Darlehensbedingungen

Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und
vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre

Emissionsbezogene Angaben
Darlehensnehmer:
Sym GmbH, München Geschäftsführer: Andreas Kramer und Christoph Lohr Geschäftsadresse: Klugstr. 47A, 80638 München, Deutschland HR-Nummer: HRB 208285, Amtsgericht München
Projektbezogene Angaben:
Projekt-Name und -ID: Finanzierung Sym, 1856 **Darlehenszweck:** Umsetzung des Business-Plans gemäß Informationsmemorandum vom 09.05.2022 und Deckung der Transaktionskosten dieser Finanzierung (**Hinweis:** Details ergeben sich aus den Allgemeinen Darlehensbedingungen und des Informationsmemorandums.) **Funding-Schwelle:** EUR 0 **Funding-Limit:** EUR 5.000.000 **Funding-Zeitraum:** 10.05.2022 bis 10.01.2023 (einmalige oder mehrmalige Verlängerung möglich bis zu einem maximalen Gesamt-Zeitraum von 12 Monaten)
Individueller Darlehensbetrag: siehe Zeichnungsschein **Hinweis:** Der Darlehensbetrag muss mindestens EUR 250 EUR betragen und durch 1 teilbar sein (z.B. EUR 1.251,00). **Bitte überweisen Sie den gesamten Betrag innerhalb von drei Werktagen ab Vertragsschluss 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: 5,0 % p.a.
Quartalsweise nachschüssige Zinszahlung ab dem 30.06.2022 (erste Zahlung einschließlich individueller Vorlaufzinsen) Endfällige Tilgung des gesamten Darlehensbetrages am 31.12.2026 („**Rückzahlungstag**“)
Der Darlehensnehmer ist nach Maßgabe der Allgemeinen Darlehensbedingungen zur Kündigung und vorzeitigen Rückzahlung des Darlehens gegen Leistung einer pauschalierten Vorfälligkeitsentschädigung gestaffelt nach Restlaufzeit der restlichen Zinsansprüche berechtigt. Diese beträgt 100% der ausstehenden Zinsansprüche bei Kündigung >4 Jahre Restlaufzeit, 75% der ausstehenden Zinsansprüche bei Kündigung zwischen 2-4 Jahre Restlaufzeit, 50% der ausstehenden Zinsansprüche bei Kündigung <2 Jahre Restlaufzeit.

<u>Kontodaten des Zahlungsdienstleisters (Projekt-Treuhandkonto):</u>

Kontoinhaber:	secupay AG
IBAN/Kontonummer:	DE28850400611005525877
BIC/Bankleitzahl:	COBADEFFXXX
Verwendungszweck:	TA Nummer

Anlagen zu den Darlehensbedingungen:

- Anlage 1 – Risikohinweise
- Anlage 2 – Informationsmemorandum vom 09.05.2022
- Anlage 3 – Widerrufsbelehrung und Hinweis auf das Widerrufsrecht

Risikohinweis: Bei qualifiziert nachrangig ausgestalteten Darlehen trägt der Darlehensgeber ein Risiko, das höher ist als das Risiko eines regulären Fremdkapitalgebers und das über das allgemeine Insolvenzausfallrisiko hinausgeht. Sämtliche Ansprüche des Darlehensgebers aus dem Nachrangdarlehensvertrag – insbesondere die Ansprüche auf Zinszahlung und Tilgung – können gegenüber dem Darlehensnehmer nicht geltend gemacht werden, wenn dies für den Darlehensnehmer einen bindenden Grund für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens, d.h. Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, herbeiführen würde oder wenn in diesem Zeitpunkt bereits ein solcher Insolvenzgrund vorliegt (vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre). Dies bedeutet, dass die Ansprüche aus dem Nachrangdarlehen bereits dann nicht mehr durchsetzbar sind, wenn der Darlehensnehmer zum Zeitpunkt des Zahlungsverlangens zahlungsunfähig oder überschuldet ist oder dies zu werden droht. Die Ansprüche des Darlehensgebers wären dann dauerhaft in ihrer Durchsetzung gesperrt, solange und soweit die Krise des Darlehensnehmers nicht behoben wird. Dies kann dazu führen, dass diese Ansprüche bereits außerhalb eines Insolvenzverfahrens dauerhaft nicht durchsetzbar sind.

Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn der Darlehensnehmer nicht in der Lage ist, seine fälligen Zahlungspflichten zu erfüllen (§ 17 Abs. 2 Insolvenzordnung). Überschuldung liegt vor, wenn das Vermögen des Darlehensnehmers dessen bestehende Verbindlichkeiten nicht mehr deckt, es sei denn, die Fortführung des Unternehmens des Darlehensnehmers ist nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich (§ 19 Abs. 2 Insolvenzordnung). Diese gesetzlichen Vorschriften können sich mit Wirkung für die Zukunft verändern. Damit würden sich auch die Voraussetzungen verändern, unter denen die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre eingreift.
Die Nachrangforderungen des Darlehensgebers treten außerdem im Falle der Durchführung eines Liquidationsverfahrens und im Falle der Insolvenz des Darlehensnehmers im Rang gegenüber sämtlichen gegenwärtigen und künftigen Forderungen aller anderen Gläubiger des Darlehensnehmers zurück. Die Nachrangforderungen werden also erst nach diesen anderen Forderungen bedient, falls dann noch verteilungsfähiges Vermögen vorhanden sein sollte. Das Nachrangkapital dient den nicht im Rang zurückgetretenen Gläubigern als Haftungsgegenstand.

Dies kann zum Totalverlust des investierten Kapitals führen.

Aufgrund dieser eigenkapitalähnlichen Haftungsfunktion des Nachrangkapitals trifft den Darlehensgeber ein unternehmerisches Verlustrisiko. Der Darlehensgeber erhält aber keine gesellschaftsrechtlichen Mitwirkungs- und Kontrollrechte. Er hat damit nicht die Möglichkeit, auf die Realisierung dieses unternehmerischen Risikos einzuwirken, insbesondere verlustbringende Geschäftstätigkeiten des Darlehensnehmers zu beenden, bevor das eingebrachte Kapital verbraucht ist. Mit dieser vertraglichen Gestaltung werden aus Sicht des Darlehensgebers die Nachteile des Fremdkapitals (insbesondere keine Gewinn- und Vermögensbeteiligung des Darlehensgebers, kein Einfluss auf die Unternehmensführung des Darlehensnehmers und keine sonstigen Mitwirkungs- und Informationsrechte des Darlehensgebers) mit den Nachteilen des Eigenkapitals (Beteiligung des Darlehensgebers am unternehmerischen Risiko, keine Insolvenzantragspflicht des

Darlehensnehmers bei fehlender Möglichkeit der Rückzahlung) verbunden. Für den Darlehensgeber bedeutet dies, dass das von ihm übernommene Risiko in gewisser Hinsicht sogar über das unternehmerische Risiko eines Gesellschafters hinausgehen kann. Bitte lesen Sie die ausführlichen Risikohinweise (Anlage 1).

Hinweis: Das Projektprofil und die Projektbeschreibung auf der Funding-Page erheben nicht den Anspruch, alle Informationen zu enthalten, die für die Beurteilung der angebotenen Anlage erforderlich sind. Bitte nutzen Sie die Möglichkeit, dem Darlehensnehmer 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 die Umsetzung des in der Projektbeschreibung näher beschriebenen Vorhabens. Der Darlehensgeber möchte ihm einen Teil des hierfür erforderlichen Kapitals in Form eines zweckgebundenen, qualifiziert nachrangigen Darlehens („**Darlehen**“) zur Verfügung stellen. Bei dem Darlehen handelt es sich um eine unternehmerische Finanzierung mit einem entsprechenden unternehmerischen Verlustrisiko.

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 http://www.oers-invest.eco/ vermittelt („**Plattform**“; der Betreiber dieser Plattform, ÖRS Invest GmbH, Baseler Straße 10, 60329 Frankfurt am Main, 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 Umsetzung der unternehmerischen Strategie, wie sie in der Anlage „Projektbeschreibung“ („**Projektbeschreibung**“) näher beschrieben ist („**Darlehenszweck**“). Falls dies in den Emissionsbezogenen Angaben ausdrücklich vorgesehen ist, umfasst der Darlehenszweck außerdem die Deckung der Transaktionskosten für die Finanzierung durch dieses Crowdfunding (vgl. hierzu noch Ziffer 5.4).

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 des Funding-Zeitraums oder mit dem Erreichen des Funding-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**“).

2.2 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 in dem Zeichnungsschein genannte Adresse („**autorisierte Adresse**“, vgl. hierzu noch Ziffer 10.4) den Zugang der Zeichnungserklärung („**Zugangsbestätigung**“).

2.3 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**“).

2.4 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. Funding-Zeitraum

3.1 Der Darlehensnehmer hat das Recht, den Funding-Zeitraum ein- oder mehrmalig bis zu einem maximalen Gesamtzeitraum von 12 Monaten zu **verlängern**. Über jede Verlängerung wird der Darlehensnehmer die Darlehensgeber, die bereits verbindliche Zeichnungserklärungen abgegeben haben, in Kenntnis setzen („**Verlängerungs-Mitteilung**“).

3.2 Der Darlehensnehmer kann das öffentliche Angebot und damit den Funding-Zeitraum jederzeit auch vor Erreichen des Funding-Limits beenden, vorausgesetzt, die zweckgerechte Mittelverwendung des aus Ziffer 3 des Vermögensanlagen-Informationsblattes ersichtlichen Anlageobjekts ist gewährleistet.

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 Funding-Limits oder dem Ende des Funding-Zeitraums 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 abgerufenen Teil-Darlehensbeträge keinem Widerrufsrecht unterliegen oder widerrufsfrei sind.

5.4 Falls die Emissionsbezogenen Angaben ausdrücklich vorsehen, dass der Darlehenszweck die Deckung der Transaktionskosten dieser Finanzierung umfasst, kann die Vergütung, 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 Vergütung ergibt sich aus den vergütungsbezogenen Informationen, die der Darlehensgeber vom Plattformbetreiber erhält.

6. Reporting

6.1 Dem Darlehensgeber stehen keine Mitwirkungs-, Stimm- oder Weisungsrechte in Bezug auf den Darlehensnehmer zu. Der Darlehensnehmer wird den Darlehensgeber während der Laufzeit des Darlehens – sofern in der Projektbeschreibung nicht abweichend angegeben –

regelmäßig in Einklang mit den jeweils aktuell geltenden „Reporting Guidelines für Crowdfunding-Plattformen im Bundesverband Crowdfunding e.V.“ (verfügbar unter http://www.bundesverband-crowdfunding.de/reporting-guidelines-fuer-crowdfunding-plattformen-im-bundesverband-crowdfunding-e-v/) informieren. Er wird dabei zumindest die allgemeinen Anforderungen sowie die speziellen Anforderungen für Unternehmensfinanzierung einhalten.

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

6.3 Die vorstehend geregelten Informationsrechte stehen dem Darlehensgeber auch nach Kündigung des Darlehens noch insoweit zu, wie dies zur Überprüfung der Höhe und/oder Durchsetzbarkeit seiner Zahlungsansprüche erforderlich ist. Der Darlehensgeber hat die in Ziffer 10.2 geregelte Vertraulichkeitsverpflichtung und die in Ziffer 10.3 geregelte Wettbewerbsschutzklausel zur Kenntnis genommen.

7. Laufzeit, Verzinsung; Kündigungsrecht des Darlehensnehmers; Rückzahlung des Darlehens

Hinweis: Sämtliche Zahlungen des Darlehensnehmers nach diesem Vertrag werden nicht fällig, falls, soweit und solange die Regelung in Ziffer 8 (qualifizierter Rangrücktritt einschließlich vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre) eingreift.

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 („**Resttilgung**“) bzw. – bei endfälliger Tilgung – der Rückzahlungstag („**Rückzahlungstag**“) geregelt. Das Darlehen hat feste Laufzeit nach Maßgabe dieser Regelung.

Dem Darlehensnehmer steht vor Laufzeitende ein ordentliches Kündigungsrecht zu, welches mit Wirkung zum 30.06. oder 31.12. eines Jahres ausgeübt werden kann („**ordentliches Kündigungsrecht**“). Bei Ausübung dieses Kündigungsrechtes und vorfälliger Rückzahlung des Darlehens ist er verpflichtet, dem Darlehensgeber eine pauschalierte Vorfälligkeitsentschädigung in Höhe von 100% der ausstehenden Zinsansprüche bei Kündigung >4 Jahre Restlaufzeit, 75% der ausstehenden Zinsansprüche bei Kündigung zwischen 2-4 Jahre Restlaufzeit oder 50% der ausstehenden Zinsansprüche bei Kündigung <2 Jahre Restlaufzeit zu zahlen, die über die restliche Laufzeit des Darlehens angefallen wären. Sollte im Darlehensvertrag ein erfolgsabhängiger Bonuszins vorgesehen sein, so hat der Darlehensnehmer die Bonuszinszahlung zu leisten, falls bezogen auf die tatsächliche Laufzeit des Darlehens die im Darlehensvertrag genannte Bonusbedingung erfüllt war; die Bonuszinszahlung ist aber im Verhältnis der tatsächlichen zur ursprünglich vereinbarten Laufzeit zeitanteilig zu kürzen. Das Kündigungsrecht muss allen Teil-Darlehensgebern gegenüber einheitlich ausgeübt werden. Die Kündigungserklärung muss mindestens drei

Monate vor dem Tag zugehen, zu dem gekündigt werden soll. Die Rückzahlung des jeweils ausstehenden Darlehensbetrags, die geschuldete Vorfälligkeitsentschädigung und eine etwaige Bonuszinszahlung sind am Tag der Wirksamkeit der Kündigung fällig.

7.2 Der jeweils ausstehende Darlehensbetrag verzinst sich ab dem Einzahlungstag (Ziffer 4.1) bis zum vertraglich vereinbarten Resttilgungs- bzw. Rückzahlungstag oder bis zum Tag der Wirksamkeit einer Kündigung mit dem in den Emissionsbezogenen Angaben genannten Festzinssatz sowie – falls in den Emissionsbezogenen Angaben geregelt – einer etwaigen erfolgsabhängigen Bonuszins-Komponente. 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, tagesgenau) berechnet. Werden fällige Tilgungsleistungen nicht erbracht, wird der gesetzliche Verzugszins geschuldet; weitergehende Schadensersatzansprüche bleiben unberührt, ebenso die Regelung in Ziffer 8. Generell gilt: Die Darlehensgeber sind weder an Verlusten des Darlehensnehmers aus dessen unternehmerischer Tätigkeit beteiligt noch besteht eine Nachschusspflicht.

7.3 Ob eine etwaig in den Emissionsbezogenen Angaben vorgesehene Bonuszinskomponente zur Auszahlung kommt, wird auf der Plattform bekannt gemacht, sobald die jeweils erforderlichen Informationen (insbesondere die entsprechende Mitteilung des Darlehensnehmers, Ziffer 6.1) zur Verfügung stehen.

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

8. Qualifizierter Rangrücktritt einschließlich vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre

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

Alle Teil-Darlehen sind untereinander gleichrangig.

Die Nachrangforderungen des Darlehensgebers können nur aus künftigen Jahresüberschüssen, einem etwaigen Liquidationsüberschuss oder aus einem die sonstigen Verbindlichkeiten der Gesellschaft übersteigenden freien Vermögen beglichen werden.

Der Darlehensgeber verpflichtet sich, seine Nachrangforderungen solange und soweit nicht geltend zu machen, wie die Befriedigung dieser Forderungen einen bindenden Grund für die Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Darlehensnehmers herbeiführen würde, also zu einer Zahlungsunfähigkeit des Darlehensnehmers im Sinne von § 17 Insolvenzordnung oder einer Überschuldung des Darlehensnehmers im Sinne von § 19 Insolvenzordnung (in ihrer im jeweiligen Zeitpunkt geltenden Fassung) führen würde.

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

- der Darlehensnehmer **unzutreffende Angaben** zu Umständen macht bzw. gemacht hat, die für die Eingehung und Durchführung des Vertragsverhältnisses und für seine Kapitaldienstfähigkeit wesentlich sind;
- der Darlehensnehmer den Darlehensbetrag **zweckwidrig verwendet** oder seinen **Geschäftsbetrieb aufgibt;** oder
- 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 Kulanzzeitraum 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.

9.4 Ein wichtiger Grund, der den Darlehensnehmer zur außerordentlichen Kündigung berechtigt, liegt insbesondere bei einem schuldhaften Verstoß des Darlehensgebers gegen die Regelungen der Ziffern 10.2 (Vertraulichkeit) und 10.3 (Wettbewerbsschutz) vor.

10. Übertragbarkeit; Vertraulichkeit; Wettbewerbsschutz; sonstige Vereinbarungen

10.1 Die gesamte Rechtsstellung als Darlehensgeber aus diesem Vertrag kann nach dem Ende des Funding-Zeitraums (wie in den Emissionsbezogenen Angaben geregelt) jederzeit **vererbt** oder hinsichtlich des gesamten Darlehensbetrags oder eines Teilbetrags an Dritte **verkauft** und im Wege der Vertragsübernahme **abgetreten** werden. Der Darlehensgeber verpflichtet sich, nicht an die in Ziffer 10.3 genannten Personen zu verkaufen.

Sofern der Plattformbetreiber oder ein Dritter 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 kein Marktplatz zur Verfügung gestellt wird, 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 Registergerichts, die Registernummer, E-Mail-Adresse und Bankverbindung sowie die vertretungsberechtigten Personen (mit Vor- und Nachname, Geburtstag, Wohnort und Art der Vertretungsberechtigung) anzugeben. Die Übertragung wird mit Zugang der Übertragungsanzeige beim Darlehensnehmer unter der Voraussetzung wirksam, dass der neue Darlehensgeber insgesamt in die Rechtsstellung aus diesem Vertrag eintritt. Die hierzu erforderliche Zustimmung (§ 415 BGB) erteilt der Darlehensnehmer hiermit – unter der Voraussetzung, dass die vorgenannten Anforderungen gewahrt sind – bereits im Voraus. Die neue Adresse und die neue Bankverbindung gelten zugleich als autorisierte Adresse und autorisiertes Konto im Sinne dieses Vertrages.

10.2 **Die Parteien verpflichten sich, den Inhalt dieses Vertrages und alle Unterlagen und Informationen, die einer Partei („verpflichtete Partei“) von der jeweils anderen Partei („berechtigte Partei“) zugänglich gemacht werden („vertrauliche Informationen“),**

vertraulich zu behandeln und ohne vorherige schriftliche Zustimmung der berechtigten Partei keinem Dritten zugänglich zu machen.

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

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

Die vorstehenden Regelungen gelten nicht, soweit die verpflichtete Partei oder ihre Beauftragten aufgrund zwingenden Rechts oder der vollziehbaren Entscheidung eines Gerichts oder einer Behörde zur Offenlegung von Informationen verpflichtet sind. In diesem Fall wird die verpflichtete Partei die berechtigte Partei hierüber unverzüglich informieren und in Abstimmung mit dieser alle notwendigen und rechtlich zulässigen Maßnahmen ergreifen, um die Offenlegung zu vermeiden oder eine möglichst vertrauliche Behandlung sicherzustellen. Die Verpflichtungen aus dieser Ziffer 10.2 enden mit Ablauf von zwei (2) Jahren nach dem Ende der Laufzeit dieses Vertrages.

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

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

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

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

10.6 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.

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

10.8 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.

* * *

Risikohinweise

Bei dem vorliegenden Angebot handelt es sich um ein Angebot von Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre der Sym GmbH mit Sitz in München. Die Nachrangdarlehen sind langfristige, schuldrechtliche Verträge, die mit wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Risiken verbunden sind. Der Anleger sollte daher die nachfolgende Risikobelehrung aufmerksam lesen und bei seiner Entscheidung entsprechend berücksichtigen. Insbesondere sollte die Vermögensanlage des Anlegers seinen wirtschaftlichen Verhältnissen entsprechen und seine Investition in die Vermögensanlage sollte nur einen geringen Teil seines Gesamtvermögens ausmachen.

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

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

1. Allgemeine Risiken und Risiken aus der Ausgestaltung der Nachrangdarlehen

1.1 Maximales Risiko – Totalverlustrisiko

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

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

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

1.2 Nachrangrisiko und unternehmerischer Charakter der Finanzierung

Es handelt sich bei diesem qualifiziert nachrangigen Darlehen um eine unternehmerische Finanzierung mit einem entsprechenden unternehmerischen Verlustrisiko (eigenkapitalähnliche Haftungsfunktion). Der Anleger erhält aber keine gesellschaftsrechtlichen Mitwirkungs- und Kontrollrechte und hat damit nicht die Möglichkeit, auf die Realisierung des unternehmerischen Risikos einzuwirken (insbesondere hat er nicht die Möglichkeit, verlustbringende Geschäftstätigkeiten zu beenden, ehe das eingebrachte Kapital verbraucht ist). Mit dieser vertraglichen Gestaltung werden aus Sicht des Anlegers die Nachteile des Fremdkapitals (insbesondere keine Gewinn- und Vermögensbeteiligung des Anlegers, kein Einfluss des Anlegers auf die Unternehmensführung des Darlehensnehmers und keine sonstigen Mitwirkungs- und Informationsrechte des Anlegers) mit den Nachteilen des Eigenkapitals (Beteiligung des Anlegers am unternehmerischen Risiko, keine Insolvenzantragspflicht des Darlehensnehmers bei fehlender Möglichkeit der Rückzahlung) verbunden. Für den Anleger bedeutet dies, dass das von ihm übernommene Risiko in gewisser Hinsicht sogar über das unternehmerische Risiko eines Gesellschafters hinausgehen kann.

Bei dem Nachrangdarlehensvertrag handelt es sich um ein Darlehen mit einem sogenannten qualifizierten Rangrücktritt und **vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre** (siehe näher Ziffer 8 der Allgemeinen Darlehensbedingungen). Dies bedeutet: **Sämtliche Ansprüche des Anlegers aus dem Nachrangdarlehensvertrag – insbesondere die Ansprüche auf Rückzahlung des Darlehensbetrags und auf Zahlung der Zinsen – („Nachrangforderungen“) können gegenüber dem Darlehensnehmer nicht geltend gemacht werden, wenn dies für den Darlehensnehmer einen bindenden Grund für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens, d.h. Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, herbeiführen würde oder wenn in diesem Zeitpunkt bereits ein solcher Insolvenzgrund vorliegt (vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre).** Dies bedeutet, dass die Ansprüche aus dem Nachrangdarlehen bereits dann nicht mehr durchsetzbar sind, wenn der Darlehensnehmer zum Zeitpunkt des Zahlungsverlangens zahlungsunfähig oder überschuldet ist oder dies durch die Zahlung zu werden droht. Die Ansprüche des Anlegers wären dann dauerhaft in ihrer Durchsetzung gesperrt, solange und soweit die Krise des Darlehensnehmers nicht behoben wird. Dies kann dazu führen, dass die Ansprüche des Anlegers bereits außerhalb eines Insolvenzverfahrens dauerhaft nicht durchsetzbar sind.

Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn der Darlehensnehmer nicht in der Lage ist, seine fälligen Zahlungspflichten zu erfüllen (§ 17 Abs. 2 Insolvenzordnung). Überschuldung liegt vor, wenn das Vermögen des Darlehensnehmers dessen bestehende Verbindlichkeiten nicht mehr deckt, es sei denn, die Fortführung des Unternehmens des Darlehensnehmers ist nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich (§ 19 Abs. 2 Insolvenzordnung). Diese gesetzlichen Vorschriften können sich mit Wirkung für die Zukunft verändern. Damit würden sich auch die Voraussetzungen verändern, unter denen die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre eingreift.

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

Die Nachrangforderungen des Anlegers treten außerdem im Falle der Durchführung eines Liquidationsverfahrens und im Falle der Insolvenz des Darlehensnehmers im Rang gegenüber den folgenden Forderungen zurück: Der qualifizierte Rangrücktritt besteht gegenüber sämtlichen gegenwärtigen und künftigen Forderungen aller nicht nachrangigen Gläubiger des Darlehensnehmers sowie gegenüber sämtlichen in § 39 Abs. 1 Insolvenzordnung bezeichneten nachrangigen Forderungen. Der Anleger wird daher mit seinen Forderungen erst nach vollständiger und endgültiger Befriedigung sämtlicher anderer Gläubiger des Darlehensnehmers berücksichtigt.

1.3 Fehlende Besicherung der Darlehen

Da das Darlehen unbesichert ist, könnte der Anleger weder seine Forderung auf Rückzahlung des eingesetzten Kapitals noch seine Zinszahlungsansprüche aus Sicherheiten befriedigen, falls er vom Darlehensnehmer keine Zahlungen erhält. Insbesondere im Insolvenzfall könnte dies dazu führen, dass die Ansprüche des Anlegers nicht oder nur zu einem geringeren Teil befriedigt werden können. Dies könnte dazu führen, dass es zum teilweisen oder vollständigen Verlust des investierten Kapitals kommt.

1.4 Endfälligkeit der Tilgung

Die Tilgung des Darlehenskapitals der Anleger soll insgesamt am Ende der Laufzeit erfolgen (Endfälligkeit zum 31.12.2026). Sollte der Darlehensnehmer bis dahin das für die Tilgung erforderliche Kapital nicht aus seiner laufenden Geschäftstätigkeit erwirtschaften können und/oder keine dann erforderliche Anschlussfinanzierung erhalten, besteht das Risiko, dass die endfällige Tilgung nicht oder nicht zum geplanten Zeitpunkt erfolgen kann.

1.5 Veräußerlichkeit (Fungibilität), Verfügbarkeit des investierten Kapitals, langfristige Bindung

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

Nachrangdarlehen sind keine Wertpapiere und auch nicht mit diesen vergleichbar. Derzeit existiert kein liquider Zweitmarkt für die abgeschlossenen Darlehensverträge. Eine Veräußerung des Darlehens durch den Anleger ist zwar grundsätzlich rechtlich möglich. Die Möglichkeit zum Verkauf ist jedoch aufgrund der geringen Marktgröße und Handelsvolumina nicht sichergestellt. Es ist auch möglich, dass eine Abtretung nicht zum Nennwert der Forderung erfolgen kann. Es könnte also sein, dass bei einem Veräußerungswunsch kein Käufer gefunden wird oder der Verkauf nur zu einem geringeren Preis als gewünscht erfolgen kann. Das investierte Kapital kann daher bis zum Ablauf der Vertragslaufzeit gebunden sein.

1.6 Mögliche Verlängerung der Kapitalbindung

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

Schieflage des Darlehensnehmers nicht behoben, könnte es zum Teil- oder Totalverlust des investierten Vermögens und der Zinsansprüche kommen.

1.7 Risiko aufgrund der Widerrufsrechte der Anleger

Bei Inanspruchnahme des gesetzlichen Widerrufsrechts durch Anleger besteht aufgrund der dann entstehenden Verpflichtung des Darlehensnehmers zur Rückzahlung bereits eingezahlter Anlagebeträge das Risiko, dass es zu entsprechenden Liquiditätsabflüssen bei dem Darlehensnehmer kommt. In diesem Fall könnten geplante Investitionen nicht oder nicht wie geplant vorgenommen werden. In einem solchen Fall könnten die wirtschaftlichen Ergebnisse des Darlehensnehmers erheblich von der Prognose abweichen. Dies kann zu geringeren Zinszahlungen an die Anleger bis hin zum Totalverlust des Anlagebetrags führen. In dem Fall, dass mehrere Anleger gleichzeitig ihre Zeichnung wirksam widerrufen, besteht das Risiko, dass der Darlehensnehmer zahlungsunfähig werden könnte. Dies kann zu einem Totalverlust des Anlagebetrags führen.

2. Risiken auf Ebene des Darlehensnehmers

2.1 Geschäftsrisiko des Darlehensnehmers

Es handelt sich um eine unternehmerische Finanzierung. Der Anleger trägt das Risiko einer nachteiligen Geschäftsentwicklung des Darlehensnehmers. Es besteht das Risiko, dass dem Darlehensnehmer in Zukunft nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die Zinsforderungen zu erfüllen und die Darlehensvaluta zurückzuzahlen. Weder der wirtschaftliche Erfolg der zukünftigen Geschäftstätigkeit des Darlehensnehmers noch der Erfolg des vom Darlehensnehmer verfolgten Vorhabens können mit Sicherheit vorhergesehen werden. Der Darlehensnehmer kann Höhe und Zeitpunkt von Zuflüssen weder zusichern noch garantieren.

2.2 Ausfallrisiko des Darlehensnehmers (Emittentenrisiko)

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

2.3 Frühe Unternehmensphase

Bei dem Darlehensnehmer handelt es sich um ein Unternehmen in einer frühen Unternehmensphase. Die Finanzierung eines solchen jungen Unternehmens ist mit spezifischen Risiken verbunden. Setzt sich eine Geschäftsidee am Markt nicht durch oder kann der geplante Geschäftsaufbau nicht wie erhofft umgesetzt werden, besteht für Investoren ein Totalverlustrisiko. Der Unternehmenserfolg hängt von verschiedensten Faktoren wie z.B. dem Team, bestimmten Schlüsselpersonen, Fachkräften und Beratern, dem Marktumfeld, Lieferantenbeziehungen, technologischen Entwicklungen, Schutzrechten, gesetzlichen Rahmenbedingungen, Wettbewerbern und weiteren Faktoren ab. Für Investoren, die in ein Frühphasenunternehmen investieren, ist es wesentlich wahrscheinlicher, dass sie ihr investiertes Kapital verlieren, als dass sie eine Rendite auf das eingesetzte Kapital erzielen.

2.4 Risiken aus der Geschäftstätigkeit und der Umsetzung des vom Darlehensnehmer verfolgten Vorhabens

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

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

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

2.5 Kapitalstrukturrisiko

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

2.6 Schlüsselpersonenrisiko

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

2.7 Aufsichtsrechtsrisiko

Es besteht das Risiko, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen so geändert werden oder sich die Tätigkeit des Darlehensnehmers so verändert, dass sie ein Investmentvermögen im Sinne des Kapitalanlagesetzbuchs darstellt, so dass die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Maßnahmen nach § 15 des Kapitalanlagegesetzbuchs ergreifen und insbesondere die Rückabwicklung der Geschäfte des Darlehensnehmers anordnen kann. Dies kann zu geringeren Zinszahlungen an die Anleger bis hin zum Totalverlust des Anlagebetrags führen.

2.8 Prognoserisiko

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

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

2.9 Rechtsänderungsrisiko

Die Darstellung der rechtlichen Folgen eines Investments in ein Finanzinstrument beruht auf dem Stand des zum Zeitpunkt des Angebots geltenden Rechts, den bisher angewendeten Gerichtsurteilen und der Praxis der Verwaltung. Änderungen in der Anwendung bestehender Rechtsnormen durch Behörden und Gerichte sowie künftige Änderungen von Rechtsnormen könnten für die Plattform, den Emittenten und den Anleger negative Folgen haben. Es gibt keine Gewähr dafür, dass die zur Zeit der Durchführung des Angebots geltenden Gesetze und Verordnungen sowie die Rechtsprechungs- und Verwaltungspraxis in unveränderter Form bestehen bleiben. Vielmehr trägt das Rechtsänderungsrisiko der Anleger.

3. Risiken auf Ebene des Anlegers

3.1 Fremdfinanzierungsrisiko

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

3.2 Risiko der Änderung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Nachrangdarlehen von künftigen Steuer-, Gesellschafts- oder anderen Rechtsänderungen derart betroffen sind, dass auf die Zinszahlungen ein entsprechender Abschlag vorgenommen werden muss und somit die erwarteten Ergebnisse für den Anleger nicht (mehr) erzielt werden können. Ferner besteht das Risiko, dass der Erwerb, die Veräußerung oder die

Rückzahlung der Nachrangdarlehen besteuert wird, was für den Anleger zusätzliche Kosten zur Folge hätte. Diese Kosten wären auch im Falle des Totalverlusts des Anlagebetrags durch den Anleger zu tragen. Die Übernahme dieser Kosten kann zu einer Privatinsolvenz des Anlegers führen.

3.3 Hinweis zu Risikostreuung und Vermeidung von Risikokonzentration

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

4. Hinweise des Plattformbetreibers

4.1 Umfang der Projektprüfung durch den Plattformbetreiber

Der Plattformbetreiber nimmt im Vorfeld des Einstellens eines Projekts auf der Plattform lediglich eine Plausibilitätsprüfung vor. Das Einstellen auf der Plattform stellt keine Investitionsempfehlung dar. Der Plattformbetreiber beurteilt nicht die Bonität des Darlehensnehmers und überprüft nicht die von diesem zur Verfügung gestellten Informationen auf ihren Wahrheitsgehalt, ihre Vollständigkeit oder ihre Aktualität.

4.2 Tätigkeitsprofil des Plattformbetreibers

Der Plattformbetreiber übt keine Beratungstätigkeit aus und erbringt keine Beratungsleistungen. Insbesondere werden keine Finanzierungs- und/oder Anlageberatung sowie keine steuerliche und/oder rechtliche Beratung erbracht. Der Plattformbetreiber gibt Anlegern keine persönlichen Empfehlungen zum Erwerb von Finanzinstrumenten auf Grundlage einer Prüfung der persönlichen Umstände des jeweiligen Anlegers. Die persönlichen Umstände werden nur insoweit erfragt, wie dies im Rahmen der Anlagevermittlung gesetzlich vorgeschrieben ist, und lediglich mit dem Ziel, die gesetzlich vorgeschriebenen Hinweise zu erteilen, nicht aber mit dem Ziel, dem Anleger eine persönliche Empfehlung zum Erwerb eines bestimmten Finanzinstruments auszusprechen.

4.3 Informationsgehalt der Projektbeschreibung

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

Informationsmemorandum 09/05/2022

Symworking

Wirtschaften ohne Verlierer

#verantwortungskapital

Sym GmbH

Klugstraße 47A

80638 München

sym: beyond economy

Verantwortlichkeitserklärung der Geschäftsführung **3**

Hinweise **4**

Management Summary **5**

Hintergrund und Vision **8**

Traditionelle Maßstäbe von Erfolg sind veraltet *8*

Wir schaffen eine neue Form des Wirtschaftens *8*

Unsere Vision: Wirtschaften ohne Verlierer *8*

Wir setzen auf Verantwortungskapital *9*

Der Markt in dem wir uns bewegen **10**

Die Komplexität und Unsicherheit im Umfeld der deutschen kleinen und mittleren Unternehmen ist hoch *10*

Der Markt für Managementunterstützung ist eine Herausforderung für KMU *11*

Das erwartete Marktpotential für unsere Services ist enorm *13*

Unsere Zielkunden **15**

Unser Leistungsversprechen **17**

Einordnung unseres Geschäftsmodells *17*

10 Servicelines für weniger Komplexität *18*

Zukunft durch Digitalisierung mit der Symsuite *19*

Unsere Abrechnungsmodelle und Erlösquellen *21*

Unsere Werte – ökologisch, regional und sozial **24**

Unsere Vorstellung eines neuen Wirtschaftssystems *24*

ÖRS Audit *24*

ÖRS Check *25*

Symworking – Wirtschaften am Vorbild der Natur **26**

Wo wir stehen – Was haben wir bisher erreicht? **28**

Historie *28*

Erreichte Meilensteine *28*

Transformationsstrategie und Skalierung **29**

Vom People Business zur software company *29*

Skalierung über Hypozentren *29*

Roadmap und aktuelle Projekte **32**

Unsere aktuellen Projekte für 2022 *32*

Ausblick der geplanten Meilensteine bis 2024 *33*

Die Köpfe hinter Sym **34**

Gesellschafter/Geschäftsführer *34*

Entwicklung Gesellschafterstruktur und Bewertung *38*

Management Team *38*

Mitarbeitende – wir sind Symworker *38*

Daten und Fakten **40**

Gesellschaftsrechtliches Organigramm *40*

Mittelherkunft (Finanzierung) und Mittelverwendung *40*

Annahmen zum Financial Model *41*

Neue Standorte *41*

Organisches Wachstum *42*

Finanzplan *43*

Risikohinweise **45**

Verantwortlichkeitserklärung der Geschäftsführung

Anbieterin und Emittentin des mit diesem Infomemorandum angebotenen Nachrangdarlehen ist ausschließlich die Sym GmbH, Klugstraße 47A, 80638 München.

Für den Inhalt dieses Infomemorandums sind nur die bis zum Datum der Aufstellung dieses Infomemorandums bekannten und erkennbaren Sachverhalte maßgeblich. Eine Haftung für den Eintritt der angestrebten Ergebnisse sowie für Abweichungen durch künftige wirtschaftliche, steuerliche und/ oder rechtliche Änderungen wird, soweit gesetzlich zulässig, nicht übernommen. Eine Haftung für Angaben Dritter für von diesem Infomemorandum abweichende Aussagen wird von der Emittentin nicht übernommen, soweit der Haftungsausschluss gesetzlich zulässig ist. Die Emittentin übernimmt die Verantwortung für den Inhalt dieses Infomemorandums. Sie erklärt, dass die in dem Informationsmemorandum gemachten Angaben ihres Wissens nach richtig sind.

Andreas Kramer	Christoph Lohr

Geschäftsführer der Sym GmbH,

München, den 29.04.2021

Hinweise

Es wurde ein Vermögensinformationsblatt veröffentlicht. Die Investierenden können dieses ohne Zugangsbeschränkung auf den Internetseiten des vertraglich gebundenen Vermittlers ÖRS Invest GmbH (im Folgenden auch „ÖRS Invest“) unter https://www.sym.eco/verantwortungskapital sowie https://www.oers-invest.eco/sym einsehen und herunterladen. Diese Werbeunterlage stellt keinen Prospekt im Sinne des Wertpapierprospektgesetzes (WpPG) dar. Das nachrangige Darlehen ist gem. § 2a VermAnlG von der Prospektpflicht befreit. Bei dieser Kapitalanlage gibt es keine gesetzliche Einlagensicherung. Dieses Angebot ist nur für Investierende geeignet, die das Risiko dieser Anlageform beurteilen und den Eintritt eines Totalverlusts finanziell verkraften können.

Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

Management Summary

Unser Geschäftsmodell ist ein Angebot für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), mit dem wir das Symworking, eine neue, nachhaltige Form von regionalen Wirtschaftskreisläufen begründen. Die KMU bilden deutschlandweit mit 99,6% aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen eine tragende Säule unserer Wirtschaft und sorgen als Arbeitgeber für das Einkommen von 59% aller sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten. Auf dieser Basis ist das Gewinnen von jeweils 500 Kunden und strategischen Partnern an 200 Standorten in Deutschland das langfristige Ziel von Sym. In den nächsten 10 Jahren werden wir Ecosysteme aufbauen, die sich ökologisch, regional und sozial (ÖRS) nachhaltig im Herzen der Gesellschaft und der Realwirtschaft integrieren werden.

Das Strukturieren und Fördern von komplementären Stärken und symbiotischer Zusammenarbeit unter den teilnehmenden KMU erhöht die Resilienz und sichert die Zukunftsfähigkeit der einzelnen Unternehmen. Im Ergebnis entkoppelt sich unsere Symworking-Community in den regionalen Ecosystemen von der typischen Abreicherungsspirale des globalen Verdrängungs- und Preiswettbewerbs, der einseitigen Renditemaximierung der Kapitalgeber und der „Winner takes it all"-Strategien der großen digitalen Plattformen. Durch diese Wirkungen kann das Sym Geschäftsmodell sowohl der Ausprägung eines Sozialunternehmens als auch der eines Eco-Entrepreneurships zugeordnet werden.

Das Leistungsversprechen von Sym ist unser Alleinstellungsmerkmal (USP) für KMU-Unternehmer:innen, die sich in ihrer persönlichen Verantwortung zunehmender Komplexität, Unsicherheit und Volatilität ausgesetzt sehen:

1. Wir befähigen und entlasten den Unternehmer in seinem administrativen Tagesgeschäft mit unseren Shared Management Services. Über unser im Aufbau befindliches, digitales Interaktionsportal *Symsuite* schaffen wir höchste Transparenz, erledigen Aufträge und generieren so freie Zeit für das Konzentrieren auf das eigentliche Kerngeschäft.
2. Wir beraten den Unternehmer persönlich und verlässlich als strategischer Sparringspartner auf Augenhöhe. Unsere interdisziplinäre Lösungs- und Umsetzungskompetenz – z.B. in der digitalen Transformation und strategischen Geschäftsmodellentwicklung – bringen wir abgestimmt auf die jeweilige Unternehmenssituation zielführend ein.
3. Wir konzipieren und begleiten das Entkoppeln von bisherigen, wertvernichtenden Abhängigkeiten und das aktive Gestalten einer nutzenstiftenden symbiotischen Zusammenarbeit und Teilhabe an nachhaltigen regionalen Wirtschaftskreisläufen.

Durch wechselseitige Befähigung und Vernetzung zwischen den teilnehmenden Unternehmen und unter den Mitarbeitenden in den neuen Wirtschaftskreisläufen, den Symworkern, entstehen neue Mehrwerte. Ursprung und Triebfeder sind unsere Hypozentren an den jeweiligen Standorten. Hier wird Symbiose für alle Symworker erlebbar: Das Vermitteln von neuen Erkenntnissen, Wissen und Leistungsangeboten befähigt die Unternehmen und Mitarbeitenden das Tagesgeschäft leichter zu bewältigen und sich in notwendigem Maße mit der

zukünftigen Ausrichtung zu befassen. Das Strukturieren von Teilhabe, Vielfältigkeit und Kleinteiligkeit am Vorbild der Natur schafft Nutzen und Werthaltigkeit, ohne dass es Verlierer gibt. Im Gegenteil, alle gewinnen an nachhaltiger, ökologisch-, regional- und sozial-konformer Schaffens- und Wirtschaftskraft hinzu und reichern eine ergiebige Humusschicht an, die fortlaufend weiteres Symbiosepotential eröffnet.

Nach sieben Jahren des schrittweisen Aufbauens und des Verprobens mit unseren Bestandskunden im Lean Startup-Modus, starten wir jetzt in eine Rollout- und Wachstumsphase bis 2028. Das Spektrum unserer Management-Unterstützungsleistungen haben wir in zehn Servicelines (SL) zusammengefasst, die aufgrund ihres fachlichen bzw. rechtlichen Charakters vier unterschiedlichen juristischen Personen zugeordnet sind.

Die Sym GmbH beinhaltet die folgenden sieben Servicelines: Administration, People, Strategies, Digital, Invest, Media, Ecosystems. Bei Sym fallen Investitionen für die Stärkung und Skalierung aller Aktivitäten von Sym an. Insbesondere das Weiterentwickeln der Symsuite durch das digitale Transformieren aller wesentlichen Serviceline-übergreifenden Kernprozesse, das Aufbauen der Symtelligence (interaktiver Knowledgegraph, IoX, Künstliche Intelligenz) und die Etablierung der Symcloud für höchste Datensicherheit und effizientes Hosting von IT-Anwendungen erfordert Kapitalressourcen, die in den ersten Jahren nicht vollständig aus dem operativen Cashflow finanziert werden können. Darüber hinaus streben wir einen Liquiditätspuffer an, um das Geschäftsrisiko in der Wachstumsphase abzumildern. Die Serviceline Accelerator mit ihren Symworking Spaces, genannt Hypozentrum, ist in der Hypozentrum GmbH strukturiert. Hier werden maßgeblich die Orte der Vernetzung auf- und ausgebaut sowie betrieben.

Unser Timing für das Starten der Skalierungsphase und der Investorensuche erachten wir als günstig. Das KMU-Segment steht teils inmitten und teils vor existentiellen Umbrüchen, aus dem sich zahlreiche und vielfältige Chancen ergeben. Allerdings stellen die Mega-Trends wie Globalisierung und Digitalisierung, sich schnell änderndes Kundenverhalten, zunehmender Verdrängungswettbewerb durch große Plattformen sowie eine rein renditeorientierte Kapitalbereitstellung die Zukunftsfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen vor enorme Herausforderungen. Die bisherigen Auswirkungen der Corona-Pandemie haben hier nur einen Vorgeschmack auf potenzielle zukünftige Schocks und Strukturbrüche im Markt gegeben.

Vor diesem Hintergrund ist das Steuern von Risiken und Chancen integraler Bestandteil unseres strategischen Radarschirms und agilen Management-Cockpits, für unsere eigenen Belange und für unsere Zielkundengruppen. Am Vorbild der Natur nehmen wir durch eine regionale, kleinteilige und vielfältige Aufstellung in unternehmerisch handelnden Teams an unseren Standorten einen Großteil der Komplexität und Unsicherheit heraus. Das Aufbauen der Ecosysteme und das symbiotische Zusammenarbeiten zwischen den einzelnen Beteiligten erfordert eine mehrjährige Transformation bis wir gemeinsame Ziele erreicht haben werden. Daher sind wechselseitiges Vertrauen und ein gemeinsames Werteverständnis von essenzieller Bedeutung für einen nachhaltigen Erfolg.

Mit dem ÖRS Check für Kunden und Kooperationspartner in der Anbahnungsphase und dem Werte-Abgleich für neue Mitarbeitende in der Bewerbungsphase machen wir dieses Grundverständnis zur Voraussetzung für eine Zusammenarbeit:

„Ethik und Nachhaltigkeit sind die Wirtschaftsfaktoren der Zukunft" – Wir möchten und werden mit unserem Geschäftsmodell maßgeblich dazu beitragen, dass sich ein ökologisch, regional und sozial nachhaltiges Wirtschaften und Investieren in unserer Gesellschaft etabliert und verfestigt.

Hintergrund und Vision

Traditionelle Maßstäbe von Erfolg sind veraltet

Wirtschaftlicher Erfolg wird in unserer aktuellen Form des Wirtschaftens in einer sehr begrenzten Zahl von Dimensionen gemessen. Dieses auf BIP, Privatvermögen, Unternehmenswachstum, Produktivität und finanzielle Rendite fokussierte System hat nicht nur in Deutschland eine enorme wirtschaftliche Erfolgsstory ermöglicht. Auf diesem neuen Wohlstandslevel, auf das uns dieses System als Gesellschaft katapultiert hat, ist die begrenzte Anzahl der Erfolgskriterien allerdings nicht mehr ausreichend.

Laufende Entwicklungen in den letzten Jahren (Fachkräftemangel, technologischer Wandel, höhere Bildung, Kapitalismuskritik) sowie die Besinnungszeit während der Covid19-Pandemie erhöhen das Verlangen nach zusätzlichen Dimensionen, die unsere Wirtschaftswelt realistischer definieren. Nicht nur Rendite und Umsatz sind Maßstäbe des wirtschaftlichen Erfolgs, auch Wohnverhältnisse, Eigentum und Beschäftigung spiegeln eine erfolgreiche wirtschaftliche Aktivität wieder. Themen wie New Work, Work-Life-Balance, Gesundheit, Zivilengagement, Lebenszufriedenheit und Umwelt gewinnen zudem mit steigendem Wohlstand deutlich an Bedeutung.

Wir schaffen eine neue Form des Wirtschaftens

Unser Verständnis von unternehmerischem Erfolg geht über die traditionellen Kriterien von Wachstum, Vermögen, Produktivität und Rendite hinaus und schließt Dimensionen wie Wohnverhältnisse, Bildung, Umwelt, Zivilengagement, Lebenszufriedenheit, Work-Life-Balance und Sicherheit mit ein. Durch die Erweiterung der Erfolgskriterien ermöglichen wir eine neue Arbeitswelt – die Symworking Welt. Im Gegensatz zur überlasteten, unzufriedenen, fremdgesteuerten und unfairen aktuellen Arbeitswelt, sind die Werte unserer Symworking Welt ganzheitlich und befähigen das Wirtschaften zum Vorteil von allen. Symworking entlastet. Symworking macht glücklich, zufrieden und stolz. Symworking schafft mehr Zeit. Symworking fördert Achtsamkeit. Symworking ermutigt zur Selbstbestimmtheit. Symworking schafft Wohlstand. Symworking beruht auf Wertschätzung und Anerkennung. Symworking ist fair. Symworking macht resilient. Symworking ist Gemeinschaft.

Unsere Vision: Wirtschaften ohne Verlierer

Unternehmertum, insbesondere der regional verwurzelte Mittelstand, ist das Rückgrat jeder freien, individuellen und eigenverantwortlichen Gesellschaft. Sym wird mit seinen Leistungen zur Sicherung und Weiterentwicklung der kleinteiligen, regionalen Unternehmenslandschaft beitragen. Die vielfältige und regionale Wirtschaftsstruktur soll bestehen bleiben und gestärkt werden, um sich gegen die global orientierten, kapitalgetriebenen Plattformanbieter zu behaupten.

Wir gestalten ein Ecosystem bestehend aus KMU der jeweiligen Region, damit diese auf einheitlichen Prozessen einer gemeinsamen Infrastruktur (z.B. IT) symbiotisch zusammenarbeiten können. Mit dem Ziel regionale Ecosysteme und regionale Wirtschaftskreisläufe zu befähigen, damit diese ihre Arbeitsplätze und ein anständiges Wirtschaften realisieren können. Deshalb arbeitet Sym nur für ausgewählte Unternehmen, die eine ethische, verantwortungsvolle und zukunftsorientierte Art des Wirtschaftens suchen oder bereits leben. Die gemeinschaftlich erwirtschafteten Mehrwerte sollen in den Regionen verbleiben und auf diese Weise eine dauerhafte Unabhängigkeit und soziale Stärkung der Region sowie die Diversität der Wirtschaft ermöglichen.

Die Mission besteht darin, aus dem "Flickenteppich" der deutschen KMUs ein funktionierendes Netzwerk zu bilden und dieses durch die Symsuite mit den 10 Servicelines zu unterstützen. Sie sollen effizienter werden und durch Zusammenschlüsse Skalen-, Synergie- und Symbioseeffekte erzeugen. Das Ganze wird umrahmt durch regionale Hypozentren, die als physische Anlaufstelle und Networking-Place fungieren.

Das Vorbild unserer Vision des symbiotisch zusammenarbeitenden Mittelstands ist – wie es der Begriff schon impliziert – die Natur. Die Natur ist regional strukturiert, nutzt regionale Vor- und Nachteile, lässt sich auf regionale Gegebenheiten ein und strukturiert in Eigenverantwortung Kleinteiligkeit und Vielfalt. Dies geschieht mit maximaler Resilienz. Umso mehr voneinander abhängt desto größer das Wachstum. Durch die laufende Befähigung von Kunden, Mitarbeitern und anderen Stakeholdern vergrößern wir unser Netzwerk und unseren Impact. Dies führt schlussendlich zu einem nachhaltigen Mehrwertkreislauf aus kleinen Unternehmen in der Region.

Wir setzen auf Verantwortungskapital

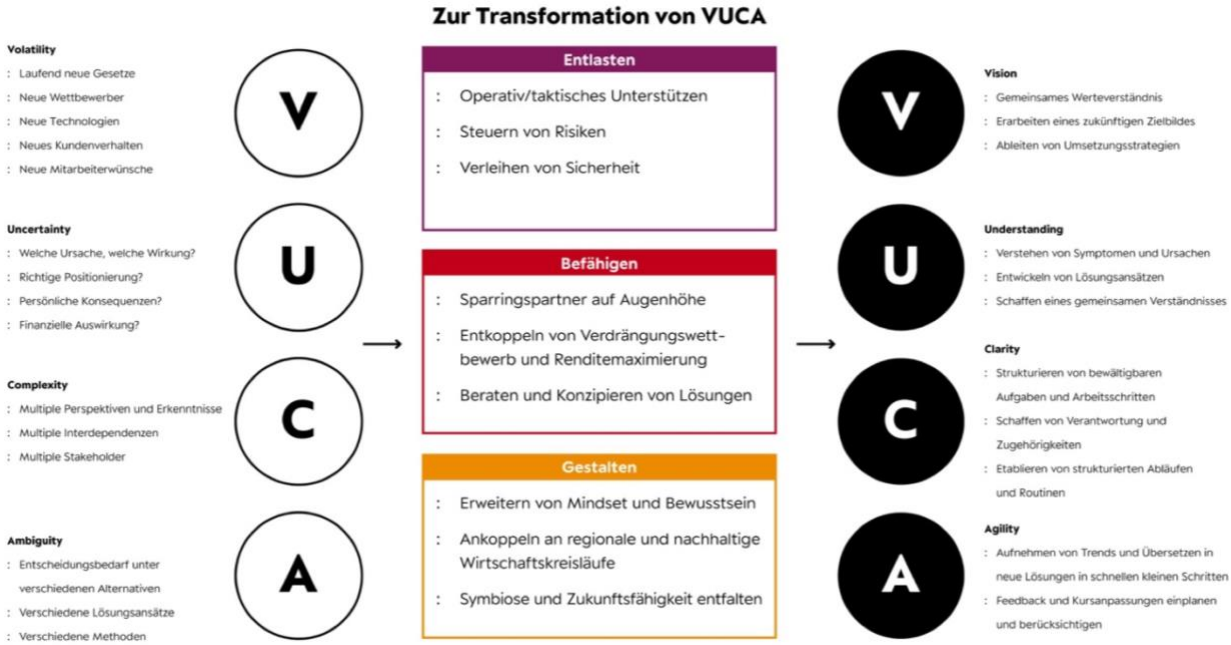
Kapital ist in unserer Gesellschaft die treibende Gestaltungs- und Veränderungsenergie. Gleichzeitig sind mit dem Einsatz von Kapital stets Interessen und Erwartungen verbunden, die oftmals kurzfristiger und egoistischer Natur sind. Diese Denkweise steht dem Sym Geschäftsmodell, unserer Vision und Unternehmenskultur und wofür wir stehen, entgehen. Aus diesem Grund setzen wir auf Kapitalgebende, die bewusst Verantwortung für die Wirkungen ihres Kapitals übernehmen, die neben einer finanziellen Rendite auch auf eine ökologische und soziale Rendite Wert legen, die ihr Kapital in die regionale Realwirtschaft zurückführen und dadurch die Lebensqualität in der Region steigern wollen. Dieses Kapital, welches zur wirkungsorientierten Finanzierung von ökologisch, regional und sozial nachhaltigen Unternehmen – wie Sym – eingesetzt wird, nennen wir Verantwortungskapital.

Der Markt in dem wir uns bewegen

Die Komplexität und Unsicherheit im Umfeld der deutschen kleinen und mittleren Unternehmen ist hoch

Die aktuelle Zeit ist geprägt von sich beschleunigenden, weitreichenden Veränderungen. Regionale unternehmerische und politische Entscheidungen werden auch in Zukunft durch internationale Lieferketten und globale Finanzmärkte beeinflusst. Dies hat zur Folge, dass Unsicherheit und Komplexität die Planung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) erheblich erschwert und der Handlungsspielraum auf einen kurzfristigen operativen Radius eingeschränkt oder gar ganz eingestellt wird. Mit Sym nehmen wir durch unsere Symservices den Druck und Komplexität von den Unternehmen und ermöglichen diesen, sich auf eine zukunftsorientierte Weiterentwicklung zu konzentrieren.

Als konzeptionelle Basis für eine Unternehmenstransformation veranschaulicht das VUCA-Modell das typischerweise vorherrschende Dilemma und dessen Auflösung:



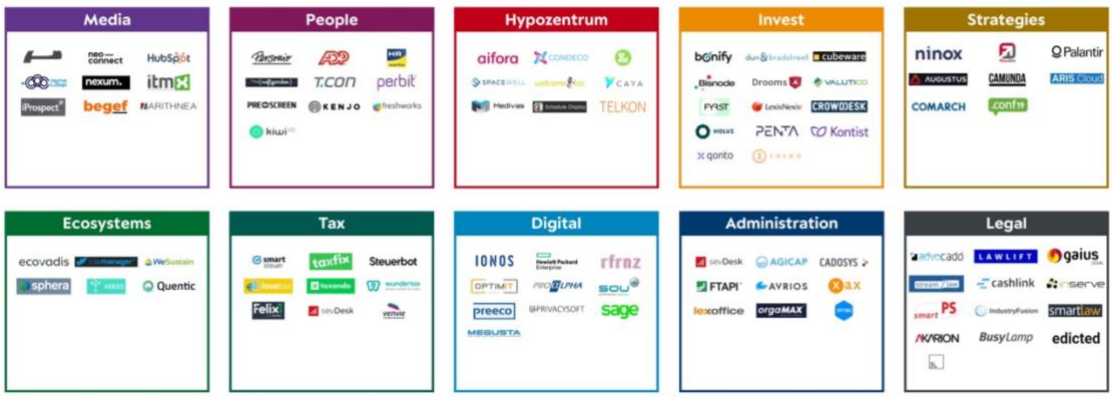
Transformationsmodell von VUCA

Für langfristig strategische Neuausrichtungen bleibt kaum freie Zeit und es fehlen fachkompetente Sparringspartner auf Augenhöhe. Für diese Transformation adressiert Sym konkrete KMU-Bedarfsfelder:

Konkrete Bedarfsfelder

Der Markt für Managementunterstützung ist eine Herausforderung für KMU

Die Marktsegmente für Managementunterstützungsleistungen sind sehr vielfältig. Vor allem die große Heterogenität der aktuellen Managementunterstützungsdienstleistungen im Markt ist für kleine und mittlere Unternehmen eine große Herausforderung. Besonders digitale Lösungen werden zwar für fast alle Bereiche angeboten, allerdings meistens nur für einen Bereich.



Managementunterstützungen

Drei Punkte lassen sich aus dem allgemeinen Wirtschaftsleben für das Sym-Geschäftsmodell festhalten:

1. Für jeden Management Service-Bereich gibt es Anbieter, die überwiegend eine singuläre Dienstleistung im Sinne unserer Servicelines anbieten – z.B. IT-Systemhäuser für die Ausstattung mit Hard- und Standardsoftware, Headhunter und Personalberater, Agenturen für Design und Kommunikation, Unternehmensberatungen, Corporate Finance und M&A Beratungen, Interimmanager etc.
2. In jeder Zielregion für ein neues Hypozentrum gibt es ein reiches Volumen an Angebot und Nachfrage in diesen singulären Dienstleistungen für kleine und mittlere Unternehmen, jedoch keinen Anbieter, der so viele Anbieter bzw. Fachbereiche integriert aus einer Hand anbieten kann.
3. Das integrierte und eng begleitende Kooperieren aller Servicelines miteinander im regionalen Ecosystem eröffnet den Zugang zu der symbiotischen Nutzenstiftung. Dieses Angebot ist derzeit für KMU nicht vorhanden und stellt somit ein Alleinstellungsmerkmal dar.

Um alle zehn angebotenen Servicelines von Wettbewerbern zu nutzen, müssten die Unternehmen somit auch zehn verschiedene Anbieter aus diesem extrem komplexen Marktumfeld aussuchen und langfristig mit diesen zusammenarbeiten. Für jedes kleine und mittleres Unternehmen stellt es eine Herausforderung dar, sich für alle zehn Fachbereiche das jeweils beste Angebot auszusuchen und langfristig als Vermittler zwischen diesen Services zu agieren. Sym verringert diese Komplexität. Sym bietet die Koordination aller zehn Fachbereiche auf einmal und auf einem bisher nicht für KMU verfügbaren Niveau an. Dadurch muss das Unternehmen sich nicht mehr mit diesen „fachfremden“ Bereichen auseinandersetzen, weder bei der Auswahl noch als Vermittler zwischen den verschiedenen Fachbereichen.

Das erwartete Marktpotential für unsere Services ist enorm

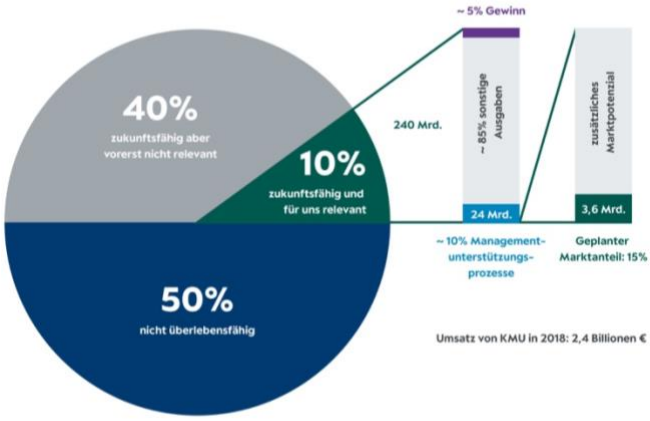
Im Jahr 2018 wiesen die Kleinstunternehmen, kleinen- und mittleren Unternehmen einen Umsatz von 2,4 Billionen Euro (rund 33% des Umsatzes aller Unternehmen in Deutschland) aus. Im Durchschnitt fallen rund 10% der jeweiligen Unternehmensumsätze als Kosten für interne und/oder externe Dienstleistungen der Fachbereiche an, sodass wir von einem Leistungsvolumen i.H.v. 240 Mrd. Euro als Potential für sogenannte Shared Management Services ausgehen.

Aufgrund bereits bestehender Innovations- und Wettbewerbsungleichgewichte zum Vorteil von Großunternehmen und Konzernen, gehen wir davon aus, dass nur etwa 10% - 50%, der aktuell existierenden KMU, bis 2028 überlebensfähig sind. Von dem aktuellen Leistungsvolumen i.H.v. 240 Mrd. Euro an Management Services werden langfristig dem zur Folge nur noch 10% bis 50% nachgefragt werden.

Von dieser Nachfrage möchten wir einen Marktanteil von 15% mit unseren Managementunterstützungsleistungen decken. Daraus ergeben sich folgende Szenarien für unsere Potentialbetrachtung:

: 10% der heutigen KMU sind im Jahr 2028 noch im Geschäft, von diesen begleiten wir 15%, daraus ergibt sich unser Zielmarkt mit 3,6 Mrd. EUR

: 50% der heutigen KMU sind im Jahr 2028 noch im Geschäft, von diesen begleiten wir 15%, daraus ergibt sich unser Zielmarkt mit 18 Mrd. EUR.



Erwartetes Marktpotential

Unsere Zielkunden

Wir fokussieren unsere Aktivitäten auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Deutschland. Im Regelfall bewegen sich unsere Zielkunden von 5 bis 50 Mitarbeitenden und von 250.000 bis 10 Mio. Euro Umsatz, im Einzelfall kann die Nutzenstiftung aus der Zusammenarbeit jedoch auch für größere Unternehmen interessant werden.

Die kleinen und mittleren Unternehmen umfassen in Deutschland

: 99,6% aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen,

: in denen knapp 59,2% aller sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten angestellt sind,

: rund 35,5% aller Umsätze die erwirtschaftet werden,

: sowie rund 82,2% aller Auszubildenden, welche ausgebildet werden.

Trotz des zahlenmäßigen Überwiegens der kleinen und mittleren Unternehmen in der Gesamtwirtschaft lag ihre Bedeutung für die Beratungsbranche meist hinter denjenigen von Großunternehmen und Konzernen zurück, namentlich in Bezug auf Management-, Marketing-, Marktforschungs- und Personalfragen. Dies liegt vor allen Dingen daran, dass die Geschäftsmodelle der großen Strategie-, Organisations- und IT-Berater auf den gehobenen Mittelstand oder direkt auf die großen Unternehmen und Konzerne ausgerichtet ist. Die in diesen Bereichen aufgerufenen Tagessätze drücken das notwendige Knowhow, die Erfahrung und den Wettbewerbskontext für internationale Wirtschaftsmodelle aus. Diese Beratungsleistungen sind nicht auf die KMU-Bedarfe abgestimmt und sind in ihren Kosten ohnehin nicht tragbar. Die fachlichen und persönlichen Fragestellungen des KMU-Unternehmers und seiner Mitarbeitenden werden allenfalls singulär abgedeckt, z.B. von Personalberatern, Marketingexperten, den Bankberatern oder den Systemhausberatern für Hard- und Software usw.

Die klassischen KMU-Dienstleister hingegen halten an ihren eigenen traditionellen überwiegend mittelständischen Geschäftsansätzen fest und können sich nicht schnell genug an die neuen Herausforderungen ihrer Auftraggeber anpassen. Die singuläre Fachexpertise ist weiterhin anwendbar, es fehlt jedoch eine notwendige agile und innovationsfreudige Arbeitsweise und technische Infrastruktur. Hieraus erwächst für uns ein großes Kooperationspotential über Partnerschaftsmodelle in den regionalen Ecosystemen.

Die sich zunehmend beschleunigenden Veränderungsprozesse in der Innovation und Digitalisierung, im Kunden- und Mitarbeiterverhalten, in Fragen der Nachhaltigkeit und in neuen gesetzlichen Vorgaben werden überproportional auf die KMU durchschlagen. Wir gehen davon aus, dass KMU-Geschäftsführer in dem fachlichen und persönlichen Spannungsfeld tendenziell überfordert sind und einen Sparringspartner auf Augenhöhe benötigen.

Die zur Entwicklung und Sicherstellung der Zukunftsfähigkeit notwendige ganzheitliche und nachhaltige Beratung – für alle Bedarfe aus einer Hand und auf Augenhöhe mit dem jeweiligen Unternehmer – ist die Nische, die Sym in ökologisch, regional und sozial nachhaltigen Ecosystemen von symbiotisch zusammenarbeitenden KMU ausfüllen wird. Hierbei konzentriert sich unser Geschäft auf ausgesuchte Branchen, in denen wir bereits

spezielles Knowhow aufgebaut haben bzw. weiter ausbauen und die wir für besonders entwickelbar und zukunftsfähig erachten:

Zielkundengruppen

Zum aktuellen Zeitpunkt sehen wir unsere Zielkundengruppen als grundsätzlich zukunftsfähig an. Das heißt, Unternehmen aus diesen Branchen können durch das angestrebte nachhaltige Wirtschaften in symbiotisch zusammenarbeitenden regionalen Ecosystemen ihre Überlebenschance und Zukunftsfähigkeit deutlich verbessern. Im Ergebnis wird unser Geschäftsmodell hierdurch nachhaltig und langfristig gestärkt, denn wir fokussieren uns auf die Zielkundengruppen und Partner, die aufgrund ihrer Branchenzugehörigkeit und den jeweiligen Marktstrukturen ein vergleichsweise hohes Zukunftspotential besitzen.

Das gemeinsame Fokussieren und das Entwickeln von ökologisch, regional und sozial nachhaltigen Wirtschaftskreisläufen kommt allen Teilhabern der Werte- und Nutzengemeinschaft zugute. Unsere Zielkunden sind meist in ihrer Region stark verwurzelt. Das neue Ausbalancieren der Dimensionen Mensch-Markt-Maschine entkoppelt die teilhabenden Unternehmen vom klassischen Verdrängungs- und Preiswettbewerb mit all seinen existentiellen Risiken und Reibungsverlusten. Und das Ankoppeln an die regional, symbiotisch zusammenarbeitende Gemeinschaft ermöglicht erst das langfristig zukunftsfähige Aufstellen der unternehmerischen Aktivitäten – Nicht mehr und nicht weniger beschreibt unser Verständnis von Symworking.

Unser Leistungsversprechen

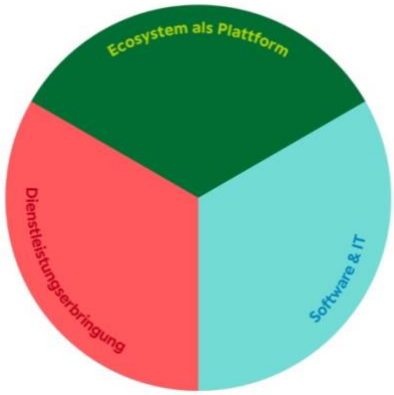
Einordnung unseres Geschäftsmodells

Wir bauen mit Sym die erste digitale, regionale – und ideale – Plattform für ein symbiotisches Wirtschaften in einem nachhaltigen Ecosystem auf. Es leitet sich vom Symbioseprinzip aus der Natur ab, bei dem sich zwei Lebewesen so verbinden, dass beide Parteien profitieren (Beispiel: Anbau von Basilikum- und Tomatenpflanzen in nächster Nähe). Die Übernahme von zeitraubenden Managementleistungen durch die Servicelines entlastet und befähigt das Unternehmen, das somit Kapazitäten hat, sich auf sein Kerngeschäft und seine Kernprozesse zu konzentrieren und Strategien (zur Symbiose Nutzung) zu entwickeln. Sym fördert den Austausch der Unternehmen im Netzwerk, macht Dienstleister und Kunden zu Partnern und unterstützt bei der Transformation

bzw. Optimierung des Unternehmens zu einem für alle Stakeholder wirtschaftlich erfolgreichen und gleichzeitig ethisch und ökologisch sinnvollen Wirtschaften.

Symbiotisches Arbeiten im Sinne unseres Geschäftsmodells bedeutet, dass Partner sowohl Services des Ecosystems nutzen, allerdings auch, entsprechend den eigenen Fähigkeiten, Services als Dienstleistung mit einbringen. Diese Zusammenarbeit fördert stabile und nachhaltige Wirtschaftssysteme durch eine enge und regionale Vernetzung. Dieses Kollaborieren im Ecosystem nach ökologisch, regionalen und sozialen Kriterien (ÖRS) potenziert den Unternehmenswert der beteiligten Unternehmen um ein Vielfaches.

Das Sym Geschäftsmodell gliedert sich in drei miteinander verwobene Teilbereiche auf:



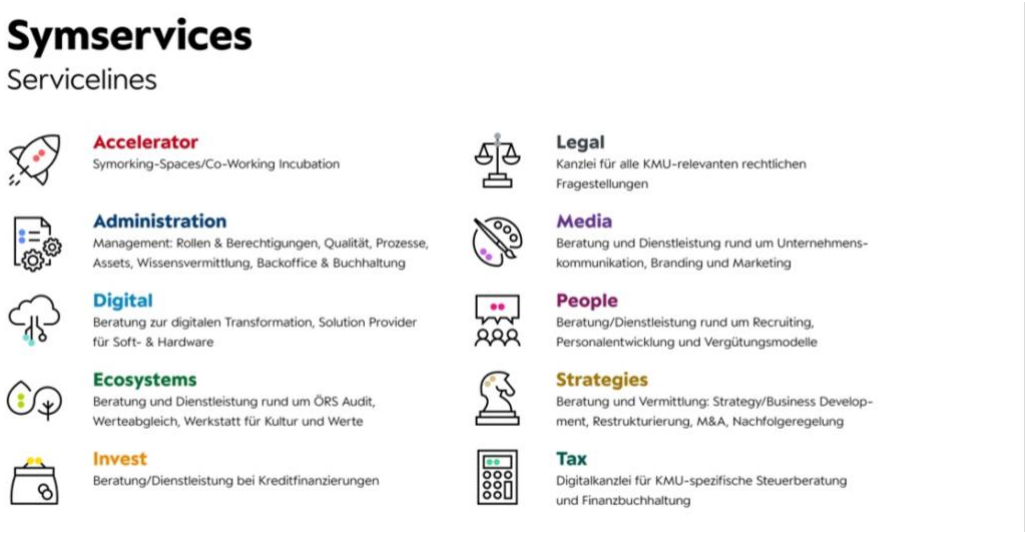
Teilbereiche des Geschäftsmodells

Wir fördern den Austausch und die Zusammenarbeit zwischen Kunden und Partnern auf Augenhöhe. Wir leisten umfassende Managementunterstützung für KMU und für den Unternehmer und die Unternehmerin als Person. Die Symsuite bildet dabei die erste digitale Plattform zur Beauftragung und Kontrolle von KMU-spezifischen Geschäftsprozessen sowie zur Vernetzung von Unternehmen in regionalen Ecosystemen. Durch ein gleichermaßen ökologisch, regional und sozial nachhaltiges Wirtschaften ermöglichen wir die optimale Nutzung von Symbiosepotentialen zu Gunsten aller Akteure des Ecosystems. Ebenso bieten wir Raum für Innovationsmanagement und ermöglichen damit schnellere Skalierbarkeit von Geschäftsmodellen.

10 Servicelines für weniger Komplexität

Die Symservices – das sind Management-Unterstützungsleistungen in insgesamt zehn Fachbereichen, sogenannten Servicelines – entlasten und befähigen kleine und mittlere Unternehmen in allen Aspekten der Unternehmensführung und -organisation und begleiten diese bei der Transformation in ein zukunftsfähiges und gemeinwohlstiftendes Mitglied des Symworkings.

Folgende Servicelines stehen unseren Zielkunden als ganzheitliche Unterstützung zur Verfügung:



Überblick der 10 Servicelines

Die Services der Servicelines Accelerator, Legal und Tax werden dabei von unseren Partnern umgesetzt:

: Accelerator – Gemeinsam mit der Hypozentrum GmbH und deren Serviceline Accelerator bauen wir die regionalen Hypozentren als Knotenpunkte der Ecosysteme auf und vernetzen die sich anschließenden Unternehmen.

: Legal und Tax – In Kooperation mit Rechts- und Steuerberatungskanzleien bieten wir unseren Kunden abgestimmte und ganzheitliche Dienstleistung in hoher Qualität an.

Zukunft durch Digitalisierung mit der Symsuite

Das Kernstück unserer heutigen Leistungserbringung für den einzelnen Kunden und für das gesamte Ecosystem ist die Symsuite. Aus der konsequenten agilen Weiterentwicklung entsteht in schnellen kleinen Schritten ein digitales Betriebssystem zur ganzheitlichen Steuerung von kleinen und mittleren Unternehmen. Nutzer der Symsuite sind sowohl die Mitarbeitenden von Sym, die hier das Tages- und Projektgeschäft organisieren und abwickeln können, als auch dazu berechtigte Mitarbeitende unserer Kunden. Ein kundenspezifisches Rollen- und Berechtigungssystem in Kombination mit Secure Cloud Computing sorgt für die notwendigen Sicherheit und Effizienz in der Datenspeicherung und -nutzung. Diese ist gleichzeitig eine digitale Plattform, auf der wir Daten und Wissen bündeln und alle Mitglieder der regionalen Ecosysteme aktiv miteinander vernetzen.

Symsuite

Manage your company at a fingertip – die Funktionen der Symsuite

: Betriebssystem zur ganzheitlichen Steuerung für KMU mit digitalem 24/7-Zugang

: Symservices mit digitaler Beauftragung und Statusmeldung

: Vernetzung aller Symworker, Kunden und Partner in einem interaktiven digitalen Ecosystem

: Dokumentenmanagement mit integriertem Vertrags- und Informationsmanagement

: Zeitersparnis durch Workflow-Optimierung bei wiederkehrenden Vorgängen
(z.B. Rechnungsverarbeitung, Anlage Kundenstammdaten, Bewerbungsverfahren etc.)

: All-in-one-Lösung: Robot Process Automation von Routinetätigkeiten entlastet Mitarbeitende zeitlich und schafft geistige Freiräume zur persönlichen Entwicklung

: Anreicherung von Wissen: Ecosystem-Knowledgegraph als zentrale Datenbank

: Visualisieren, Bündeln und Teilen von Wissen und Daten

: Handlungsempfehlungen durch Künstliche Intelligenz für das Key Account Management von Sym, einzelne Unternehmen und das ganze Ecosystem

: Compliance durch Schulungsunterlagen, QM Handbuch und Symacademy

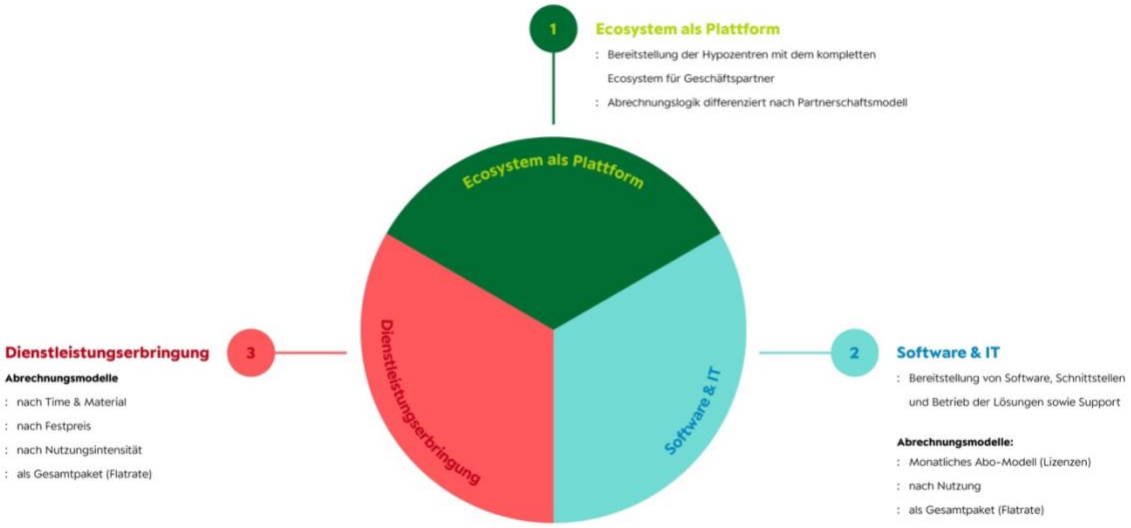
Die End-to-End Digitalisierung unserer Kernprozesse treiben wir in einer agilen Entwicklungsmethode voran. Dadurch wird das Projektrisiko minimiert, alle Lerneffekte werden direkt im Team geteilt und tragen so zur effizienten Lieferung bei.

Die Anzahl der Menschen im gesamten Symworking Ecosystem wird in den nächsten Jahren stark wachsen. Unser „People Business“ wird durch die Symsuite komplettiert und tatkräftig unterstützt. Wiederkehrende Arbeitsroutinen übernimmt die Maschine, so dass neue Freiräume für den Menschen entstehen. Daher investieren wir gezielt in die persönliche Entwicklung unserer Mitarbeitenden. Alle können ihr persönliches Potential erweitern und können sinnstiftende und zukunftsfähige Arbeitsplätze mitgestalten.

Unsere Abrechnungsmodelle und Erlösquellen

Zur Strukturierung der Teilhabe in unserem Ecosystem verfolgen wir ein wertebasiertes, transparentes Bepreisen unserer Leistungen, sofern dies monetarisierbar sind. Die nicht unmittelbar monetarisierbare Nutzenstiftung – z.B. aus symbiotischer Zusammenarbeit im Ecosystem – werden wir gleichermaßen ins Bewusstsein rücken. Im Ergebnis werden wir die Wirkungstransparenz der Kundenbeziehung vollständig sichtbar machen.

Das nachfolgende Schaubild aus der Agenda 2028 fasst die strategischen Geschäftsfelder von Sym und die daraus resultierenden Abrechnungslogiken und Erlösquellen zusammen:



Teilbereiche des Geschäftsmodells

1. Die regionalen Ecosysteme wachsen gemäß Agenda 2028 zu einer Plattform, die 200 Standorte mit jeweils 500 Kunden bündelt. Auf dieser Basis können strategische Partnerschaften gewonnen werden, die zusätzliche Mehrwerte und Nutzen für die teilnehmenden KMU bringen und die je nach Partnerschaftsmodell eine Nutzungsgebühr an die Plattform entrichten.

2. Die Bereitstellung von Hardware und Software, insbesondere der Symsuite, beinhaltet KMU-spezifische Lösungen für Netzwerktechnik, Cloud Computing, Cyber Security und einen digitalen Zugang zu allen Symservices. So kann das jeweilige Unternehmen seine Wertschöpfung und sein Kundengeschäft über die Symsuite organisieren. Alle Kernprozesse für die Mitarbeitenden des Ecosystems sind schnittstellenübergreifend digitalisiert und anwenderfreundlich in der Bedienbarkeit. Regelmäßige adressatengerechte Schulungsmaßnahmen der Symacademy begleiten die Softwareanwendungen. Verschiedene Abrechnungsmodelle sind auf den Bedarf des jeweiligen KMU abgestimmt.

3. Die Dienstleistungserbringung mit Hilfe der Symservices wird bedarfsgerecht und je nach Unternehmenssituation angepasst. Flexible Abrechnungsmodelle stellen einen „fair share“ für den Kunden und für Sym sicher.

Unsere Kunden können aus drei unterschiedlichen Abrechnungsmodellen wählen:

: **Basic** – einzelne Standardleistungen wie z.B. die kaufmännische Verwaltung werden gemäß Leistungskatalog „per use“ oder als „subscription fee“ pro Anzahl der Nutzer abgerechnet.

: **Comfort** – eine individuelle Vereinbarung als Mischform aus BASIC und PREMIUM – z.B. für individuell zugeschnittene Leistungspakete der Servicelines People, Invest, Administration und Ecosystems oder im Rahmen einer digitalen Transformation der Aufnahme von Bestandsprozessen bis zur digitalen Abbildung von optimierten Workflows und der Anbindung an die Symsuite und die Symcloud.

: **Premium** – Unternehmen werden vollumfänglich von allen Servicelines betreut – z.B. Strategieberatung zum Geschäftsmodell, People Services, Business Administration, Invest etc. gehen Hand in Hand inkl. Nutzung der Symsuite. Hier vereinbaren wir eine Pauschale von bspw. 18% vom Jahresrohertrag sowie 18% von der Gewinnsteigerung im Vergleich zum Eintritt in das Premium Paket.

Abrechnungsmodelle

Diese bereits im Einsatz befindliche Preispolitik werden wir in den nächsten Monaten weiter festigen und bei allen Neukundenbeziehungen zum Einsatz bringen. Unser Ziel ist es hierbei mit der wachsenden Anzahl der Standorte und der Symworker positive Skalen- und Innovationseffekte in Form von degressiven Preisstrukturen weiterzugeben.

Folgend ist eine Beispielrechnung eines Premiumkunden mit prozentualer Pauschale vom Rohertrag sowie von der Gewinnsteigerung ab Beginn des Auftrages:

Ulatzwempi GMBH (illustratives Beispiel)	2018	2019	2020	2021 FC	Symservices im Internehmen
Umsatz	**1.000.000,00 €**	**1.050.000,00 €**	**1.200.000,00 €**	**1.350.000,00 €**	Strategies
Materialeinsatz	500.000,00 €	475.000,00 €	550.000,00 €	560.000,00 €	Strategies
Rohertrag	**500.000,00 €**	**575.000,00 €**	**650.000,00 €**	**790.000,00 €**	
Personalkosten	275.000,00 €	210.000,00 €	250.000,00 €	280.000,00 €	People, Strategies
Raumkosten	36.000,00 €	25.000,00 €	25.000,00 €	30.000,00 €	Accelerator
Versicherungsbeiträge	8.000,00 €	7.000,00 €	7.000,00 €	9.000,00 €	Administration
Kfz-Kosten	29.000,00 €	25.000,00 €	25.000,00 €	20.000,00 €	Administration
Werbe-/ Reisekosten	11.000,00 €	30.000,00 €	40.000,00 €	40.000,00 €	Media, Ecosystems
Abschreibungen	14.000,00 €	14.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	Digital, Strategies
Reparatur/ Instandhalt.	7.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	4.000,00 €	Digital, Administration
Sonstige Kosten	27.000,00 €	18.000,00 €	15.000,00 €	15.000,00 €	Ecosystems, Digital
Premiumpaket (18%, ab 4Q 2018)	**22.500,00 €**	**103.500,00 €**	**117.000,00 €**	**142.200,00 €**	**Vergütung Symcompanies**
Gesamtkosten	429.500,00 €	435.500,00 €	502.000,00 €	560.200,00 €	
Betriebsergebnis	**70.500,00 €**	**139.500,00 €**	**148.000,00 €**	**229.800,00 €**	
Zinsaufwand	15.000,00 €	12.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €	Invest
Ergebnis vor Steuern	**55.500,00 €**	**127.500,00 €**	**140.000,00 €**	**221.800,00 €**	
Steigerung Ergebnis v. St. auf Basis 2018		72.000,00 €	84.500,00 €	166.300,00 €	
Beteiligung an der Steigerung		**12.960,00 €**	**15.210,00 €**	**29.934,00 €**	**Vergütung Symcompanies**
	22.500,00 €	**116.460,00 €**	**132.210,00 €**	**172.134,00 €**	**Gesamtvergütung Symcompanies**
in % vom Umsatz	2%	11%	11%	13%	

Beispielrechnung eines Premiumkunden

Unsere Werte
– ökologisch, regional und sozial

Unsere Vorstellung eines neuen Wirtschaftssystems

Wir entwickeln und verwirklichen eine Vision, die eine faire und nachhaltige Wirtschaft und Gesellschaft ermöglicht. Das Wirtschaftssystem soll die Bedürfnisse aller unter Achtung der planetaren Grenzwerte befriedigen. Es soll im sozialen Sinne Teilhabe ermöglichen und im ökologischen und ökonomischen Sinne langfristige Denk- und Handlungsmuster fördern. Um globale Gefahren wie kollabierende Ökosysteme, Klimawandel, Ungerechtigkeit, Massenmigration und Pandemien bewältigen zu können, benötigen wir einen belastbaren Rahmen für verantwortungsvolles Handeln, sowie Vielfalt und regionale, dezentrale Strukturen. In einem Wirtschaftssystem, das dieser Vision folgt, finden zusätzlich zu monetären, auch andere Formen von Wertschöpfung statt: Mehrwert für die Umwelt und die Gesellschaft. ÖRS ist kein Widerspruch zum „Geld mehren“, sondern ergänzt Gewinn um weitere Dimensionen.

ÖRS Audit

Mit dem Ökologisch-Regional-Sozial-Audit (ÖRS Audit) machen wir auf eine neue, nachhaltige und faire Form des Wirtschaftens aufmerksam. Das ÖRS Audit zielt darauf ab, Unternehmen für Zukunftsfähigkeit zu sensibilisieren und dafür förderliche Werte bevorzugt in kleinen und mittleren Unternehmen zu etablieren. Das ÖRS Audit analysiert das unternehmerische Handeln aus verschiedenen Perspektiven, zeigt Qualitäten der Verbindungen zu Lieferanten, Kunden und Partnern auf und fördert damit die Wirkungstransparenz kleiner und mittlerer Unternehmen.

Durch das ÖRS Audit werden die Kernbereiche eines Unternehmens, das Geschäftsmodell, die Unternehmensführung, die Gesellschafter, Unternehmenskultur, Mitarbeitende, bis hin zu Kunden, Finanzpartner, Lieferanten und Dienstleister auditiert. Diese Bereiche werden einer gründlichen Analyse unterzogen in Bezug auf ökologische und soziale Wirkung, regionale Verbundenheit, Beitrag zum Gemeinwesen und zur globalen Gestaltung, sowie den ethischen Umgang mit Finanzströmen. Zusätzlich wird die aktuelle CO2-Bilanz des Unternehmens ermittelt. Diese Analyse ergibt einen ÖRS Score (zw. 0,0-5,0) und das auditierte Unternehmen bekommt das Siegel „ÖRS geprüft“. Die Unternehmen, die in jeder Kategorie einen Score von mindestens 3,5 erreichen, erhalten das Siegel „ÖRS zertifiziert“.

Die Ergebnisse des Audits werden in einem Bericht zusammengefasst. Dieser ÖRS Bericht enthält auch maßgeschneiderte Handlungsempfehlungen zu jedem der ÖRS Kriterien. Durch die Umsetzung dieser Empfehlungen können Unternehmen ihre Wirkung auf die Umwelt, Mensch, Gesellschaft und Region nachhaltiger gestalten und demzufolge ihren ÖRS Score verbessern. Das ÖRS Audit befähigt die Unternehmen eine Transformation in Richtung einer zukunftsfähigen und verantwortungsvollen Wirtschaftsweise anzugehen.

Die ÖRS Werte, welche im ÖRS Check und auch im ÖRS Audit abgeglichen werden, sind der „Gatekeeper“ zu unserem Ecosystem, Voraussetzung für erfolgreiches Symworking und auch Garantieversicherung für unsere Investoren.

ÖRS Check

Unsere Werte bilden die Grundlage für die Gestaltung unseres Ecosystems. Um diesen Anspruch sicher zu stellen, durchläuft jeder neue Mitarbeiter, Kunde und Partner einen Werte- und Kultur-Abgleich, um die Kompatibilität der Werte mit dem Ecosystem zu ermitteln. Dieser Abgleich hilft dabei, die Ausrichtung der potenziellen Mitarbeiter, bzw. Geschäftspartner in Bezug auf Augenhöhe, Verlässlichkeit, Offenheit, Transparenz, Gestaltungsvermögen und ökologisches sowie ethisches (ÖRS-) Verantwortungsbewusstsein einzuschätzen. Eine gesunde und langfristige Partnerschaft wird erst durch ein Bekenntnis zu gemeinsamen Grundwerten möglich. Dabei ist ein fehlendes Bewusstsein oder fehlender Ansatz kein Ausschlusskriterium per se für Partnerschaften. Ansprechbarkeit in Bezug auf diese Themen ist das entscheidende Kriterium für die zukünftige, gemeinsame Entwicklung. Das durch den Werte-Abgleich geschaffene Bewusstsein bei allen Beteiligten kann hier der Beginn einer partnerschaftlichen Entwicklung auf Augenhöhe sein.

Symworking
– Wirtschaften am Vorbild der Natur

Unternehmen, die Symservices nutzen, sind nicht nur Kunden, sondern Partner. Sie können als Dienstleister ihre Services bei Sym einbringen und sie können mit anderen Unternehmen aus dem Ecosystem zusammenarbeiten. Diese Zusammenarbeit fördert stabile und nachhaltige Wirtschaftssysteme durch enge, regionale Vernetzung. Kollaborative Zusammenarbeit fördert das Gemeinschaftsgefühl und stärkt ein gemeinsames Werteverständnis.

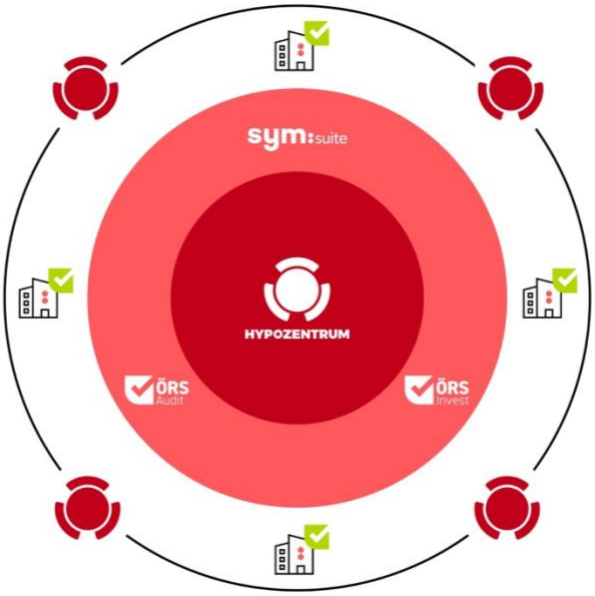
„Alles was gegen die Natur ist, hat auf Dauer keinen Bestand“ - Charles Darwin

Die Zusammenarbeit im Ecosystem nach ÖRS Kriterien potenziert den Unternehmenswert der beteiligten Unternehmen um ein Vielfaches.

: Durch die Vernetzung mittels Symtelligence

: Durch den Zugang zur Symsuite bzw. dem Ecosystem

: Durch die Integration von fachlich unseren Servicelines nahestehenden Unternehmen bspw. Agenturen, IT-Systemhäuser, Personalberater in Sym mittels Fusion



Vernetzung durch das Ecosystem

ÖRS konformes Symworking schafft so höhere Resilienz und Mehrwerte für das gesamte Ecosystem. Das Chancenpotential eines jeden einzelnen wird somit gestärkt und Risiken diversifiziert.

Wo wir stehen

– Was haben wir bisher erreicht?

Historie

Unsere Symservices sind auf kleine und mittlere Unternehmen zugeschnittene Leistungen, die in 7 Jahren Forschung und Entwicklung in einer Beta-Umgebung von 20 Unternehmen gestaltet und als wert- und nutzenstiftend bestätigt wurden. Mit unserer Vision fest im Blick haben wir die Strategien für unsere Agenda 2028 gestaltet und im Laufe des Jahres 2021 bereits die ersten Etappen der Umsetzung erreicht.

Nach Jahren unter dem Radar haben wir unsere Marken- und Vertriebsstrategie neu definiert und unsere Kernbotschaften erstmalig seit Sommer 2021 über Social Media, Live-Events und Webauftritte erlebbar gemacht. Bei der Auswahl unserer Kunden, Partner und Mitarbeitenden spielt unser Werteverständnis und ein ökologisch, regional und sozial verantwortliches Handeln eine entscheidende Rolle. Das Feedback, das wir dazu erhalten, bestätigt uns in unserer Strategieumsetzung.

Zudem haben wir unser „Service Provider & Software Business“ in seinen Grundstrukturen auf die nächste Ebene gehoben. Dadurch werden alle Symservices bis Ende 2023 auch digital zugänglich. Zudem nutzen wir mit Hilfe von künstlicher Intelligenz das aufgebaute komplexe Wissen für die Symbioseentfaltung in den Ecosystemen und unterstützen damit das angestrebte Wachstum von Sym mit einer nachhaltigen Profitabilität.

Erreichte Meilensteine

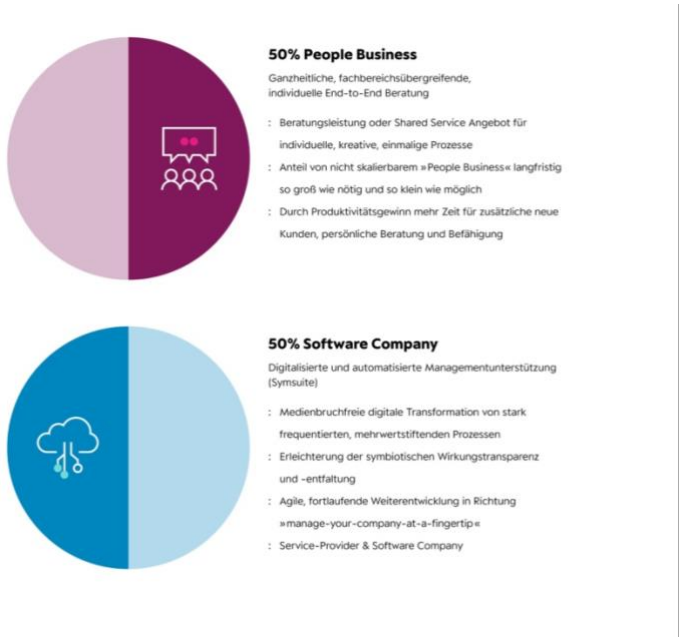
In den vergangenen Jahren konnten wir in der Lean-Startup Phase bereits eine Vielzahl an Meilensteinen erreichen.

Erreichte Meilensteine in den letzten Jahren

Transformationsstrategie und Skalierung

Vom People Business zur Software Company

Grundlage unserer übergeordneten Skalierungsstrategie ist die Transformation von einem schwer skalierbarem People Business, hin zu einem Hybridsystem aus People und Product (Software) Business. Die Symsuite bietet unseren Kunden und Mitarbeitenden einen digitalen Zugang zu allen Informationen, Services und automatisierten Prozessen. Daraus ergibt sich unsere Idee des "Manage your company at a fingertip". Aus der zunehmend digitalen Interaktion in den Standardroutinen werden mittels Datenanalyse wertvolle Impulse generiert, die für eine ganzheitliche, persönliche Betreuung und Vernetzung im Ecosystem genutzt werden können. Deshalb planen wir im Jahr 2028 damit, ca. 50% unserer Leistungen einfach skalierbar über die Symsuite anzubieten, ohne die Customer Experience zu beinträchtigen.



Transformationsstrategie vom People Business zur Software Company

Skalierung über Hypozentren

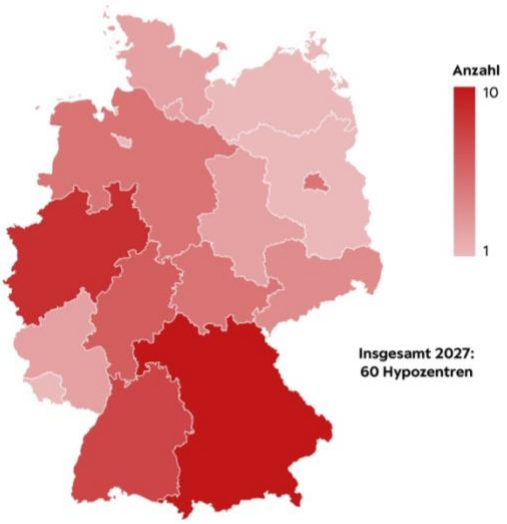
Für den Markteintritt in den gesamten deutschen Markt bzw. weitere bis jetzt nicht abgedeckte Regionen in Deutschland ist der Ausbau der Hypozentren in Zusammenarbeit mit der Hypozentrum GmbH essenziell. Die Sym GmbH betreibt in den Symworking Spaces jeweils Betriebsstätten mit fest angestellten Mitarbeitern vor Ort.

Um den schnellen Aufbau weiterer Hypozentren zu ermöglichen, arbeiten wir am Beispiel des nächsten Hypozentrums in Heidelberg (geplanter Start Februar 2022) an einer Blaupause für das weitgehend standardisierte Ausrollen der insgesamt 200 geplanten Standorte. Diese Blaupause beinhaltet nicht nur die

Rahmenbedingungen und Anforderungen für Bürofläche, Ausstattung der Arbeitsplätze. Vielmehr ist das gezielte Vorbereiten eines regionalen Netzwerks in den 12 Monaten vor dem Starttermin entscheidend:

: Auswahl Mikrostandort
: Gewinnen von Teamleitern und Mitarbeitenden vor Ort
: Besuchen von ausgewählten Unternehmen aus unseren definierten Zielkundengruppen
: Anbahnen von Kooperationen mit unseren definierten Zielpartnern wie Systemhäuser, Kanzleien, Agenturen etc.
: Sprechen mit Vorständen der örtlichen Sparkassen, Volksbanken, IHK und dem Wirtschaftsausschuss des Stadtrats / Oberbürgermeister
: Vorbereiten und Einladen zu einem Start-Event im Hypozentrum mit allen wichtigen Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens
: Planen eines Naturcampus und Eröffnung oder Kommunikation zum Starttag

Diese Blaupause (Blueprint) legt den Grundstein für den Aufbau weiterer Hypozentren.



Geplanter Ausbau der Hypozentren

Die Wachstumsstrategie der Hypozentren erfolgt in den ersten Wachstumsschritten linear, in späteren Jahren exponentiell. In der Umsetzung realisieren wir diese Entwicklung durch das Ausrollen der Blaupause von 30 bis 40 Hypozentren in wirtschaftsstarke Großstädte und Metropolregionen. Haben sich diese in den ersten 2 bis 3 Jahren als „Regional Hubs“ mit einem starken Ecosystem etabliert, werden von dort jeweils 5 bis 6 neue Hypozentren als Satellit des „Regional Hubs“ gestartet.

Roadmap und aktuelle Projekte

Unsere aktuellen Projekte für 2022

Aktuell planen wir den Übergang von der Lean Startup-Phase in die Skalierungsphase. Diesen Übergang gestalten wir für die nächsten 18 bis 30 Monate mit gezielten Aktivitäten zur Festigung der bestehenden Unternehmung und Vorbereitung auf zahlreiche neue Standorte, Mitarbeitende, Kunden und Partner. Dabei konzentrieren wir uns in den nächsten 12 Monaten auf folgende Projekte:

: **Projekt Knowledgegraph:** Das Weiterentwickeln eines datenbankbasierten Wissensgraphs (siehe „Knowledgegraph“) erlaubt uns, alle Leistungs- und Wirkungsbeziehungen (Subjekte, Objekte, Prozesse und Informationsflüsse, Attribute (Zeit, Kostensätze, Preise, etc.), Qualitätsansprüche, usw.) interaktiv zu analysieren – z.B. zwecks Smart Data-Nutzung und schnellerer Fehleridentifizierung; Aufbauen von IoX-Anwendungen und künstlicher Intelligenz u.a. zwecks Matching von Symbiose-Anbietern und -Konsumenten (Aktueller Umsetzungsgrad: rund 20%)

: **Projekt Aufbau Controlling:** Entwickeln eines ganzheitlichen, proaktiven Controlling- und Enterprise Architecture Management-Systems zur Sicherstellung der Transparenz, Bepreisung, Abrechnung und Steuerung von Leistungen im externen Kunden- und Partnerverhältnis sowie unter den verschiedenen Rechtseinheiten und Servicelines von Sym; Weitergabe von Kostendegressionsvorteilen, Strategisches Pricing zu Grenzkosten, Konfigurieren und Bepreisen von Produktbündeln und Beratungsleistungen (Aktueller Umsetzungsgrad: rund 10%)

: **Projekt Entwicklung Digitalisierung und Automatisierung der Services:** Weiterentwickeln der Symsuite als digitale Shared Management Service-Plattform für interne und externe Nutzer – strategische Vorteile: Rechtseinheitenübergreifendes und medienbruch-freies Arbeiten, Erhöhen der Wirkungstransparenz auf Kundenseite durch Maximieren der täglichen Berührungspunkte, Steigern der Produktivität, Optimieren der Cost Income Ratio; integriertes Aufbauen im Rahmen unserer Design Principles, Ziel-IT-Architektur und Schnittstellen zu Partnern/Drittsystemen sichert Zukunftsfähigkeit, Innovationskraft und Kostendegression (Aktueller Umsetzungsgrad: 15%)

: **Projekt Symsuite App 1.0:** Entwicklung und Inbetriebnahme einer nutzerfreundlichen Applikation, welche Beauftragung und Freigabe einzelner Services durch das Unternehmen möglich macht. Zudem soll das Unternehmen über die Symsuite App Informationen aus dem Ecosystem und über das eigene Unternehmen erhalten (Aktueller Umsetzungsgrad: 0%)

: **Projekt Symsuite DMS – Workflow Engine:** Integration eines Dokumentenmanagementsystems in die Symsuite mit Workflows auf Dokumentenbasis wie Freigabe- und Genehmigungsprozesse, gemeinsames Bearbeiten von Dokumenten von Mitarbeitenden der Sym GmbH, dem Unternehmen, kooperierenden Rechts- und Steuerberatungsunternehmen und weiteren Stakeholdern. (Aktueller Umsetzungsgrad: 10%)

: **Projekt Symcloud:** Aufbau eines Cloudsystems, in dem Daten und IT-Systeme des Symworking Ecosystems, also der Sym GmbH und vieler Kunden von Sym, betrieben werden. Insbesondere die Datenbank, über welche

die künstliche Intelligenz zur Anwendung kommt, sollte so weit wie möglich in Deutschland gehostet sein. (Aktueller Umsetzungsgrad: 10%)

: **Projekt Aufbau Symacademy:** Fortsetzen des Aufbaus der Symacademy als zentrales Angebot der Vermittlung von Fach- und Methodenwissen für eigene Mitarbeitende wie für externe Kunden. Hierbei entstehen adressatengerechte Lernmodule mit Hilfe des folgenden Dreiklangs: 1.) Teilnehmerklassifizierung (vom neuen Mitarbeitenden bis zur Geschäftsführung), 2.) Lerninhalt und Lernziel je nach Fachgebiet und Anwendung und 3.) Format der Wissensvermittlung von Video-Tutorial bis hin zu Best Practice Vermittlung in einer Live Session. Parallel zu diesen Ausarbeitungen werden die passenden internen und potenziell auch externen Wissensvermittler gewonnen. Ebenso werden alle notwendigen Prozesse entwickelt und digitalisiert, die z.B. das Präsentieren des Seminarangebots, ein korrektes Anmelden der Teilnehmer und den Nachweis der Wissensvermittlung sicherstellen. (Aktueller Umsetzungsgrad: 10%)

Ausblick der geplanten Meilensteine bis 2024

Bis 2024 werden wir weitere strategische Projekte umsetzen um das Ziel „Manage your company at a fingertip“ zu erreichen. Hierfür planen wir weitere Finanzierungsmittel (voraussichtlich in Form von Eigenkapital) zu akquirieren.

Geplante Meilensteine bis 2024

Die Köpfe hinter Sym

Gesellschafter:innen/Geschäftsführer:innen

Lucia Schwienbacher (Gründungsgesellschafterin)

Lucia studierte an der Universität Regensburg und Helsinki Jura mit dem Schwerpunkt Kriminologie, europäisches und internationales Strafrecht, Jugendstrafrecht und Strafvollstreckung und lies sich 2012 nach ihrem 2. Staatsexamen als Rechtsanwältin zu. Ihre ersten Berufsjahre verbrachte sie in einer der ältesten Kanzleien in München mit den Schwerpunkten Allgemeines Zivilrecht und Gewerblichen Rechtschutz. 2013 gründete sie die Sym GmbH und die Hypozentrum GmbH und im Jahr 2014 ihre eigene Kanzlei mit dem Fokus ganzheitliche Rechts- und Steuerberatung für kleine und mittlere Unternehmen sowie Unternehmerinnen und Unternehmer auf der Gesellschafterebene. Von Beginn an arbeitet die Kanzlei rein digital und mit den Leitwerten Augenhöhe, Offenheit und Verlässlichkeit. Kooperationspartner ihrer nach DIN ISO 9001 zertifizierten Kanzlei sind CMS Hasche Sigle, LexDellmeier, Sym und die Datev. Sie ist Mitbegründerin von Verantwortungskapitalismus und Symworking. Lucia ist es ein Herzensanliegen den Transformationsprozess in ein ökologisches, regionales und soziales Wirtschaften zu fördern und zu gestalten. Als zweifache Mutter, Kunstliebhaberin und passionierte Geigerin ist sie Vorbild für digitales, soziales und ökologisches Unternehmertum und der Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

Christoph Lohr (Gründungsgesellschafter, Geschäftsführer)

Christoph startete seine berufliche Laufbahn im Jahr 2001 mit einer klassischen kaufmännischen Ausbildung. Im Anschluss wechselte er in die kaufmännische Verwaltung eines bayrischen StartUps der Maschinenbaubranche, welches er beim Wachstum von 30 auf mehr als 300 Mitarbeitende bis September 2013 begleitete. Als Leiter

Asset Management der Managementholding war er über viele Jahre verantwortlich für produzierende Werke in Castelnuovo (Italien), Ubstadt-Weiher, Lommatzsch, Radebeul, Dessau, Zwickau und Hamburg sowie in Miet-, Service- und Vertriebsniederlassungen in Herrsching, München, Pirna, Dresden, Nordhausen, Münster, Passau, Ritterhude, Lehr, Hamm, Berlin, Neuenhagen, Lübeck, Salzgitter und im europäischen Ausland in Wien, Sarnen, Budapest und Kattowice. Digitale Prozesse, IT-Systeme und effiziente Abläufe im Management und in der Verwaltung von kleinen und mittleren Unternehmen sind seit mehr als 15 Jahren seine Berufung. Seit Oktober 2013 ist er Gesellschafter von Sym und seit 2015 Geschäftsführer. Seine Schwerpunkte liegen in Service-, Projekt- und Qualitätsmanagement sowie der Symsuite Software- und Serviceentwicklung.

Andreas Kramer (Gesellschafter, Geschäftsführer)

Andreas startete als Auszubildender im Jahr 1992 bei der Deutschen Bank und absolvierte ab 1994 ein berufsintegriertes Studium an der Frankfurt School of Finance and Management mit dem Abschluss Diplom Betriebswirt (FH) in 1998. Bis 2004 war er in verschiedenen Positionen im Risiko Management, Group Treasury und Wealth Client Advisory tätig. Im Jahr 2004 wechselte er zur WestLB AG als Bereichsleiter Vorstandsstab & Konzernentwicklung und übernahm u.a. Verantwortung für M&A-Projekte wie den Kauf der Weberbank im Jahr 2005 sowie für die Übernahme einer Konsumentenkreditbank. 2006 leitete er erfolgreich den Market Relaunch als Vorsitzender des Vorstandes der readybank AG. 2008 kam er zurück zur Deutschen Bank und übernahm leitende Verantwortung für das Asset Liability Management und für die Entwicklung und Steuerung von Einlagen- und Kontoprodukten, sowohl national als auch international.

Ab 2016 entwickelte er als Managing Director im Chief Digital Office neue Angebote für Kunden und Bankberater und führte diese mit Erfolg im Vertrieb ein. Darunter waren eine digitale Kontoeröffnung mit sofortiger Produktbereitstellung für den Kunden - von zu Hause aus oder mit Berater in der Bankfiliale, sowie ein innovativer Marktplatz für attraktive Zinsangebote von ausgesuchten europäischen Drittbanken. Im Ergebnis ein wesentlicher Beitrag zum digitalen Image der Bank mit positiver Auswirkung auf Kunden- und Geschäftskennzahlen.

Anfang 2020 verließ Andreas die Bank als "Good Leaver" und orientierte sich beruflich neu als Berater für Start-ups und KMU, u.a. entwickelte er in dieser Rolle die Agenda 2028 für Sym. Im Dezember 2020 entschied sich Andreas ganz für Sym, beteiligte sich im Zuge einer Kapitalerhöhung und wurde zum Geschäftsführer bestellt. Andreas ist seither federführend für die Umsetzung der Agenda 2028 und gesamtverantwortlich für Serviceline People, Controlling und Customer Success.

Dr. Clemens Rutz (Gesellschafter)

Clemens wuchs in Tübingen und Hannover auf. Eine seiner großen Leidenschaften ist der Sport, in dem er sich in seiner Laufbahn als Judoka bis zum Deutschen Meister kämpfte, viele Jahre Mitglied der deutschen Nationalmannschaft war und sich als FairPlay-Botschafter der olympischen Spiele in Peking im Jahr 2008 erfolgreich engagierte. 2001 begann er seinen Zivildienst an der Spitzensportlerstelle des Olympiastützpunkts Stuttgart in gemeinnützigen Wohn- und Werkstätten für Menschen mit Behinderung in Sindelfingen.

Im Anschluss absolvierte er sein Jurastudium und sein Referendariat in München und Los Angeles und promovierte an der Universität Tübingen. Ab 2010 war er als Fachanwalt für Strafrecht Strafverteidiger in einer der führenden Rechtsanwaltsboutiquen für Wirtschafts- und Steuerstrafrecht in München tätig und verteidigte Unternehmen in vielen großen Wirtschafts- und Steuerstrafverfahren. 2015 gründete er gemeinsam mit einem Immobilienunternehmer eine Projektentwicklungsgesellschaft für Münchner Wohnimmobilien, welche sich bis zum Jahr 2020 zu einer der führenden Unternehmensgruppen im Münchner Immobilienmarkt entwickelte und bis heute sehr erfolgreich tätig ist. Ende 2020 verkaufte Clemens als Gründer seine Anteile. Im Juni 2021 beteiligte er sich an der Sym GmbH im Zuge einer Kapitalerhöhung, um die Entwicklung von Symworking und Verantwortungskapitalismus zu unterstützen. Zudem ist Clemens weiterhin als Unternehmer am Immobilienmarkt in München aktiv.

Martin Bachmann (Gesellschafter)

Martin studierte an der Universität Regensburg und Paris Rechtswissenschaften und ließ sich Anfang 2008 nach seinem 2. Staatsexamen als Rechtsanwalt zu. Als technikbegeisterter Mensch legte er von Beginn an den Fokus auf die Rechtsgebiete IT-Recht und Gewerblichen Rechtsschutz. Entsprechend zog es ihn in eine auf diese Bereiche spezialisierte Rechtsanwaltsboutique, um später mit seinen Fachanwaltszulassungen für Gewerblichen

Rechtsschutz und IT-Recht weitere Erfahrungen in einer multidisziplinären Wirtschaftskanzlei mit angeschlossenem Family Office zu sammeln. Nach einem Auslandsaufenthalt in San Francisco wechselte Martin Ende 2013 zu einem schwedischen internationalen IT-Konzern und übernahm dort in-house die Tätigkeit als Syndikusrechtsanwalt. Dem Wunsch folgend, eigenständiger in einem flexibleren Modell arbeiten zu können und einer zunehmend wachsenden persönlichen Unvereinbarkeit mit dem obersten Konzerncredo „we are profit driven“, entschloss er sich Anfang 2020 zum Schritt in die Selbstständigkeit. Seitdem unterstützt Martin als Legal Interim Manager u.a. ein global agierendes Unternehmen aus dem Silicon Valley und eine führende internationale Unternehmensberatung. Daneben berät er weitere börsennotierte Unternehmen, insbesondere aus der IT-Branche.

Als Kommanditist einer in siebter Generation familiengeführten internationalen Unternehmensgruppe, ist er über seine juristische Fachkenntnis hinaus mit wirtschaftlichen Abläufen und individuellen Gesellschafterthemen bestens vertraut und vor allem gewohnt, mittel- und langfristig und nicht quartalsgetrieben zu denken. Mit Sym hat Martin einen Ort für ethisches und nachhaltiges Wirtschaften gefunden, bei welchem er als Gesellschafter seine Expertisen aus beiden Bereichen gewinnbringend einbringt.

Entwicklung Gesellschafterstruktur und Bewertung

Gesellschafter	Anteile	Investment ...	... zu einer Bewertung von ...	... am
Lucia Schwienbacher	86,76%	22.500 EUR	Gründungsgesellschafter	23.10.2013
Christoph Lohr	9,64%	2.500 EUR	Gründungsgesellschafter	23.10.2013
Andreas Kramer	1,60%	213.034 EUR	12,78 Mio. EUR	16.12.2020
Dr. Clemens Rutz	1,00%	319.550 EUR	31,64 Mio. EUR	14.06.2021
Martin Bachmann	1,00%	319.550 EUR	31,64 Mio. EUR	14.06.2021

Struktur der Gesellschafter

Alle Gesellschafter sehen sich in einer langfristigen Verantwortung für die Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen und den Aufbau von ökologisch, regional und sozial nachhaltigen Wirtschaftskreisläufen. Ihr Engagement verfolgt keine Exit-Strategie im Sinne eines Private Equity oder Venture Capital Investors. Vielmehr steht der langfristige Aufbau von Resilienz und Zukunftsfähigkeit im Fokus des Denkens und Handelns.

Management Team

Wir steuern das Unternehmen über Steuerungs- und Lenkungskreise nach dem Prinzip der dynamischen Delegation. Die folgenden Managementbereiche werden von ausgewählten, branchenübergreifend erfahrenen und fachkompetenten Symworkern gesteuert und verantwortet: Partner- und Kundenmanagement, Marketing & Kommunikation, Strukturierung von Teilhabe, Finanzierung, Dienstleistung & Beratung, Ethik & Nachhaltigkeit, Digitale Prozesse & Produkte, Innovation, Wissensgraph, Projektmanagement, Qualitäts- & Asset Management, Compliance & Risikomanagement, Personal, Controlling, Finanzen.

Mitarbeitende – wir sind Symworker

Hinter Sym stehen hochmotivierte Menschen, die sich aus vielfältigsten Fachrichtungen und kulturellen Hintergründen divers zusammensetzen.

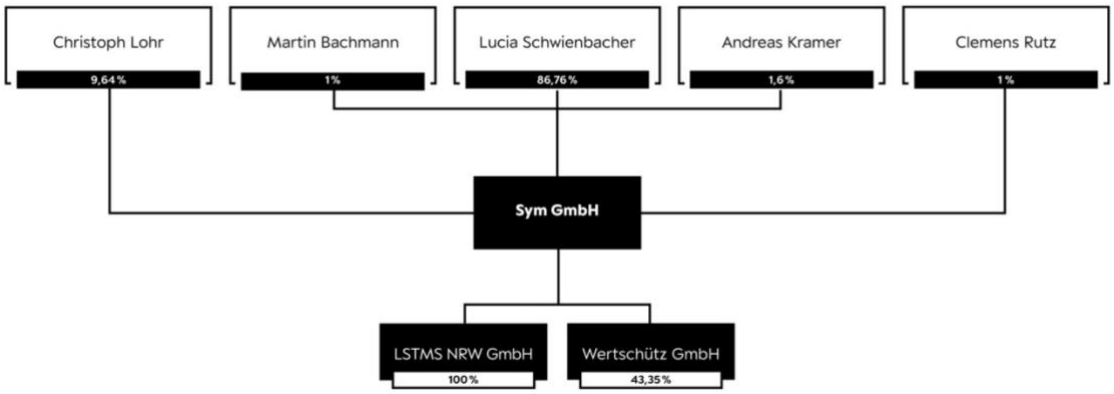
Symworker

Die Anzahl der Personen im gesamten Symworking Ecosystem wird in den nächsten Jahren stark wachsen. Unser People Business wird durch die Symsuite, das digitale interaktive Nutzerportal für die Symservices, und durch künstliche Intelligenz komplettiert. Wiederkehrende Arbeitsroutinen übernimmt die Maschine, so dass neue Freiräume für den Menschen entstehen. Daher investieren wir gezielt in die persönliche Entwicklung unserer Mitarbeitenden. Alle können ihr persönliches Potential erweitern und können sinnstiftende und zukunftsfähige Arbeitsplätze mitgestalten. Für 2022 ist auch ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm geplant, um das Team noch stärker an Sym zu binden.

Daten und Fakten

Gesellschaftsrechtliches Organigramm

Die Sym GmbH wurde im Oktober 2013 in München gegründet. Ihr Firmensitz ist Klugstraße 47A in München, weitere Standorte sind Robert-Bosch-Str. 14 in Sauerlach und Joseph-Schumpeter-Allee 31 in Bonn.



Organigramm der Gesellschafter

Mittelherkunft (Finanzierung) und Mittelverwendung

Um unsere Roadmap umzusetzen wollen wir 5.000.000 EUR über Nachrangdarlehen aufnehmen. Eine Investition kann ab 250 € erfolgen und wird mit 5,0 % p.a. verzinst. Die Laufzeit beträgt 5 Jahre und wird endfällig am 31.12.2026 zurückgezahlt. Die Zinszahlung erfolgt jedes Quartal (nachschüssig).

Die aufgenommenen Mittel sollen wie folgt investiert verwendet werden:

Die aufgenommenen Mittel sollen wie folgt investiert verwendet werden:	
Projekt „Knowledge Graph / Knowledge Management"	125.000 €
Projekt "App 1.0"	75.000 €
Projekt "DMS – Workflow Engine"	110.000 €
Projekt "Symcloud"	90.000 €
Projekt Entwicklung, Digitalisierung und Automatisierung Services	2.750.000 €
Projekt Aufbau Controlling	150.000 €
Projekt Aufbau Symacademy	200.000 €
Blueprint Hypozentrum	140.000 €
Schulungen Personal 2022	200.000 €
Kommunikation, Marketing und Vertrieb	500.000 €
Finanzierungskosten	450.000 €
Liquiditätspuffer	210.000 €
Summe	**5.000.000 €**

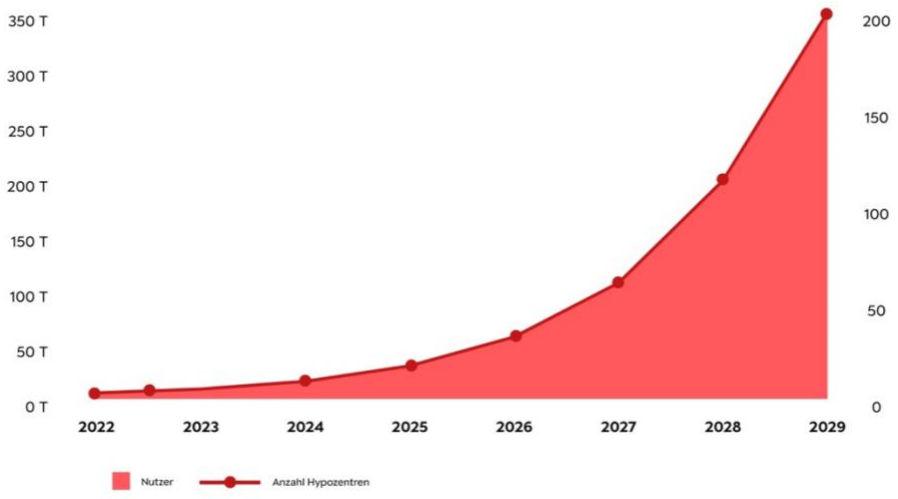
Mittelverwendung

Annahmen zum Financial Model

In einem Zeitraum von fast zwei Jahren haben wir unsere Vision mit intensiver Recherche und vielen Iterationen in ein detailliertes Financial Model übersetzt, von dem nicht nur wir glauben, dass es unsere geplante Entwicklung realistisch darstellt, sondern das auch durch externe Dritte geprüft wurde. Uns ist wichtig, dass Sie als Anleger die Erkenntnisse dieser Planung ebenfalls nutzen können, um Ihre Investitionsentscheidung zu treffen. In diesem Kapital finden Sie die wichtigsten Treiber, die wir für unsere zukünftige Entwicklung identifizieren konnten. Im nächsten Kapital finden Sie unsere geplante Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) inkl. IST Zahlen, sowie eine Cash-Flow Planung für den Zeitraum Ihrer Investition.

Neue Standorte

Die Skalierung unseres Geschäftsmodells erfolgt über die regionalen Hypozentren und gegebenenfalls weitere Co-Working Spaces mit denen Sym kooperiert. Deutschlandweit wollen wir bis 2026 in allen wesentlichen Wirtschaftsmetropolen mit 32 Hypozentren vertreten sein. Das Anwenden eines Prinzips der Natur, der Zellteilung, ermöglicht uns ein massives Skalieren von diesen regionalen Hubs Hypozentren auf 60 Standorte bis 2027 (Unsere Vision sind 200 Hypozentren in Deutschland bis 2028), die auch in wirtschaftsstarken städtischen Randgebieten sein werden. Jedes Hypozentrum wird sofort mit allen Servicelines starten, diese werden teilweise von schon erfahrenen Symworkern aus anderen Hypozentren, taktischen Akquisitionen, sowie mit Neueinstellungen aufgebaut.

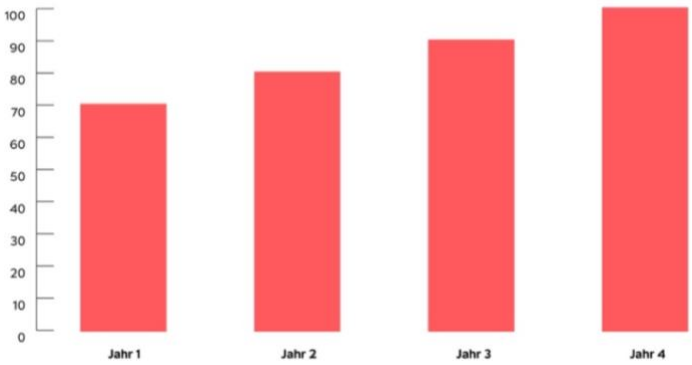


Entwicklung der Nutzer/Hypozentren

Organisches Wachstum

Das Wachstum von Sym wird nicht nur durch die Expansion mit neuen Hypozentren angetrieben, sondern auch durch den organischen Aufbau bereits bestehender Ecosysteme (insbesondere in den Jahren direkt nach dem Start) durch mehr Kunden, höhere Leistungstiefe, Cross-Selling und Effizienzsteigerungen aus der Symsuite.

So planen wir, dass die meisten Standorte eine gewisse Anlaufzeit (im Schnitt ca. 4 Jahre) brauchen, bis diese so viel leisten, wie ein durchschnittliches „ausgebautes“ Hypozentrum. Nach der Anlaufzeit gehen wir dann nur noch von einem moderaten Wachstum in Inflationshöhe aus. Wachsende Kapazitäten und neue Kunden werden dann dazu genutzt, neue Hypozentren nach dem Prinzip der Zellteilung in der Umgebung aufzubauen.

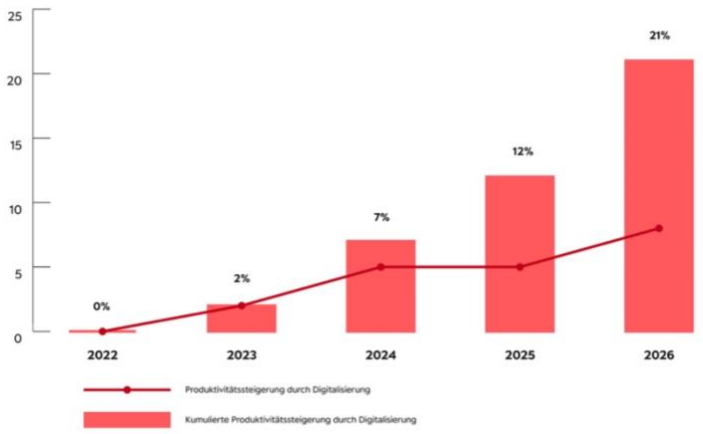


Entwicklung eines neuen Standortes

Info:

Ein regionales Ecosystem besteht planmäßig im Durchschnitt aus 456 (100 Premium/Intensiv + 356 Basic / Comfort) Kunden mit einer durchschnittlichen Mitarbeiteranzahl von 10 Mitarbeitern. Durch die Vorlaufzeit bei dem Aufbau der Hypozentren sind durchschnittlich nach vier Jahren die 456 Kunden erreicht.

Die Symsuite steigert die Effizienz und setzt Knowhow für die Expansion durch Zellteilung frei. Mit fortschreitender Entwicklung der Symsuite, erhöht sich aufgrund der Effektivitätssteigerung der mögliche Umsatz pro Mitarbeiter, weshalb wir im Laufe der Zeit den Umsatz pro Profitcenter deutlich erhöhen oder die Anzahl der Mitarbeiter (bei gleichbleibendem Umsatz) deutlich senken können. So ergänzt sich die Effizienzsteigerung durch unsere Symsuite perfekt mit unserem Prinzip der Zellteilung: Schon erfahrene Symworker können größere Verantwortung übernehmen und bei der Eröffnung neuer Hypozentren (Zellteilung) mitwirken und eigene Profitcenter aufbauen. Bereits bestehende Hypozentrum können so effizienter arbeiten.



Effizienzsteigerung durch die Symsuite

Finanzplan

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

Bis 2026 planen wir einen massiven Roll-Out unseres in 7 Jahren Lean-Startup Phase entwickelten Konzepts. Während die Jahre 2022 und 2023 auch noch zur Umsetzung der Symsuite und weiteren Produktentwicklung genutzt werden, wird sich die Umsatzleistung ab 2024 endgültig von der Entwicklungsleistung entkoppeln. Unser Geschäft besteht größtenteils aus risikoarmen variablen Personalkosten. Diese variable Kostenstruktur ermöglicht uns von Beginn an einen Gewinn zu erwirtschaften.

Jahr	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Basis	IST	IST	IST*	PLAN	PLAN	PLAN	PLAN	PLAN
	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€
Umsatz Servicelines	895	844	1.231	5.042	18.528	35.559	69.656	133.704
Bestandsveränderung FE/UE			50					
Aktivierte Eigenleistungen	489	1.273	2.212	2.938	3.433	3.483	3.363	6.152
Gesamtleistung	**1.384**	**2.118**	**3.493**	**7.980**	**21.960**	**39.042**	**73.019**	**139.856**
Sonstige Einnahmen	38	51	15	0	0	0	0	0
Materialeinsatz	**-269**	**0**	**-29**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Rohertrag	**1.154**	**2.168**	**3.479**	**7.980**	**21.960**	**39.042**	**73.019**	**139.856**
Personalaufwand	**-608**	**-651**	**-1.345**	**-5.700**	**-15.819**	**-28.567**	**-52.385**	**-94.902**
Sonstige betriebliche Aufwendungen	**-465**	**-1.178**	**-1.262**	**-1.108**	**-3.331**	**-6.016**	**-11.258**	**-23.096**
EBITDA	**80**	**339**	**872**	**1.172**	**2.810**	**4.459**	**9.375**	**21.859**
Abschreibungen	-9	-10	0	-621	-1.114	-1.616	-2.101	-2.986
Operatives Ergebnis (EBIT)	**71**	**329**	**872**	**552**	**1.696**	**2.843**	**7.274**	**18.873**
Zinsen und ähnliche Erträge	5	2	13	0	0	0	0	0
Sonstige neutrale Erträge	0	0	2	0	0	0	0	0
Neutrale Erträge	**5**	**2**	**15**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1	-27	-157	-340	-340	-340	-340	-340
Sonstige neutrale Aufwendungen	0	0	0	0	0	0	0	0
Neutrale Aufwendungen	**-1**	**-27**	**-157**	**-340**	**-340**	**-340**	**-340**	**-340**
Ergebnis der gew. Geschäftst. (EBT)	**74**	**303**	**729**	**212**	**1.356**	**2.503**	**6.934**	**18.533**
Gewinnabhängige Steuern	-1	-1	0	0	0	0	0	-3.051
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	**73**	**302**	**729**	**212**	**1.356**	**2.503**	**6.934**	**15.482**

* vorläufig, Buchungsstand 05.04.2022

Gewinn- und Verlustrechnung

Cash-Flow Rechnung

Jahr	2022	2023	2024	2025	2026
Basis	PLAN	PLAN	PLAN	PLAN	PLAN
	T€	T€	T€	T€	T€
Ebit	561	1.696	2.843	7.274	18.873
- Steuern	0	0	0	0	-3.051
+/- Bestandsveränderung/Rückstellungen	0	0	0	0	0
+ Abschreibung	621	1.114	1.616	2.101	2.986
Veränderung Betriebsmittel					
+/- Forderungen	-630	-1.686	-2.129	-4.262	-8.006
+/- Verbindlichkeiten	95	171	214	404	755
+/- Sonstige Verbindlichkeiten	0	0	0	0	0
Cash Flow aus lfd. Geschäftstätigkeit	**647**	**1.296**	**2.545**	**5.517**	**11.557**
Investitionen	-4.578	-3.686	-3.743	-3.629	-6.425
Cash Flow nach Investitionen	**-3.932**	**-2.391**	**-1.198**	**1.888**	**5.132**
- Dividenden Kapitalerhöhung	0	5.000	10.000	0	0
Tilgungsleistung Objektfinanzierungen	0	0	0	0	0
Veränderung Fremdkapital	4.550	0	0	0	-5.000
Zinsertrag/-aufwand	-342	-342	-342	-342	-342
Cash Flow aus Finanzierungsaktivitäten	**4.208**	**4.658**	**9.658**	**-342**	**-5.342**
Gesamte Veränderung Barmittel	**276**	**2.267**	**8.460**	**1.546**	**-210**
Anfangsbestand Kasse	19	295	2.562	11.022	12.568
Veränderung	276	2.267	8.460	1.546	-210
Endbestand Kasse	295	2.562	11.022	12.568	12.358

Cash-Flow Rechnung

Auch mit Hilfe Ihrer Investition planen wir bis 2023 einen größeren Roll-Out der Hypozentren, ab 2024 planen wir mit einem - für Unternehmen in diesem Entwicklungsstadium - üblichen Wachstum, das wir durch Stärkungen des Eigenkapitals in 2023-2024 finanzieren werden. Aufgrund der Vorlaufzeit der Kosten für den - deutlich steigenden - Umsatz des jeweils nächsten Jahres, planen wir mit einem langsameren Anstieg des operativen Cash-Flows im Vergleich zum EBIT. Mit dem langsamen Abflachen unseres Wachstums nach 2026, fallen auch die Ausgaben, die für die Finanzierung des Wachstums anfallen und so profitiert auch der operative Cash-Flow aus unserem Wachstumskurs.

Risikohinweise

Bei dem vorliegenden Angebot handelt es sich um ein Angebot von Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre der Sym GmbH mit Sitz in München. Die Nachrangdarlehen sind langfristige, schuldrechtliche Verträge, die mit wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Risiken verbunden sind. Der Anleger sollte daher die nachfolgende Risikobelehrung aufmerksam lesen und bei seiner Entscheidung entsprechend berücksichtigen. Insbesondere sollte die Vermögensanlage des Anlegers seinen wirtschaftlichen Verhältnissen entsprechen und seine Investition in die Vermögensanlage sollte nur einen geringen Teil seines Gesamtvermögens ausmachen.

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

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

1. **Allgemeine Risiken und Risiken aus der Ausgestaltung der Nachrangdarlehen**

   1.1. Maximales Risiko – Totalverlustrisiko

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

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

   Die Vermögensanlage ist nur als Beimischung in ein Anlageportfolio geeignet. Die Darlehensvergabe ist nur für Anleger geeignet, die einen entstehenden Verlust bis zum Totalverlust ihrer Kapitalanlage hinnehmen

könnten. Eine gesetzliche oder anderweitige Einlagensicherung besteht nicht. Das Darlehen ist nicht zur Altersvorsorge geeignet. Das Risiko einer Nachschusspflicht oder einer sonstigen Haftung, die über den Betrag des eingesetzten Darlehenskapitals hinausgeht, besteht dagegen nicht.

1.2. Nachrangrisiko und unternehmerischer Charakter der Finanzierung

Es handelt sich bei diesem qualifiziert nachrangigen Darlehen um eine unternehmerische Finanzierung mit einem entsprechenden unternehmerischen Verlustrisiko (eigenkapitalähnliche Haftungsfunktion). Der Anleger erhält aber keine gesellschaftsrechtlichen Mitwirkungs- und Kontrollrechte und hat damit nicht die Möglichkeit, auf die Realisierung des unternehmerischen Risikos einzuwirken (insbesondere hat er nicht die Möglichkeit, verlustbringende Geschäftstätigkeiten zu beenden, ehe das eingebrachte Kapital verbraucht ist). Mit dieser vertraglichen Gestaltung werden aus Sicht des Anlegers die Nachteile des Fremdkapitals (insbesondere keine Gewinn- und Vermögensbeteiligung des Anlegers, kein Einfluss des Anlegers auf die Unternehmensführung des Darlehensnehmers und keine sonstigen Mitwirkungs- und Informationsrechte des Anlegers) mit den Nachteilen des Eigenkapitals (Beteiligung des Anlegers am unternehmerischen Risiko, keine Insolvenzantragspflicht des Darlehensnehmers bei fehlender Möglichkeit der Rückzahlung) verbunden. Für den Anleger bedeutet dies, dass das von ihm übernommene Risiko in gewisser Hinsicht sogar über das unternehmerische Risiko eines Gesellschafters hinausgehen kann.

Bei dem Nachrangdarlehensvertrag handelt es sich um ein Darlehen mit einem sogenannten qualifizierten Rangrücktritt und **vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre** (siehe näher Ziffer 8 der Allgemeinen Darlehensbedingungen). Dies bedeutet: **Sämtliche Ansprüche des Anlegers aus dem Nachrangdarlehensvertrag – insbesondere die Ansprüche auf Rückzahlung des Darlehensbetrags und auf Zahlung der Zinsen – („Nachrangforderungen“) können gegenüber dem Darlehensnehmer nicht geltend gemacht werden, wenn dies für den Darlehensnehmer einen bindenden Grund für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens, d.h. Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, herbeiführen würde oder wenn in diesem Zeitpunkt bereits ein solcher Insolvenzgrund vorliegt (vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre).** Dies bedeutet, dass die Ansprüche aus dem Nachrangdarlehen bereits dann nicht mehr durchsetzbar sind, wenn der Darlehensnehmer zum Zeitpunkt des Zahlungsverlangens zahlungsunfähig oder überschuldet ist oder dies durch die Zahlung zu werden droht. Die Ansprüche des Anlegers wären dann dauerhaft in ihrer Durchsetzung gesperrt, solange und so weit die Krise des Darlehensnehmers nicht behoben wird. Dies kann dazu führen, dass die Ansprüche des Anlegers bereits außerhalb eines Insolvenzverfahrens dauerhaft nicht durchsetzbar sind.

Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn der Darlehensnehmer nicht in der Lage ist, seine fälligen Zahlungspflichten zu erfüllen (§ 17 Abs. 2 Insolvenzordnung). Überschuldung liegt vor, wenn das Vermögen des Darlehensnehmers dessen bestehende Verbindlichkeiten nicht mehr deckt, es sei denn, die Fortführung des Unternehmens des Darlehensnehmers ist nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich (§ 19 Abs. 2 Insolvenzordnung). Diese gesetzlichen Vorschriften können sich mit Wirkung für die Zukunft

verändern. Damit würden sich auch die Voraussetzungen verändern, unter denen die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre eingreift.

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

Die Nachrangforderungen des Anlegers treten außerdem im Falle der Durchführung eines Liquidationsverfahrens und im Falle der Insolvenz des Darlehensnehmers im Rang gegenüber den folgenden Forderungen zurück: Der qualifizierte Rangrücktritt besteht gegenüber sämtlichen gegenwärtigen und künftigen Forderungen aller nicht nachrangigen Gläubiger des Darlehensnehmers sowie gegenüber sämtlichen in § 39 Abs. 1 Insolvenzordnung bezeichneten nachrangigen Forderungen. Der Anleger wird daher mit seinen Forderungen erst nach vollständiger und endgültiger Befriedigung sämtlicher anderer Gläubiger des Darlehensnehmers berücksichtigt.

1.3. Fehlende Besicherung der Darlehen

Da das Darlehen unbesichert ist, könnte der Anleger weder seine Forderung auf Rückzahlung des eingesetzten Kapitals noch seine Zinszahlungsansprüche aus Sicherheiten befriedigen, falls er vom Darlehensnehmer keine Zahlungen erhält. Insbesondere im Insolvenzfall könnte dies dazu führen, dass die Ansprüche des Anlegers nicht oder nur zu einem geringeren Teil befriedigt werden können. Dies könnte dazu führen, dass es zum teilweisen oder vollständigen Verlust des investierten Kapitals kommt.

1.4. Endfälligkeit der Tilgung

Die Tilgung des Darlehenskapitals der Anleger soll insgesamt am Ende der Laufzeit erfolgen (Endfälligkeit zum 31.12.2026). Sollte der Darlehensnehmer bis dahin das für die Tilgung erforderliche Kapital nicht aus seiner laufenden Geschäftstätigkeit erwirtschaften können und/oder keine dann erforderliche Anschlussfinanzierung erhalten, besteht das Risiko, dass die endfällige Tilgung nicht oder nicht zum geplanten Zeitpunkt erfolgen kann.

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

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

Nachrangdarlehen sind keine Wertpapiere und auch nicht mit diesen vergleichbar. Derzeit existiert kein liquider Zweitmarkt für die abgeschlossenen Darlehensverträge. Eine Veräußerung des Darlehens durch den Anleger ist zwar grundsätzlich rechtlich möglich. Die Möglichkeit zum Verkauf ist jedoch aufgrund der geringen Marktgröße und Handelsvolumina nicht sichergestellt. Es ist auch möglich, dass eine Abtretung nicht zum Nennwert der Forderung erfolgen kann. Es könnte also sein, dass bei einem Veräußerungswunsch kein Käufer gefunden wird oder der Verkauf nur zu einem geringeren Preis als gewünscht erfolgen kann. Das investierte Kapital kann daher bis zum Ablauf der Vertragslaufzeit gebunden sein.

1.6. Mögliche Verlängerung der Kapitalbindung

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

1.7. Risiko aufgrund der Widerrufsrechte der Anleger

Bei Inanspruchnahme des gesetzlichen Widerrufsrechts durch Anleger besteht aufgrund der dann entstehenden Verpflichtung des Darlehensnehmers zur Rückzahlung bereits eingezahlter Anlagebeträge das Risiko, dass es zu entsprechenden Liquiditätsabflüssen bei dem Darlehensnehmer kommt. In diesem Fall könnten geplante Investitionen nicht oder nicht wie geplant vorgenommen werden. In einem solchen Fall könnten die wirtschaftlichen Ergebnisse des Darlehensnehmers erheblich von der Prognose abweichen. Dies kann zu geringeren Zinszahlungen an die Anleger bis hin zum Totalverlust des Anlagebetrags führen. In dem Fall, dass mehrere Anleger gleichzeitig ihre Zeichnung wirksam widerrufen, besteht das Risiko, dass der Darlehensnehmer zahlungsunfähig werden könnte. Dies kann zu einem Totalverlust des Anlagebetrags führen.

2. **Risiken auf Ebene des Darlehensnehmers**

2.1. Geschäftsrisiko des Darlehensnehmers

Es handelt sich um eine unternehmerische Finanzierung. Der Anleger trägt das Risiko einer nachteiligen Geschäftsentwicklung des Darlehensnehmers. Es besteht das Risiko, dass dem Darlehensnehmer in Zukunft nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die Zinsforderungen zu erfüllen und die Darlehensvaluta zurückzuzahlen. Weder der wirtschaftliche Erfolg der zukünftigen Geschäftstätigkeit des Darlehensnehmers noch der Erfolg des vom Darlehensnehmer verfolgten Vorhabens können mit Sicherheit

vorhergesehen werden. Der Darlehensnehmer kann Höhe und Zeitpunkt von Zuflüssen weder zusichern noch garantieren.

2.2. Ausfallrisiko des Darlehensnehmers (Emittentenrisiko)

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

2.3. Frühe Unternehmensphase

Bei dem Darlehensnehmer handelt es sich um ein Unternehmen in einer frühen Unternehmensphase. Die Finanzierung eines solchen jungen Unternehmens ist mit spezifischen Risiken verbunden. Setzt sich eine Geschäftsidee am Markt nicht durch oder kann der geplante Geschäftsaufbau nicht wie erhofft umgesetzt werden, besteht für Investoren ein Totalverlustrisiko. Der Unternehmenserfolg hängt von verschiedensten Faktoren wie z.B. dem Team, bestimmten Schlüsselpersonen, Fachkräften und Beratern, dem Marktumfeld, Lieferantenbeziehungen, technologischen Entwicklungen, Schutzrechten, gesetzlichen Rahmenbedingungen, Wettbewerbern und weiteren Faktoren ab. Für Investoren, die in ein Frühphasenunternehmen investieren, ist es wesentlich wahrscheinlicher, dass sie ihr investiertes Kapital verlieren, als dass sie eine Rendite auf das eingesetzte Kapital erzielen.

2.4. Risiken aus der Geschäftstätigkeit und der Umsetzung des vom Darlehensnehmer verfolgten Vorhabens

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

Zum anderen ist die allgemeine Geschäftstätigkeit des Darlehensnehmers mit Risiken verbunden, wie marktbezogene Risiken (z. B. Nachfrage- und Absatzrückgang; Zahlungsschwierigkeiten oder Insolvenzen von Kunden; Kostenerhöhungen und Kapazitätsengpässe auf Beschaffungsseite; politische Veränderungen; Zins- und Inflationsentwicklungen; Länder- und Wechselkursrisiken; Veränderungen der rechtlichen und

steuerlichen Rahmenbedingungen der Tätigkeit des Darlehensnehmers) und unternehmensbezogene Risiken (z.B. Qualitätsrisiken; Produktmängel, Finanzierungs- und Zinsänderungsrisiken; Risiken aus Marken und Schutzrechten; Abhängigkeit von Partnerunternehmen und qualifiziertem Personal; Risiken aus Rechtsstreitigkeiten, unzureichendem Versicherungsschutz, aus der Gesellschafter- und/oder Konzernstruktur, aus der internen Organisation, aus Vermögensbewertungen und Steuernachforderungen).

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

2.5. Kapitalstrukturrisiko

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

2.6. Schlüsselpersonenrisiko

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

2.7. Aufsichtsrechtsrisiko

Es besteht das Risiko, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen so geändert werden oder sich die Tätigkeit des Darlehensnehmers so verändert, dass sie ein Investmentvermögen im Sinne des Kapitalanlagesetzbuchs darstellt, so dass die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Maßnahmen nach § 15 des Kapitalanlagegesetzbuchs ergreifen und insbesondere die Rückabwicklung der Geschäfte des Darlehensnehmers anordnen kann. Dies kann zu geringeren Zinszahlungen an die Anleger bis hin zum Totalverlust des Anlagebetrags führen.

2.8. Prognoserisiko

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

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

2.9. Rechtsänderungsrisiko

Die Darstellung der rechtlichen Folgen eines Investments in ein Finanzinstrument beruht auf dem Stand des zum Zeitpunkt des Angebots geltenden Rechts, den bisher angewendeten Gerichtsurteilen und der Praxis der Verwaltung. Änderungen in der Anwendung bestehender Rechtsnormen durch Behörden und Gerichte sowie künftige Änderungen von Rechtsnormen könnten für die Plattform, den Emittenten und den Anleger negative Folgen haben. Es gibt keine Gewähr dafür, dass die zur Zeit der Durchführung des Angebots geltenden Gesetze und Verordnungen sowie die Rechtsprechungs- und Verwaltungspraxis in unveränderter Form bestehen bleiben. Vielmehr trägt das Rechtsänderungsrisiko der Anleger.

3. Risiken auf Ebene des Anlegers

3.1. Fremdfinanzierungsrisiko

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

3.2. Risiko der Änderung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen

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

3.3. Hinweis zu Risikostreuung und Vermeidung von Risikokonzentration

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

4. Hinweise des Plattformbetreibers

4.1. Umfang der Projektprüfung durch den Plattformbetreiber

Der Plattformbetreiber nimmt im Vorfeld des Einstellens eines Projekts auf der Plattform lediglich eine Plausibilitätsprüfung vor. Das Einstellen auf der Plattform stellt keine Investitionsempfehlung dar. Der Plattformbetreiber beurteilt nicht die Bonität des Darlehensnehmers und überprüft nicht die von diesem zur Verfügung gestellten Informationen auf ihren Wahrheitsgehalt, ihre Vollständigkeit oder ihre Aktualität.

4.2. Tätigkeitsprofil des Plattformbetreibers

Der Plattformbetreiber übt keine Beratungstätigkeit aus und erbringt keine Beratungsleistungen. Insbesondere werden keine Finanzierungs- und/oder Anlageberatung sowie keine steuerliche und/oder rechtliche Beratung erbracht. Der Plattformbetreiber gibt Anlegern keine persönlichen Empfehlungen zum Erwerb von Finanzinstrumenten auf Grundlage einer Prüfung der persönlichen Umstände des jeweiligen Anlegers. Die persönlichen Umstände werden nur insoweit erfragt, wie dies im Rahmen der Anlagevermittlung gesetzlich vorgeschrieben ist, und lediglich mit dem Ziel, die gesetzlich vorgeschriebenen Hinweise zu erteilen, nicht aber mit dem Ziel, dem Anleger eine persönliche Empfehlung zum Erwerb eines bestimmten Finanzinstruments auszusprechen.

4.3. Informationsgehalt der Projektbeschreibung

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

Hinweis

Ihnen steht ein Widerrufsrecht nach §§ 312g, 355 BGB sowie zusätzlich ein Widerrufsrecht nach § 2d VermAnlG zu. Ihr Widerruf kann ohne Bezugnahme auf ein spezifisches Widerrufsrecht erfolgen und hat jeweils zur Folge, dass Sie nicht mehr an den Darlehensvertrag gebunden sind. Soweit es im Einzelfall bei den Widerrufsfolgen zu abweichenden Ergebnissen zwischen den Widerrufsrechten kommen sollte, gilt stets die für Sie günstigere Rechtsfolge.

Widerrufsbelehrung

Abschnitt 1
Widerrufsrecht

Sie können Ihre Vertragserklärung **innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen mittels einer eindeutigen Erklärung widerrufen**. Die Frist beginnt nach Abschluss des Vertrags und nachdem Sie die Vertragsbestimmungen einschließlich der Allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie **alle nachstehend unter Abschnitt 2 aufgeführten Informationen** auf einem dauerhaften Datenträger (z.B. Brief, Telefax, E-Mail) **erhalten haben. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs**, wenn die Erklärung auf einem dauerhaften Datenträger erfolgt. Der Widerruf ist zu richten an:

Sym GmbH, Klugstraße 47A, 80638 München

c/o ÖRS Invest GmbH, Baseler Straße 10, 60329 Frankfurt am Main

E-Mail: kontakt@oers-invest.eco

Abschnitt 2
Für den Beginn der Widerrufsfrist erforderliche Informationen

Die Informationen im Sinne des Abschnittes 1 Satz 2 umfassen folgende Angaben:

1. Die Identität des Unternehmers; anzugeben ist auch das öffentliche Unternehmensregister, bei dem der Rechtsträger eingetragen ist, und die zugehörige Registernummer oder gleichwertige Kennung;
2. die Hauptgeschäftstätigkeit des Unternehmers und die für seine Zulassung zuständige Aufsichtsbehörde;
3. die ladungsfähige Anschrift des Unternehmers und jede andere Anschrift, die für die Geschäftsbeziehung zwischen dem Unternehmer und dem Verbraucher maßgeblich ist, bei juristischen Personen, Personenvereinigungen oder Personengruppen auch den Namen des Vertretungsberechtigten;
4. die wesentlichen Merkmale der Finanzdienstleistung sowie Informationen darüber, wie der Vertrag zustande kommt;
5. den Gesamtpreis der Finanzdienstleistung einschließlich aller damit verbundenen Preisbestandteile sowie alle über den Unternehmer abgeführten Steuern oder, wenn kein genauer Preis angegeben werden kann, seine Berechnungsgrundlage, die dem Verbraucher eine Überprüfung des Preises ermöglicht;
6. gegebenenfalls zusätzlich anfallende Kosten sowie einen Hinweis auf mögliche weitere Steuern oder Kosten, die nicht über den Unternehmer abgeführt oder von ihm in Rechnung gestellt werden;

7. den Hinweis, dass sich die Finanzdienstleistung auf Finanzinstrumente bezieht, die wegen ihrer spezifischen Merkmale oder der durchzuführenden Vorgänge mit speziellen Risiken behaftet sind oder deren Preis Schwankungen auf dem Finanzmarkt unterliegt, auf die der Unternehmer keinen Einfluss hat, und dass in der Vergangenheit erwirtschaftete Erträge kein Indikator für künftige Erträge sind;
8. eine Befristung der Gültigkeitsdauer der zur Verfügung gestellten Informationen, beispielsweise die Gültigkeitsdauer befristeter Angebote, insbesondere hinsichtlich des Preises;
9. Einzelheiten hinsichtlich der Zahlung und der Erfüllung;
10. das Bestehen oder Nichtbestehen eines Widerrufsrechts sowie die Bedingungen, Einzelheiten der Ausübung, insbesondere Name und Anschrift desjenigen, gegenüber dem der Widerruf zu erklären ist, und die Rechtsfolgen des Widerrufs einschließlich Informationen über den Betrag, den der Verbraucher im Fall des Widerrufs für die erbrachte Leistung zu zahlen hat, sofern er zur Zahlung von Wertersatz verpflichtet ist (zugrundeliegende Vorschrift: § 357b des Bürgerlichen Gesetzbuchs);
11. die Mindestlaufzeit des Vertrags, wenn dieser eine dauernde oder regelmäßig wiederkehrende Leistung zum Inhalt hat;
12. die vertraglichen Kündigungsbedingungen einschließlich etwaiger Vertragsstrafen;
13. die Mitgliedstaaten der Europäischen Union, deren Recht der Unternehmer der Aufnahme von Beziehungen zum Verbraucher vor Abschluss des Vertrags zugrunde legt;
14. eine Vertragsklausel über das auf den Vertrag anwendbare Recht oder über das zuständige Gericht;
15. die Sprachen, in denen die Vertragsbedingungen und die in dieser Widerrufsbelehrung genannten Vorabinformationen mitgeteilt werden, sowie die Sprachen, in denen sich der Unternehmer verpflichtet, mit Zustimmung des Verbrauchers die Kommunikation während der Laufzeit dieses Vertrags zu führen;
16. den Hinweis, ob der Verbraucher ein außergerichtliches Beschwerde- und Rechtsbehelfsverfahren, dem der Unternehmer unterworfen ist, nutzen kann, und gegebenenfalls dessen Zugangsvoraussetzungen.

Abschnitt 3
Widerrufsfolgen

Im Falle eines wirksamen Widerrufs **sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren**. Sie sind zur **Zahlung von Wertersatz** für die bis zum Widerruf erbrachte Dienstleistung verpflichtet, wenn Sie vor Abgabe Ihrer Vertragserklärung auf diese Rechtsfolge hingewiesen wurden und ausdrücklich zugestimmt haben, dass vor dem Ende der Widerrufsfrist mit der Ausführung der Gegenleistung begonnen werden kann. Besteht eine Verpflichtung zur Zahlung von Wertersatz, kann dies dazu führen, dass Sie die vertraglichen Zahlungsverpflichtungen für den Zeitraum bis zum Widerruf dennoch erfüllen müssen. **Ihr Widerrufsrecht erlischt** vorzeitig, wenn der Vertrag **von beiden Seiten auf Ihren ausdrücklichen Wunsch vollständig erfüllt ist**, bevor Sie Ihr Widerrufsrecht ausgeübt haben. **Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb von 30 Tagen erfüllt werden**. Diese Frist beginnt für Sie mit der Absendung Ihrer Widerrufserklärung, für uns mit deren Empfang.

Sym GmbH

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

Widerrufsrecht

Sie sind als Anleger an Ihre Willenserklärung, die auf den Abschluss eines Nachrangdarlehensvertrages gerichtet ist, nicht mehr gebunden, wenn Sie diese fristgerecht in Textform widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs.

Der Widerruf erfolgt durch Erklärung gegenüber dem Anbieter. Aus der Erklärung muss Ihr Entschluss zum Widerruf des Vertrags eindeutig hervorgehen. Der Widerruf muss keine Begründung enthalten. Die Widerrufsfrist beträgt 14 Tage und beginnt mit Vertragsschluss.

Der Widerruf ist zu richten an:

Sym GmbH, Klugstraße 47A, 80638 München

c/o ÖRS Invest GmbH, Baseler Straße 10, 60329 Frankfurt am Main

E-Mail: kontakt@oers-invest.eco

Ende des Hinweises