einkommensmöglichkeiten generieren können (z.B. Aufladung von Telefonen für andere Bewohner in der Umgebung).

2. Das Unternehmen

MPower ist ein Start-Up, das Solarsysteme in Off-Grid und unterversorgten Entwicklungs- und Schwellenländern anbietet und finanziert. Das Unternehmen hat seine Tätigkeit bereits in Sambia aufgenommen. Mittelfristig ist eine Expansion in Nachbarländer geplant.

Ein sehr erfahrenes Team leitet das Unternehmen und bringt internationale Erfahrung mit. MPower wird von verschiedenen Institutionen wie South Pole, Innosuisse, IE Business School Venture Lab, REPIC, Cimate-KIC Accelerator, Venturelab Switzerland unterstützt und wurde von venture.ch zum TOP 25 Swiss Start-Up ernannt. Das Unternehmen finanziert sich aus Mitteln von REPIC, Angel-Investoren, dem Innovationsfonds der Alternative Bank Schweiz und aus persönlichen Mitteln seiner Gründer.

2.1. Die Vision

Die Bereitstellung von erschwinglichem und bequemem Strom für Off-Grid und unterversorgte Gemeinden in Entwicklungs- und Schwellenländern ist die Mission von MPower. Die Vision ist es, im Energiesektor das zu erreichen, was Mobilfunkunternehmen im Telekommunikationsbereich bereits erreicht haben, das „Leapfrogging“ von wenig ausgebreiteten bestehenden Netzen zu netz-unabhängiger Versorgung: MPower setzt auf die Kombination von Finanzierung und Technologie, indem wir die Energieinfrastruktur dezentralisieren, um in den aufstrebenden Märkten einen ununterbrochenen Zugang zu Strom zu gewährleisten.

MPower sieht einen Kontinent auf dem Sprung in die Zukunft, auf dem Atemwegserkrankungen durch das Einatmen von Rauch verursacht durch Kerosinlampen der Vergangenheit angehören werden. MPower sieht einen Kontinent, auf dem die elektronische Beleuchtung die Bildungsstandards verbessern wird, da Schulkinder dank der Möglichkeit der Solarbeleuchtung auch bei Dunkelheit lernen können.

2.2. MPower Ventures AG

Das Kernteam von MPower war in der Vergangenheit durch Arbeit sowie auch Reisen im subsaharischen Afrika, dem Problemfeld „Energiezugang“ ausgesetzt. Der Fakt, dass heute Millionen von Menschen ohne oder mit unzuverlässigem Zugang zu Elektrizität leben, motivierte die Gründer, eine Lösung zu finden. Mit der Gründung der MPower Ventures AG haben die drei Mitbegründer ihre Expertise in den Bereichen Finanzierung, Solar und IT gebündelt, um Gemeinden, Haushalte und Unternehmen durch die Bereitstellung von sauberem, zuverlässigem und kosteneffizientem Strom zu unterstützen.



Abb. 14: Die Bürostandorte von MPower

Zürich: MPower Ventures AG ist ein Impact Start-up mit starkem Fokus auf Fintech mit Sitz in Zürich, Schweiz und wurde im Dezember 2017 gegründet. Sowohl der CEO als auch der COO von MPower haben ihren Sitz im Zürcher Büro.

Madrid: Die Madrider Gesellschaft wurde im Februar 2018 unter dem Namen MPower Ventures Iberia S.L. gegründet. Das Madrider Büro fungiert als Software Development Hub für MPower und als Finanzierungs-Backoffice. Sowohl der CFO als auch der CTO von MPower haben ihren Sitz im Madrider Büro.

Das Sourcing Team von MPower hat seinen Sitz in Shenzhen, China, und ist für die Beschaffung und das Qualitätsmanagement der Solarprodukte des Unternehmens verantwortlich. Derzeit ist MPower in Lusaka, Sambia, tätig und nutzt diesen Markt um in weitere Länder zu expandieren.

2.3. Das Team

MPower wird von einem jungen, erfahrenen und motivierten Team mit einer Leidenschaft für erneuerbare Energien geleitet. Das Führungs-Team bringt internationale Erfahrung in den Bereichen Solar, Entwicklungsfinanzierung, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung, Vertrieb, Marketing und Business Development, sowie umfangreicher Berufserfahrung in Afrika und anderen Entwicklungs- und Schwellenländern mit.



Abb. 15: Das Managementteam von MPower (von links: Manuel, Greg, Michael, Alejandro)

Manuel (Co-Gründer und CEO, +13 Jahre Berufserfahrung) blickt auf die Erfahrung des Aufbaus und Betriebs eines Solar Joint-Ventures in Ghana zurück. Greg (Co-Gründer und CFO, +12 Jahre Berufserfahrung) verfügt als vormaliger Mitgesellschafter und Geschäftsführer einer international agierenden Steuerberatungsgesellschaft in Deutschland und Spanien, unter anderem über Erfahrungen im Bereich des Aufbaus von Start-ups und Michael (COO, +5 Jahre Berufserfahrung) konnte bereits umfangreiche Erfahrungen im Bereich Entwicklungsfinanzierung sammeln. Alejandro (CTO, +10 Jahre Berufserfahrung), „Serial Entrepreneur“, entwickelt derzeit die innovative Software von MPower und war Teil der Y Combinator MOOC Start-up School, die er 2017 abschloss.

Darüber hinaus arbeitet Jacob Anz (MSc. Environmental Engineering - ETH Zürich) als Business Development Director und betreut die in Lusaka, Sambia, ansässigen Betriebe. Sophie (LL.M. Umweltrecht – UCT, Cape Town) bringt einen international-rechtlichen Hintergrund mit Fokus auf Umweltrecht mit und ist, unter anderem, im Bereich Business Development tätig. Danae Motta (MSc. Klimawissenschaften - Universität Bern) ist MPowers Junior Associate, Sergio Sanchez (Universidad Autónoma de Madrid) unterstützt in der Software-Entwicklung, und Zofe Chow ist MPower's Sourcing Analyst mit Sitz in Shenzhen, China.

2.4. Überwachung und Reporting

Durch die Softwarelösung ist MPower ständig auf dem neuesten Stand der Verkaufsaktivitäten durch Ihre lokalen Partner, des Lagerbestandes, als auch der Kreditprüfung der Endkunden. Zusätzlich folgt MPower den DFI-Standards (insbesondere dem Wirkungsmodell des FMO), dass an den Energiesektor angepasst wurde und Beschäftigung, Stromerzeugung, finanzielle KPIs und CO2-Auswirkungen überwacht.

2.5. MPower's Geschäftserwartungen

Nach MPower's Prognosen (siehe Abb. 16 & 17) wird MPower:

- Ab Dezember 2018 profitabel sein und
- Ab Oktober 2021 einen positiven Barmittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit erzielen.

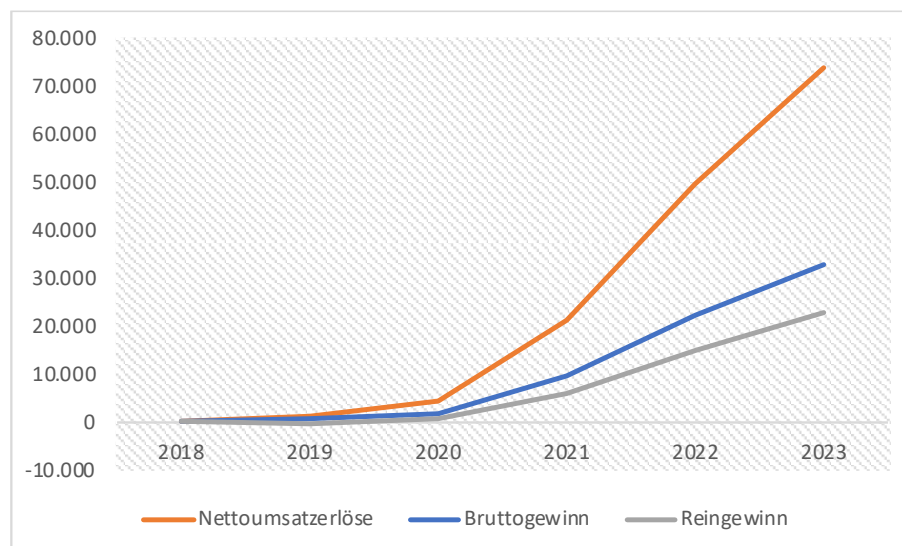


Abb. 15 MPower's Geschäftserwartungen (in '000 CHF)

Beträge in TSD CHF	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Nettoumsatzerlöse	225	1.305	4.083	21.327	49.641	73.788
Wachstum im Jahresvergleich in %		481%	213%	422%	133%	49%
Bruttogewinn	77	777	1.802	9.339	21.973	32.922
Bruttohandelsspanne in %	34%	60%	44%	44%	44%	45%
Personalausgaben	(134)	(799)	(1.030)	(1.165)	(1.589)	(1.895)
Vertriebsgemeinkosten	(105)	(100)	(203)	(252)	(320)	(392)
EBITDA	(93)	(123)	569	7.923	20.063	30.635
EBITDA %			14%	37%	40%	42%
Reingewinn	(179)	(294)	325	5.923	14.891	22.739
Net Profit %			8%	28%	30%	31%
Invest. in Nettoumlaufvermögen	(202)	(305)	(1.389)	(6.273)	(9.370)	(8.644)
Invest. in Warenbestand	(205)	(585)	(2.547)	(13.808)	(31.663)	(46.362)
Kapitalaufwendungen	(87)	(322)	(36)	(284)	(1.613)	(1.284)
Barmittelzufluss		(861)	(1.031)	(566)	4.048	13.060
kumul. Barmittelzufluss		(988)	(2.019)	(2.585)	1.463	14.523
Netto Fremdfinanzierung	181	1.782	(180)	-	-	-
Nettoeigenkapitalfinanzierung	592	772	72	-	-	-

Abb. 15 MPower's erwartete Leistungskennzahlen bis 2023 (in '000 CHF)

Darlehensbedingungen
Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt

Emissionsbezogene Angaben
Darlehensnehmer:
MPower Ventures AG, Zürich, Schweiz Organschaftlicher Vertreter: Manuel Seiffe, geboren am 28.10.1978, (Geschäftsführender Gesellschafter) Geschäftsadresse: c/o South Pole Holding AG, Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich HR-Nummer: CHE-452.912.844, Handelsregister Zürich
Projektbezogene Angaben:
Projekt-Name und -ID: MPower Solar Home Systems für Afrika Darlehenszweck: Umsetzung des Klimaschutz-Projekts gemäß Projektprofil vom [●] [und Deckung der Transaktionskosten dieser Finanzierung (Hinweis: Details ergeben sich aus den Allgemeinen Darlehensbedingungen und dem Projektprofil.) Finanzierungs-Schwelle: EUR 40.000,- Finanzierungs-Limit: EUR 150.000,- Finanzierungs-Periode: 23.11.2028 bis 28.02.2019 (einmalige Verlängerung möglich bis zu einem maximalen Gesamt-Zeitraum von 12 Monaten)
Individueller Darlehensbetrag: siehe Zeichnungsschein Hinweis: Der Darlehensbetrag muss mindestens EUR 250,- betragen und durch 50 teilbar sein (z.B. EUR 1.350,00). Bitte überweisen Sie den gesamten Betrag innerhalb von drei Werktagen ab Vertragschluss auf das untenstehende Projekt-Treuhandkonto. Der Vertrag ist hinfällig, wenn Sie Ihre Einzahlung nicht spätestens innerhalb von zwei Wochen geleistet haben (Ziffer 2.2 der Allgemeinen Darlehensbedingungen).
Zins- und Tilgungsleistungen:
Feste Verzinsung: 5 % p.a. ab dem Einzahlungstag
Jährlich nachschüssige Zinszahlung ab dem 30.9.2019 (erste Zahlung einschließlich individueller Vorlaufzinsen) Endfällige Tilgung des gesamten Darlehensbetrages am 30.9.2020 („ Rückzahlungstag “)
<u>Kontodaten des Zahlungsdienstleisters (Projekt-Treuhandkonto):</u> Kontoinhaber: secupay AG IBAN: DE65300500007060506297 BIC: WELADEDXXX Verwendungszweck: TA-Code
Anlagen zu den Darlehensbedingungen: • Allgemeine Darlehensbedingungen („ADB“) (beachten Sie bitte insb. Ziff. 8 – Qualifizierter Rangrücktritt) • Anlage 2 – Widerrufsbelehrung für Verbraucher • Anlage 3 – Risikohinweise

- Anlage 4 – Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB), Version 03.01.2016
- Anlage 5 – Projektprofil

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 8 der Allgemeinen Darlehensbedingungen) 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 3).

Hinweis: Das Projektprofil und die Projektbeschreibung auf der Plattform erheben 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.

Allgemeine Darlehensbedingungen (ADB)

Präambel

Der Darlehensnehmer plant das im Projektprofil näher beschriebene Klimaschutzprojekt („**Projekt**“). Der Darlehensgeber möchte ihm einen Teil des hierfür erforderlichen Kapitals in Form eines zweckgebundenen, qualifiziert nachrangigen Darlehens („**Darlehen**“) zur Verfügung stellen.

Das Darlehen ist Teil einer Schwarmfinanzierung („**Crowdfunding**“) in Form einer Vielzahl von Teil-Darlehen von verschiedenen Darlehensgebern („**Teil-Darlehen**“). Die Teil-Darlehen sind bis auf die Darlehensbeträge identisch ausgestaltet und werden über die Website www.crowd4climate.org vermittelt („**Plattform**“; der Betreiber dieser Plattform, die crowd4projects GmbH, Obere Donaustraße 12/28, 1020 Wien, Österreich, im Folgenden „**Plattformbetreiber**“).

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 Durchführung des Projekts, wie es in der Anlage „Projektprofil“ („**Projektprofil**“) näher beschrieben ist („**Darlehenszweck**“), sowie – falls in den Emissionsbezogenen Angaben ausdrücklich vorgesehen – die Deckung der Transaktionskosten für die Finanzierung des Projekts durch dieses Crowdfunding (vgl. hierzu noch Ziffer 5.4). Festgehalten wird, dass der Darlehensnehmer kein AIF im Sinne des § 2 Abs 1 Z1 AIFMG ist.

2. Zeichnungserklärung; Vertragsschluss

2.1 Der Darlehensnehmer gibt durch das Einstellen und Freischalten des Projekts auf der Plattform ein rechtlich bindendes **Angebot** zum Abschluss des Darlehensvertrags an interessierte Investoren ab. Dieses Angebot endet entweder mit dem Ende der Finanzierungs-Periode oder mit dem Erreichen des Finanzierungs-Limits (gemäß den Emissionsbezogenen Angaben).

Der Darlehensgeber muss bei der Plattform registriert und zum Investieren freigeschaltet sein. Er nimmt das Vertragsangebot des Darlehensnehmers durch das vollständige Ausfüllen des auf der Plattform dafür vorgesehenen Online-Formulars und das Anklicken des Buttons „**Jetzt zahlungspflichtig investieren**“ in rechtlich bindender Form an („**Zeichnungserklärung**“).

Der Plattformbetreiber leitet die Zeichnungserklärung als Bote an den Darlehensnehmer weiter. Der Vertrag kommt mit dem Zugang der Zeichnungserklärung beim Darlehensnehmer zustande („**Vertragsschluss**“). Der Darlehensnehmer bestätigt gegenüber dem Darlehensgeber durch Nachricht an die im Zeichnungsschein genannte Adresse („**autorisierte Adresse**“, vgl. hierzu noch Ziffer 10.2) den Zugang der Zeichnungserklärung („**Zugangsbestätigung**“).

2.2 Der individuelle Vertragsschluss steht unter der **auflösenden Bedingung**, dass der Darlehensgeber den Darlehensbetrag nicht innerhalb von **zwei Wochen** ab Vertragsschluss entsprechend den in Ziffer 4 geregelten Bestimmungen einzahlt („**Individual-Einzahlungsbedingung**“). Weiters steht der individuelle Vertragsabschluss unter der auflösenden Bedingung, dass dem Darlehensnehmer eine **Identifikation des Darlehensgebers** binnen zwei Wochen ab Vertragsabschluss nicht möglich ist. Der Darlehensgeber hat vor Vertragsabschluss eine Ausweiskopie gem. Registrierungsmaske hochzuladen. Sollte eine Identifikation nicht möglich sein (z.B. auf Grund Unleserlichkeit) wird der Darlehensgeber aufgefordert auf geeignete Weise eine Identifikation zu ermöglichen. Der Darlehensnehmer behält sich vor, eine Kopie des Ausweises anzufordern.

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. Zustandekommen der Finanzierung; Finanzierungs-Periode

3.1 Die Wirksamkeit aller rechtlichen Verpflichtungen aus dem Darlehensvertrag steht unter der **auflösenden Bedingung**, dass bis spätestens zum Ende der Finanzierungs-Periode (gemäß den Emissionsbezogenen Angaben) nicht so viele Zeichnungserklärungen für Teil-Darlehen abgegeben werden, dass in der Summe aller gezeichneten Teil-Darlehens-Beträge insgesamt die **Finanzierungs-Schwelle** (gemäß den Emissionsbezogenen Angaben) erreicht wird („**Kollektiv-Zeichnungsbedingung**“). Wird die Finanzierungs-Schwelle nicht erreicht, sind also alle Verpflichtungen aus diesem Vertrag hinfällig.

3.2 Der Darlehensnehmer hat das Recht, die Finanzierungs-Periode ein- oder mehrmalig bis zu einem maximalen Gesamt-Zeitraum von zwölf Monaten zu verlängern. Über jede Verlängerung wird der Darlehensnehmer die Darlehensgeber, die bereits verbindliche Zeichnungserklärungen abgegeben haben, in Kenntnis setzen („**Verlängerungs-Mitteilung**“).

3.3 Greift die in Ziffer 3.1 genannte Bedingung, so ist das **Crowdfunding gescheitert**. Alle bereits geschlossenen Teil-Darlehensverträge werden endgültig unwirksam. Der Darlehensnehmer teilt dies dem Darlehensgeber mit („**Rückabwicklungs-Mitteilung**“).

Der Darlehensnehmer verpflichtet sich gegenüber dem Darlehensgeber, im Verhältnis zum Zahlungsdienstleister dafür Sorge zu tragen, dass in diesem Fall die bereits eingezahlten Beträge unverzinst und ohne Kosten für den jeweiligen Darlehensgeber an den Darlehensgeber zurückgewährt werden. Die Rückgewähr erfolgt mit befreiender Wirkung für den Darlehensnehmer auf das im Zeichnungsschein genannte Konto („**autorisiertes Konto**“, vgl. hierzu noch Ziffer 10.2). Es wird klargestellt, dass keine Gesamtgläubigerschaft der Darlehensgeber besteht.

4. Fälligkeit; Darlehenseinzahlung

4.1 Der Darlehensbetrag ist bei Vertragsschluss (Ziffer 2.1) zur Zahlung fällig. Er ist innerhalb von drei Werktagen auf das Treuhandkonto zu überweisen (der Tag der Gutschrift auf dem Treuhandkonto bezogen auf dieses Darlehen der „**Einzahlungstag**“). Bei Nichtzahlung innerhalb von zwei Wochen ab Vertragsschluss ist der Vertrag hinfällig (Ziffer 2.2).

4.2 Mit der Einzahlung auf dem Treuhandkonto hat der Darlehensgeber seine Zahlungsverpflichtung gegenüber dem Darlehensnehmer erfüllt.

5. Darlehensauszahlung

5.1 Nach dem Erreichen des Finanzierungs-Limits oder dem Ende der Finanzierungs-Periode werden zunächst diejenigen Teil-Darlehensbeträge in einer Tranche vom Zahlungsdienstleister an den Darlehensnehmer ausgezahlt, die keinem Widerrufsrecht unterliegen oder die widerrufsfrei sind (bei denen ein Widerrufsrecht also nicht ausgeübt wurde und nicht mehr ausgeübt werden kann).

5.2 18 Tage später werden in einer weiteren Tranche die restlichen Darlehensbeträge ausgezahlt, für die zu diesen Zeitpunkten das Widerrufsrecht nicht ausgeübt wurde (der Tag dieser Auszahlung bezogen auf dieses Darlehen der „**Auszahlungstag**“).

5.3 Der Darlehensnehmer ist berechtigt, bereits zuvor auf eigene Kosten zu veranlassen, dass der Zahlungsdienstleister Teil-Darlehensbeträge an ihn auszahlt, sobald und soweit

- die Finanzierungs-Schwelle überschritten ist und durch Widerrufe nicht wieder unterschritten werden kann und
- die abgerufenen Teil-Darlehensbeträge keinem Widerrufsrecht unterliegen oder widerrufsfrei sind.

5.4 Falls der Darlehensvertrag ausdrücklich vorsieht, dass der Darlehenszweck die Deckung der Transaktionskosten dieser Finanzierung umfasst, kann die Gebühr, die der Plattformbetreiber vom Darlehensnehmer für die Abwicklung des Crowdfunding-Prozesses und die Vermittlung der Darlehensverträge erhält, vom Zahlungsdienstleister unmittelbar an den Plattformbetreiber ausgezahlt werden bzw. die Vergütung für die Abwicklung über den Zahlungsdienstleister direkt von diesem einbehalten werden. Die Höhe dieser Gebühr ergibt sich aus den vergütungsbezogenen Informationen, die der Darlehensgeber vom Plattformbetreiber erhält.

6. Projektdurchführung und Reporting

6.1 Dem Darlehensgeber stehen keine Mitwirkungs-, Stimm- oder Weisungsrechte in Bezug auf den Darlehensnehmer zu. Der Darlehensnehmer stellt dem Darlehensgeber während der Laufzeit des Darlehens in folgenden Zeitabständen folgende Unterlagen zur Verfügung:

- unverzüglich nach deren Fertigstellung, spätestens aber innerhalb eines halben Jahres nach Ende des Geschäftsjahres, seine gesetzeskonform aufgestellten **Jahresabschlüsse** in elektronischer Form einschließlich Lagebericht und Anhang.
- **Hinweise auf Überschreitung der Kostenpositionen** – Bei einer Überschreitung der Kostenpositionen (gemäß Kalkulation), die gegenüber den Darlehensgebern kommuniziert worden sind, um über 15 % ist der Darlehensgeber unverzüglich, spätestens innerhalb einer Woche ab der Kenntnis des Darlehensnehmers von der Kostenüberschreitung, über die Tatsache der Überschreitung, das Ausmaß und die Ursachen zu informieren.
- **Hinweise auf Projektverzug** – Bei Überschreitung der Meilensteine, die gegenüber den Darlehensgebern kommuniziert worden sind, um über drei Monate ist der Darlehensgeber unverzüglich, spätestens innerhalb einer Woche ab Kenntnis des Darlehensnehmers vom Projektverzug, über die Tatsache des Projektverzugs, das Ausmaß und die Ursachen zu informieren.
- **Hinweise auf Zielunterschreitung** – Bei Unterschreitung der eindeutig quantifizierten Ziele des Projektes, die gegenüber den Darlehensgebern kommuniziert worden sind, um über 15 % ist der Darlehensgeber unverzüglich, spätestens innerhalb einer Woche ab Kenntnis des Darlehensnehmers von der Zielunterschreitung, über die Tatsache der Zielunterschreitung, das Ausmaß und die Ursachen zu informieren.

6.2 Die vorstehend genannten Unterlagen macht der Darlehensnehmer dem Darlehensgeber über die Plattform in elektronischer Form zugänglich.

7. Laufzeit, Verzinsung; Rückzahlung des Darlehens

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

7.2 Der jeweils ausstehende Darlehensbetrag verzinst sich ab dem Einzahlungstag (Ziffer 4.1) bis zum vertraglich vereinbarten Resttilgungs- bzw. Rückzahlungstag mit dem in den Emissionsbezogenen Angaben genannten Festzinssatz. Die Zinsen werden nach näherer Maßgabe der Emissionsbezogenen Angaben nachschüssig gezahlt. Mit der ersten Annuitäts- bzw. Zinszahlung werden Vorlaufzinsen in individuell unterschiedlicher Höhe (abhängig vom jeweiligen Einzahlungstag) ausgezahlt. Die Zinsen werden zeitanteilig nach der Methode act/365 (Englische Methode) berechnet. Werden fällige Tilgungsleistungen nicht erbracht, wird der gesetzliche Verzugszins geschuldet; weitergehende Schadensersatzansprüche bleiben unberührt, ebenso die Regelung in Ziffer 8. Im Fall der Rückabwicklung aufgrund Scheiterns des Fundings schuldet der Darlehensnehmer keine Verzinsung (Ziffer 3.3). Generell gilt: Die Darlehensgeber sind weder an Verlusten des Darlehensnehmers aus dessen unternehmerischer Tätigkeit beteiligt noch besteht eine Nachschusspflicht.

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

7.4 Dem Darlehensgeber ist bekannt, dass der Darlehensnehmer den Plattformbetreiber als Vermittler iSd AltFG in die Abwicklung des Darlehensvertrages sowie insbesondere 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.

8. Qualifizierter Rangrücktritt

Der Darlehensgeber erklärt hiermit, frei von Zwang und bei vollem Bewusstsein, ausdrücklich und unwiderruflich die uneingeschränkte Nachrangigkeit aller seiner Forderungen gegenüber dem Darlehensnehmer aus dem gegenständlichen Darlehensvertrag, dies ungeachtet allfälliger entgegenstehender Vertragsbestimmungen (Rangrücktrittserklärung). Die Vertragsparteien vereinbaren hiermit ausdrücklich, einvernehmlich und einseitig unwiderruflich, die Nachrangigkeit des gegebenen Darlehens, sodass der Darlehensgeber die Rückzahlung des Darlehens und die Zahlung von Zinsen solange und soweit nicht fordern kann, wie sie beim Darlehensnehmer einen Grund für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens herbeiführen würde, sowie dass alle Forderungen des Darlehensgebers aus dem gegenständlichen Darlehensvertrag daher erst nach Beseitigung eines allfälligen negativen Eigenkapitals des Darlehensnehmers oder – im Falle der Insolvenz oder Liquidation des Darlehensnehmers – erst nach vollständiger Befriedigung aller anderen (nicht nachrangigen) Gläubiger begehrt werden können. Die Vertragsparteien vereinbaren hiermit ausdrücklich, einvernehmlich und einseitig unwiderruflich, dass im Zweifelsfall der gegenständlichen Vertragsbestimmung uneingeschränkter Vorrang vor allfälligen entgegenstehenden anderen Bestimmungen dieses Darlehensvertrages zukommen soll.

Alle Teil-Darlehen (vgl. Präambel) sind untereinander gleichrangig.

Die Nachrangforderungen des Darlehensgebers können nur aus künftigen Jahresüberschüssen, einem etwaigen Liquidationsüberschuss oder aus sonstigem freien Vermögen, das nach Befriedigung aller anderen Gläubiger des Darlehensnehmers (mit Ausnahme anderer Rücktrittsgläubiger und gleichrangiger Gläubiger) verbleibt, beglichen werden.

9. Außerordentliches Kündigungsrecht

9.1 Der Darlehensgeber kann den Darlehensvertrag nur 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 8 unterliegen und er sie daher unter den dort geregelten Bedingungen nicht geltend machen kann.

9.2 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
- c. der Darlehensnehmer seinen unter Ziffer 6 genannten **Reporting-Pflichten** 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 Kulanzz Zeitraum von weiteren zwei Wochen ab dem vereinbarten Reporting-Datum ausgesprochen werden darf.

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

9.3 Der Darlehensgeber kann im Fall einer außerordentlichen Kündigung (vorbehaltlich des Eingreifens der Rangrücktrittsklausel) den Schaden geltend machen, der ihm durch die vorzeitige Rückzahlung entsteht.

10. Übertragbarkeit; sonstige Vereinbarungen

10.1 Die gesamte Rechtsstellung als Darlehensgeber aus diesem Vertrag kann nach dem Ende der Finanzierungs-Periode (wie in den Emissionsbezogenen Angaben geregelt) jederzeit hinsichtlich des gesamten Darlehensbetrags oder eines Teilbetrags an Dritte **verkauft** und im Wege der Vertragsübernahme **abgetreten** werden.

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, dass diese dem Darlehensnehmer durch den alten und den neuen Darlehensgeber innerhalb von zwei Wochen durch eingeschriebenen Brief anzuzeigen ist („**Übertragungsanzeige**“). Dabei 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 Firmenbuchgerichtes, die Firmenbuchnummer, 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 insgesamt in die Rechtsstellung aus diesem Vertrag eintritt. Die hierzu erforderliche Zustimmung 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.

10.2 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 2.1). 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.

10.3 Der Darlehensnehmer hat die Kosten dieses Darlehensvertrages und seiner Durchführung zu tragen.

10.4 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.

10.5 Auf den vorliegenden Vertrag ist ausschließlich materielles österreichisches Recht anzuwenden. Vertragssprache und maßgebliche Sprache für die Kommunikation zwischen Darlehensgeber und Darlehensnehmer ist Deutsch. Gerichtsstand für alle Rechtsstreitigkeiten aus diesem Vertragsverhältnis ist gegenüber Nutzern, die Kaufleute sind oder keinen allgemeinen Gerichtsstand in einem EU-Mitgliedsstaat haben, Wien. In allen übrigen Fällen gilt der gesetzliche Gerichtsstand.

10.6 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.

* * *