



Interview mit Thomas Kuwatsch
geschäftsführender Direktor
der
ARI Motors Industries SE

Borna, den 2. Dezember 2024

I.

Sehr geehrter Herr Kuwatsch, die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen in Deutschland ist zuletzt gesunken. Insbesondere die höhere Preisgestaltung im Vergleich zu Verbrennern und das Ende der staatlichen Förderung haben potenzielle Käufer abgeschreckt. Aktuell planen nur etwa 22 % der potenziellen Autokäufer, in den nächsten drei Jahren ein Elektrofahrzeug zu erwerben. Wie stark macht sich diese rückläufige Dynamik im Bereich der Elektrofahrzeuge auch bei ARI Motors bemerkbar?

Vielen Dank für Ihr Interesse an der Entwicklung des Elektrofahrzeugmarktes. Es ist nachvollziehbar, dass die aktuelle Marktlage, insbesondere die gestiegenen Preise im Vergleich zu Verbrennerfahrzeugen und das Auslaufen der staatlichen Förderungen, eine Herausforderung für den Absatz von Elektrofahrzeugen darstellt.

Auch bei ARI Motors beobachten wir diese Marktentwicklungen und spüren die veränderte Nachfrage. Gleichzeitig bleiben wir optimistisch, da wir auf die stetig wachsende Bedeutung von Nachhaltigkeit und der Elektromobilität in verschiedenen Branchen setzen. Unser Fokus liegt darauf, unseren Kunden weiterhin attraktive und effiziente Lösungen anzubieten, die nicht nur umweltfreundlich sind, sondern auch den wirtschaftlichen Anforderungen gerecht werden.

Es ist zu erwarten, dass sich die Marktbedingungen auf unsere Verkaufszahlen auswirken können, doch wir sind zuversichtlich, dass wir durch gezielte Innovationen und die Anpassung an die aktuellen Bedürfnisse der Kunden insbesondere bei den niedrigen Einstiegspreisen weiterhin eine wichtige Rolle im Markt für Elektrofahrzeuge spielen können.

II.

Eine der kontinuierlich durch ARI Motors veröffentlichte Kennziffer ist der Auftragsbestand in EUR und in der korrespondierenden Anzahl offener, bestellter Fahrzeuge. In der Ad-hoc vom 30. September wurden offene Zahlungen in Höhe von 4.290 TEUR beziehungsweise 274 auszuliefernde Fahrzeuge publiziert. Das entspricht einem Gegenwert von 15.657 EUR pro Fahrzeug. Wie viele Fahrzeuge konnten in diesem Geschäftsjahr bisher ausgeliefert werden und wie hoch ist die Anzahl offener Bestellungen aktuell?

Aktuell haben wir in unseren Auftragsbüchern noch 264 Fahrzeuge der Baureihen 458, 901, 345 und 145, was einen offenen Zahlbetrag von derzeit 4.163 TEUR entspricht. Im Jahr 2024 haben wir bisher einen neuen Rekordwert von 236 ausgelieferten Fahrzeugen erreicht und erwarten, bis Ende des Jahres mehr als 250 ausgelieferten Fahrzeugen zu erreichen.



Es freut uns, dass der Einzelpreis pro Fahrzeug weiterhin kontinuierlich ansteigt. Dies ist darauf zurückzuführen, dass unsere Kunden aufgrund des attraktiven Einstiegspreises zunehmend bereit sind, zusätzliches Zubehör und Dienstleistungen direkt bei der Bestellung zu ordern. Wir planen, diesen Trend durch gezielte Online-Marketingmaßnahmen weiter zu forcieren, um den Verkaufswert pro Fahrzeug weiter zu steigern.

Wir sind zuversichtlich, dass sich dieser positive Trend auch in den kommenden Monaten fortsetzen wird und unsere Auftragsbücher weiterhin gut gefüllt bleiben.

III.

Am vergangenen Freitag veröffentlichte ARI Motors eine Corporate News die über die Einführung eines neuen Stadtautos, des ARI Bruni berichtete. Das Auto richtet sich mit einem Einstiegspreis von 15.990 EUR und vier Sitzen an junge Familien und Unternehmen. Was versprechen Sie sich von der Einführung eines weiteren Fahrzeugmodells und wie hoch schätzen Sie den Umsatzbeitrag des ARI Bruni zum Gesamtumsatz der ARI Motors Industries SE im kommenden Geschäftsjahr?

Wir sind überzeugt, dass dieses Fahrzeug eine bedeutende Rolle für die zukünftige Entwicklung von ARI Motors spielen wird.

Zunächst einmal hat der ARI Bruni bereits in kurzer Zeit über 42 Presseveröffentlichungen erzielt – von renommierten Medien wie "Die Welt" bis hin zum "Le Figaro". Diese Aufmerksamkeit hat in erster Linie den Bekanntheitsgrad von ARI Motors erheblich gesteigert und unsere Markenpräsenz auf nationaler und internationaler Ebene weiter gestärkt.

Zudem schließt der ARI Bruni im Segment der kleinen Elektro-Stadtfahrzeuge mit 4 Sitzen, eine Nische, die von den großen Automobilherstellern bisher kaum bedient wird. Dieser Aspekt wird insbesondere junge Familien und kleinere Unternehmen ansprechen, die nach praktischen, kostengünstigen und umweltfreundlichen Mobilitätslösungen suchen.

Für das kommende Geschäftsjahr rechnen wir mit einem Umsatzwachstum von mindestens 22 Prozent im Segment der elektrischen Personenfahrzeuge, und der ARI Bruni wird einen wesentlichen Beitrag zu diesem Wachstum leisten. Mit einem Einstiegspreis von 15.990 EUR netto und den vier Sitzplätzen erwarten wir, dass das Fahrzeug insbesondere den wachsenden Bedarf nach erschwinglichen Elektrofahrzeugen für den urbanen Raum decken wird.

Obwohl es schwierig ist, genaue Zahlen zu prognostizieren, gehen wir davon aus, dass der ARI Bruni einen signifikanten Umsatzbeitrag zum Gesamtumsatz der ARI Motors Industries SE leisten wird. Wir sind optimistisch, dass sich das Modell als starkes Geschäftsinstrument etabliert und ARI Motors eine noch breitere Zielgruppe ansprechen wird.

IV.

Derzeit werden die ARI-Fahrzeuge hauptsächlich über den Online-Shop und Mund-zu-Mund Propaganda zufriedener Kunden vertrieben. Was halten Sie von den Optionen eines eigenen Showrooms, der Kooperation mit Autohändlern wie beispielsweise der Emil Frey



Unternehmensgruppe oder dem Einsatz von Vertriebsmitarbeitern, die gezielt im Bereich der Unternehmenskunden aktiv werden könnten?

In diesem Jahr haben wir weiterhin erfolgreich Fahrzeughändler im Bereich der professionellen Transportfahrzeuge angesprochen und konnten unser Händlernetz weiter ausbauen. Unsere bisherigen Fahrzeuge, die sich auf Nutzfahrzeuge konzentrieren, haben dabei eine solide Basis geschaffen. Wir erwarten jedoch, dass der ARI Bruni, mit seiner Positionierung als erschwingliches Elektro-Stadtfahrzeug, auch Fahrzeughändler etablierter Marken und Ketten dazu anregen wird, eine Partnerschaft mit ARI Motors in Betracht zu ziehen. Diese Erweiterung wird es uns ermöglichen, neue Kundengruppen zu erschließen und die Markenpräsenz von ARI Motors weiter auszubauen.

Derzeit werden die ARI-Fahrzeuge hauptsächlich über unseren Online-Shop und durch Mund-zu-Mund-Propaganda zufriedener Kunden vertrieben, was bereits einen sehr positiven Effekt auf unseren Absatz hat. Hinsichtlich der Optionen eines eigenen Showrooms, der Kooperation mit Autohändlern wie der Emil Frey Unternehmensgruppe oder dem Einsatz von Kaltakquise für Unternehmenskunden sehen wir viel Potenzial.

Ein eigener Showroom könnte insbesondere in urbanen Zentren eine hervorragende Möglichkeit bieten, die Fahrzeuge erlebbar zu machen und potenziellen Kunden die Vorteile der Elektromobilität direkt näherzubringen. Jedoch ist es unausweichlich, dass dieses Ziel nur durch Partnerschaften mit bestehenden Autohäusern erreicht werden kann, da eine solche Expansion im Alleingang entsprechende Finanzielle Ressourcen verschlingt, die wir eher bevorzugt in den Erwerb von Fahrzeugen für unseren Kunden investieren.

Insgesamt sehen wir diese weiteren Vertriebsmöglichkeiten als strategische Ergänzungen zu unserem aktuellen Vertriebsmodell und sind überzeugt, dass dieses helfen wird, die Markenbekanntheit von ARI Motors weiter zu steigern und den Umsatz nachhaltig zu erhöhen.

V.

Böse Zungen behaupten, ARI Motors sei nichts anderes als ein Autohändler, da sie auf bereits fertige Modelle aus China zurückgreifen und diese dann einfach in Deutschland (und anderen Ländern) unter dem Label ARI Motors verkaufen. Können Sie diese Behauptung widerlegen, bzw. was sind die Alleinstellungsmerkmale der ARI Motors Industries SE?

Vielen Dank für Ihre Frage und die Gelegenheit, Missverständnisse auszuräumen.

Die Behauptung, dass ARI Motors lediglich als Autohändler agiert, ist nichtzutreffend. Ein reiner Autohändler verkauft Fahrzeuge ohne Modifikationen oder Weiterentwicklungen. ARI Motors hingegen verfolgt seit seiner Gründung im Jahr 2019 eine ganz andere Philosophie. Wir greifen zwar auf Fahrzeug-Grundmodelle aus China zurück, jedoch erfolgt bei uns eine umfassende Modifikation und Anpassung dieser Modelle. Diese umfassen nicht nur die Optimierung von Bauteilen und Baugruppen, sondern auch die Entwicklung neuer Fahrzeugversionen, die auf die spezifischen Bedürfnisse unserer Zielgruppen abgestimmt sind.



Ein herausragendes Alleinstellungsmerkmal von ARI Motors ist die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Fahrzeuge. Wir haben unser Sortiment von ursprünglich zwei Fahrzeugvarianten auf mittlerweile über 50 verschiedene Versionen ausgeweitet, um den

vielfältigen Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Dabei modifizieren wir nicht nur die Grundmodelle, sondern tauschen auch zentrale Fahrzeugteile aus, um die Qualität, Funktionalität und den Komfort zu verbessern.

Diese Vorgehensweise unterscheidet uns eindeutig von einem klassischen Autohändler, der ausschließlich fertige Modelle vertreibt. Unsere Strategie ist es, Fahrzeuge zu liefern, die durch unsere Modifikationen und Weiterentwicklungen den höchsten Standards entsprechen und so den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht werden.

Wir sind überzeugt, dass dieses Alleinstellungsmerkmal auch weiterhin die Grundlage für unseren Erfolg bildet und werden diesen Weg auch in Zukunft konsequent fortsetzen.

VI.

Alleinstellungsmerkmale resultieren sicherlich neben dem Aufbau der Marke und eines Kundenstamms (woraus sich immenses After-Sales-Umsatzpotential ergibt) auch durch Erfahrungswerte bezüglich Lebensdauer von Batterien und anderen Verschleißteilen, Entwicklung von Kundenwünschen und nicht zuletzt auch aus eigener Forschung und Entwicklung. Hier ist ARI alles andere als untätig und es konnten einige bedeutende Förderprogramme und Entwicklungskooperationen gesichert werden. Gerade eben wurde ein weiteres Förderprogramm für die Entwicklung eines Motors aus Kunststoff-Komponenten gewonnen. Könnten Sie uns mehr über die zahlreichen Förderprogramme und Entwicklungskooperationen erzählen?

Durch unsere intensive Auseinandersetzung mit den Fahrzeugen, den Ansprüchen unserer Kunden und den stetigen technologischen Fortschritten sind wir bei ARI Motors kontinuierlich bestrebt, unsere Fahrzeuge, Technik und Zubehör weiterzuentwickeln. Wir setzen dabei auf enge Kooperationen mit renommierten Partnern aus der Wissenschaft und Industrie, um neue Technologien zu entwickeln und die Qualität unserer Produkte zu optimieren.

Aktuell laufen bei ARI Motors drei bedeutende Förderprojekte, unter anderem in Zusammenarbeit mit angesehenen Hochschulpartnern wie der Technischen Universität Chemnitz, der Bergische Universität Wuppertal, der Hochschule Bochum sowie dem Fraunhofer Institut. Diese Kooperationen ermöglichen uns nicht nur eine konsequente Weiterentwicklung unserer Fahrzeuge und des Zubehörs, sondern auch die Optimierung von Schlüsselfaktoren wie Batterien, Verschleißteilen und der gesamten Fahrzeugtechnik.

Dank dieser Förderprogramme erhalten wir bis zu 60% der Kosten für Personalausgaben, Produktionsmittel und Prototypen als Fördermittel, was uns in die Lage versetzt, unsere Entwicklungsarbeit weiter voranzutreiben. Zudem führt das Präsentieren von Zwischenergebnissen und Vorträgen auf Symposien dazu, dass uns weitere Förderanfragen



erreichen, insbesondere im Bereich der Entwicklung leichter Motoren – ein wichtiger Aspekt für Leichtfahrzeuge, wie sie bei uns eine zentrale Rolle spielen.

Darüber hinaus werden auch Softwareentwicklungsprojekte an uns herangetragen, die es uns ermöglichen, zusätzliche Einnahmequellen zu erschließen und langfristig neue

Geschäftsmodelle im After-Sales-Bereich zu etablieren. Diese Projekte tragen nicht nur zur technischen Weiterentwicklung unserer Fahrzeuge bei, sondern bieten auch neue Perspektiven für unser Unternehmen, die wir mit Bedacht und langfristiger Ausrichtung verfolgen.

Wir sind überzeugt, dass diese intensiven Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ARI Motors weiterhin dabei unterstützen werden, sich als innovativer Marktführer im Bereich der Leichten Elektrofahrzeuge zu positionieren und unseren Kunden stets die besten Lösungen zu bieten.

VII.

Wo wir schon bei der Finanzierung sind: Seit Börsengang finanziert das Management der ARI Motors Industries SE das Wachstum der Gesellschaft durch nachrangig gelagerte und niedrig verzinsten Darlehen. Wie lange möchte beziehungsweise müssen Sie das noch so fortsetzen und gibt es nicht noch andere Möglichkeiten der Finanzierung? AB welchem zusätzlichen Betrag könnte man davon sprechen, dass die ARI Motors Industries SE komplett durchfinanziert ist?

Das Gründungsteam von ARI Motors ist fest entschlossen, weiterhin alle notwendigen Maßnahmen zu ergreifen, um das Wachstum des Unternehmens zu sichern und gleichzeitig eine stabile finanzielle Basis zu gewährleisten. Seit dem Börsengang haben wir das Wachstum hauptsächlich durch nachrangig gelagerte und niedrig verzinsten Darlehen von unseren Gesellschaftern finanziert. Diese Darlehen haben uns in der Vergangenheit sehr geholfen, insbesondere bei der Sicherstellung der Einkäufe in Asien, die für unsere Produktion entscheidend sind.

Für die kurzfristige Deckung unseres Bedarfs, wie zum Beispiel für Wareneinkäufe in Asien, die derzeit einen Betrag von etwa 950.000 EUR umfassen, sind wir weiterhin bereit, auf Darlehen aus dem Gesellschafterkreis zurückzugreifen. Diese Maßnahme ermöglicht es uns, den Umsatz zu steigern und gleichzeitig die Anzahl der offenen Bestellungen in unserem Orderbuch weiter zu verringern.

Natürlich sind wir offen für alternative Finanzierungsmöglichkeiten, um den kurzfristigen Bedarf effizient zu decken und uns breitere Handlungsspielräume zu verschaffen. Hierzu gehören etwa strategische Partnerschaften, die Aufnahme weiterer Investoren oder auch die Nutzung von Fördermitteln, die uns dabei helfen, den nötigen Kapitalbedarf zu decken.

Wir sind zuversichtlich, dass wir durch eine kluge Finanzierungsstrategie und unser solides Wachstum auch zukünftig gut aufgestellt sein werden.

VIII.



Wenn man sich den Ein-Jahres-Chart ansieht, dann könnte man zu dem Eindruck gelangen, dass sich der Aktienkurs seit Januar in einer Seitwärtsbewegungen um die 0,40 EUR bewegt. Mit dem ein oder anderen Ausbruchsversuch in Richtung 0,60 EUR. Da das Handelsvolumen parallel dazu langsam zurückgeht komme ich zu dem Schluss, dass es bei ARI nur eines passenden Funkens bedarf, um den Kurs unter anziehenden Volumina über 0,60 EUR zu hieven. Welche Maßnahmen sind im Bereich der Investor Relations für die kommenden Monate geplant und was ist Ihre Meinung bezüglich der aktuellen Bewertung?

Vielen Dank für Ihre Frage und Ihre fundierte Analyse des Aktienkurses von ARI Motors.

Es stimmt, dass sich der Aktienkurs in den letzten Monaten in einer Seitwärtsbewegung bewegt hat, mit einigen Ausbruchsversuchen in Richtung 0,60 EUR. Das zurückgehende Handelsvolumen ist dabei sicherlich eine interessante Beobachtung. Wir sind uns bewusst, dass der Aktienmarkt seinen eigenen Regeln folgt, und gute Umsatzzahlen sowie volle Auftragsbücher nicht immer unmittelbar und automatisch zu einer Kurssteigerung führen.

In den kommenden Monaten werden wir weiterhin gezielte Maßnahmen im Bereich der Investor Relations ergreifen, um die Kommunikation mit unseren Investoren zu intensivieren und die Transparenz zu erhöhen. Dazu gehören neben regelmäßigen Updates zu den Geschäftszahlen und strategischen Entwicklungen auch verstärkte Aktivitäten, um das Vertrauen der Anleger zu stärken und die langfristige Wertsteigerung des Unternehmens zu fördern. Wir sind überzeugt, dass durch die kontinuierliche Arbeit an unserer Marktposition und der gezielten Ansprache von Investoren der Kurs letztlich das gewünschte Niveau erreichen kann.

Bezüglich der aktuellen Bewertung müssen wir feststellen, dass wir selbstverständlich nicht zufrieden sind. Wir arbeiten kontinuierlich daran, die Marktmeinung zu unserem Unternehmen positiv zu beeinflussen und eine Korrektur der Bewertung zu erzielen. Unser Ziel bleibt es, den wahren Wert von ARI Motors zu verdeutlichen und so den Kurs nachhaltig zu steigern.

Wir sind zuversichtlich, dass unsere geplanten Investor Relations Maßnahmen sowie die fortschreitende Weiterentwicklung unseres Unternehmens in den kommenden Monaten den gewünschten Erfolg bringen werden.

IX.

Die für den 30. August 2024 angesetzte Hauptversammlung wurde kurzfristig aus gesundheitlichen Gründen verschoben um dann für den 12. Dezember 2024 neu angesetzt zu werden. Bisher findet sich jedoch noch keine entsprechende, neue Einladung im Bundesanzeiger. Somit wird auch dieser Termin nicht gehalten. Überhaupt wird die ordentliche Hauptversammlung bezüglich des Geschäftsjahres 2023 dann erst im kommenden Jahr stattfinden. Was ist passiert?

Die für den 30. August 2024 geplante Hauptversammlung musste aufgrund gesundheitlicher Gründe kurzfristig verschoben werden. Wir möchten Ihnen versichern, dass die Versammlung selbstverständlich nachgeholt wird und der neue Termin schnellstmöglich über die etablierten Kanäle bekanntgegeben wird.



Der Grund für die Verzögerung liegt in der derzeitigen Bearbeitung durch das Registergericht Leipzig, bei dem wir noch auf eine wichtige Zuarbeit warten. Leider verläuft die Ernennung aufgrund bürokratischer Hürden sowie krankheitsbedingter Ausfälle innerhalb der Behörde langsamer als erwartet. Wir stehen in engem Austausch mit dem Registergericht und drängen auf eine zügige Bearbeitung unseres Antrags. Dennoch müssen wir uns an die üblichen Verwaltungsabläufe halten, was derzeit zu dieser unerwarteten Verzögerung führt.

Sobald wir eine positive Rückmeldung erhalten, können wir die Hauptversammlung ordnungsgemäß einberufen und den neuen Termin bekanntgeben. Wir danken Ihnen für Ihr Verständnis und Ihre Geduld in dieser Angelegenheit.

X.

Da wir uns bereits im Dezember befinden, darf man durchaus schon einmal auf das endende Jahr zurückblicken. Was waren die Highlights 2024 und welche Meilensteine möchten Sie und Ihr Team im kommenden Jahr erreichen? Könnte die Schwelle von 1.000 verkauften Fahrzeugen bereits ein Ziel sein?

2024 war für uns ein Jahr, das trotz der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Unsicherheiten, die durch Krisen und geopolitische Spannungen verursacht wurden, einige wichtige Highlights und Erfolge hervorbrachte. Der Markt für Elektrofahrzeuge steht weiterhin unter Druck, und auch wir haben eine gewisse Zurückhaltung bei den Kunden bemerkt, die ihre Investitionen vielfach ins kommende Jahr verschieben. Dennoch haben wir aufgrund unseres attraktiven Einstiegspreises, der im Vergleich zu höherpreisigen Mitbewerbern deutlich günstiger ausfällt, in dieser wirtschaftlich schwierigen Zeit weiterhin Kunden von unseren Fahrzeugen überzeugen können. Gerade in Krisenzeiten schätzen viele Käufer das gute Preis-Leistungs-Verhältnis unserer Fahrzeuge.

Ein besonderes Highlight 2024 war die Tatsache, dass wir trotz der erwähnten Krisen einen weiterhin stabilen Bestelleingang verzeichnen konnten. Durch Zuverlässigkeit, guten Service und die Seriosität in unseren Rahmenverträgen konnten wir größere Bestellmengen sichern. Auch das Geschäft mit Ersatzteilen konnte erfolgreich ausgebaut werden, und durch die Einführung unseres mehrsprachigen Online-Shops konnten wir Bestellungen aus europäischen Nachbarstaaten gewinnen, was zu einer weiteren Steigerung unserer Umsätze im After-Sales-Bereich geführt hat.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Zunahme im Gebrauchtwagengeschäft, dass wir mit einem ganzheitlichen Ansatz betreiben. Dank der ersten Leasingrückläufer können wir Fahrzeuge aufbereiten, mit neuen Akkus versehen und individuell an die Wünsche der Kunden anpassen. Die erzielten Verkaufspreise und Margen bestärken uns in diesem Geschäftsbereich und ermutigen uns, diesen Weg weiter zu verfolgen.

Für 2025 erwarten wir aufgrund der schwachen Konjunktur eher einen Verkaufsbereich von maximal 500 Fahrzeugen, wenn der Trend zu großvolumigen Bestellungen anhält und sich die Konjunktur wieder erholt. Die Schwelle von 1.000 Fahrzeugen erscheint uns in diesem Jahr daher als ambitioniertes Ziel, das wir langfristig im Blick behalten werden, jedoch



realistischerweise erst dann erreichen könnten, wenn sich die Marktbedingungen und die wirtschaftliche Lage verbessern.

Wir sind zuversichtlich, dass wir mit unserer Strategie und der kontinuierlichen Verbesserung unserer Produkte und Dienstleistungen auch 2025 erfolgreich sein werden.