VENTURE SPACE

JETZT
GEMEINSAM
INVESTIEREN

ANLEGER INFORMATION

ARACONDA 2016 GMBH & CO KG

EIN JOINT-VENTURE VON **ARAX CAPITAL PARTNERS UND CONDA**

VENTURE SPACE

JETZT GEMEINSAM INVESTIEREN

Venture Space, eine Kooperation des Venture-Capital Finanziers ARAX Capital Partners und der Crowdinvesting-Plattform CONDA, bündelt Know-How und spannende Investitionsprojekte, um die Weichen für mehr Mittelzufluss in erfolgsträchtige Unternehmen zu stellen.

Venture Space ist die innovative Beteiligungsoption an jungen, aufstrebenden Unternehmen, die optimale Finanzierungsbedingungen für Investoren schafft! Individualität gepaart mit Kollektivität, Convenience und ansprechenden Rückflüssen resultieren in einer innovativen Investmentmöglichkeit, wobei Investoren aktiv in Unternehmensentscheidungen eingebunden sind und an Wertsteigerung sowie wirtschaftlichem Erfolg der vorwiegend österreichischen Unternehmen partizipieren. Investoren beteiligen sich als Kommanditisten an der ARACONDA 2016 GmbH & Co KG und finanzieren so die gemeinsam selektierten Unternehmen unterschiedlichster Branchen.

Im Mittelpunkt stehen wachstumsstarke Unternehmen mit überzeugendem Alleinstellungsmerkmal, ersten Proof of Concept ä Daten, Umsätzen und erstklassigen Referenzen. Obwohl der Fokus auf österreichischen Unternehmen liegt, ergänzen vielversprechende Projekte aus dem DACH bzw. CEE-Raum das Investitionsangebot.

Ziel ist, rund 20 aufstrebende Unternehmen zu finanzieren. Dabei obliegen den Gesellschaftern weitgehende Entwicklungs- und Gestaltungsräume:

- **Kapitalerhöhungen:** Das Investment erfolgt, unter Berücksichtigung der individuellen, finanziellen Situation, verteilt über drei Jahre (Startinvestment 2016 inkl. Kapitalerhöhungen 2017 & 2018)
- **Unternehmensvorschläge:** Jedem Gesellschafter steht es frei, Unternehmen zur weiteren Prüfung vorzuschlagen - für maximale Diversifikation & Vielfalt, bereits in der Vorauswahl
- **Finanzierungsentscheidung:** Die Auswahl der Zielunternehmen trifft die Mehrheit der Gesellschafter gemeinsam über Abstimmung auf dem Umlaufwege – für eine einfache, rasche und transparente Entscheidungsfindung
- **Laufende Mitsprache- und Kontrollrechte:** Ziel ist die aktive Entwicklung der Unternehmen, um gemeinsam von der Wertsteigerung zu profitieren
- **Treuhand-Service:** Aus Diskretionsgründen kann optional das kostenlose Treuhand-Service genutzt werden – sämtliche Gesellschafterrechte werden dabei stets im Sinne und nach Weisung der Investoren wahrgenommen.

Nähere Informationen bereits identifizierter, prospektiver Unternehmen können beiliegenden Kurzprofilen entnommen werden.

Die Eckdaten:
Die Stückelung beträgt € 1.000,-. Die Haftung ist auf das Nominale der Einlage beschränkt – es besteht, über die Mindestsummen bei Kapitalerhöhungen hinaus, keine Nachschusspflicht. Das Verlustrisiko bis zum Totalverlust der Einlage besteht im Falle negativer Entwicklung eines oder mehrerer Unternehmen.

Risikohinweise:
Das Angebot bietet besondere Chancen, aber auch erhebliche Risiken. Bitte beachten Sie die ausführlichen Risikohinweise im Kapitalmarktprospekt.

INFORMATION NACH FERNFING
ARACONDA 2016 GMBH & CO KG

(Stand 26.09.2016)

Übersicht

A. Informationen über die Projektgesellschaft
B. Informationen über die Ausgabe von KG Anteilen an der ARACONDA 2016 GmbH & Co KG

A. Informationen über die Projektgesellschaft

Projektgesellschaft (oder „Emittentin")
ARACONDA 2016 GmbH & Co KG
Handelskai 94 – 96 9. OG, 1200 Wien

Firmensitz: Wien
Firmenbuchgericht: Handelsgericht Wien
Firmenbuchnummer: FN451601w

Kammer / Berufsverband:
Wirtschaftskammer Wien, FG Unternehmensberatung
Schwarzenbergplatz 14, 1041 Wien
Internet: http://www.wko.at

Gesetzliche Vertreter:
DI MMag. Paul Pöltner, geb. 12.12.1981 und Michael Stranz, geb. 25.02.1962 vertreten als Geschäftsführer gemeinsam mit einem weiteren Geschäftsführer.

Hauptgeschäftstätigkeit der Projektgesellschaft ist der Erwerb, die Entwicklung und Verwertung von Beteiligungen (in welcher Form auch immer, einschließlich in der Form von Mezzaninkapital) an Gesellschaften oder von diesen betriebenen Unternehmen im In- und Ausland (jede solche Gesellschaft eine „Beteiligungsgesellschaft") und die Unternehmensberatung gemäß § 136 GewO 1994.

B. Informationen über die Ausgabe von KG Anteilen an der ARACONDA 2016 GmbH & Co KG

1. Wesentliche Leistungsmerkmale

Das vorliegende Beteiligungsangebot eröffnet privaten Anlegern die Möglichkeit, sich über die Webseite der CONDA AG als Gesellschafter (die „Gesellschafter") an der ARACONDA 2016 GmbH & Co KG zu beteiligen und damit als Mitunternehmer in nicht börsennotierte, innovative und expansionsorientierte Unternehmen zu investieren. Die Grundlage des Beteiligungsangebotes ist der Kapitalmarktprospekt der ARACONDA 2016 GmbH & Co KG (der „Kapitalmarktprospekt"). Alle im Folgenden genannten Beilagen entsprechen den Beilagen des Kapitalmarktprospektes.

Der Anleger erwirbt indirekt als Treugeber im Rechtssinne Anteile am Gesellschaftsvermögen. Die Anteile gewähren eine Beteiligung an den Ergebnissen der Gesellschaft und ein sich an der Beteiligung an den Gewinnen richtendes Recht auf die Teilnahme an Ausschüttungen sowie dem Liquidationserlös der Gesellschaft. Weiters hat der Anleger im Falle seines Ausscheidens Anspruch auf ein Auseinandersetzungsguthaben.

Für die Beteiligung sind der dem Kapitalmarktprospekt beigeschlossene Gesellschaftsvertrag (Beilage./1) und der Treuhandvertrag (Beilage./2) maßgeblich.

Die Möglichkeit der Beteiligung endet mit Erreichen eines Zeichnungskapitals von EUR 3.650.000, spätestens jedoch mit 31.12.2016. Die Gesellschaft ist berechtigt, das Zeichnungskapital mit Zustimmung der Komplementärin ARACONDA Partners GmbH (die „Komplementärin"), auch über den Betrag von EUR 3.650.000 ein- oder mehrmals zu erhöhen. Die Angebots- bzw. Zeichnungsfrist kann einmal oder mehrmals durch die Gesellschaft verlängert werden, längstens jedoch bis 31.01.2017. Wir weisen darauf hin, dass im vorliegenden Prospekt sowie in den Beilagen, die Begriffe Angebot und Zeichnung bzw. Angebotsfrist und Zeichnungsfrist synonym zu verstehen sind. Für den Fall, dass das Zeichnungskapital aber bis 31.01.2017 nicht auf zumindest EUR 1.000.000 erhöht wird, ist die Komplementärin berechtigt, mit Wirkung für alle Gesellschafter und ohne das Erfordernis der Zustimmung der übrigen Gesellschafter die Gesellschaft gemäß § 19 des Gesellschaftsvertrages zu beenden und zu liquidieren. In diesem Fall hat

die Treuhandkommanditistin das Recht, den Treuhand- und Verwaltungsvertrag vorzeitig zu kündigen und die treuhändig übernommenen (aber noch nicht in Beteiligungen am Emittenten investierten) Zeichnungsbeträge durch die Gesellschaft wieder an die Zeichner herauszugeben.

Nach Ende des öffentlichen Angebots finden weitere Er-höhungen des Zeichnungskapitals grundsätzlich nur noch durch Einlagen bereits bestehender Kommanditisten statt. Alle Gesellschafter stimmen bereits mit ihrem Beitritt zur Gesellschaft weiteren Erhöhungen des Zeichnungskapitals im Jahr 2017 und Jahr 2018 (die „zukünftigen Kapitalerhöhungen") zu. Die Durchführung dieser zukünftigen Kapitalerhöhungen obliegt der Komplementärin gemäß den Bestimmungen des § 5 des Gesellschaftsvertrages. Zukünftige Kapitalerhöhungen erhöhen die Pflichteinlage (nicht aber die Hafteinlage) und den Zuschuss eines Kommanditisten im Verhältnis 1:99 (also 1% Pflichteinlage und 99% Zuschuss). Jeder Kommanditist ist verpflichtet, bei jeder zukünftigen Kapitalerhöhung seine Kapitalzusage um jeweils einen Betrag zu erhöhen, der jeweils 20% (zwanzig Prozent) der seinem Kommanditanteil zurechenbaren ursprünglichen Kapitalzusage entspricht („Mindestsumme"). Darüber hinaus ist jeder Kommanditist berechtigt (aber nicht verpflichtet), bei jeder zukünftigen Kapitalerhöhung seine Kapitalzusage um jeweils weitere 280% (zweihundertachtzig Prozent) - und somit um jeweils insgesamt 300% (dreihundert Prozent) - der seinem Kommanditanteil zurechenbaren ursprünglichen Kapitalzusage zu erhöhen. Darüber hinaus hat jeder (Treuhand-) Kommanditist auch bei zukünftigen Kapitalerhöhungen ein Bearbeitungsentgelt zusätzlich zur erhöhten Kapitalzusage zu zahlen, und zwar in Höhe jenes Prozentsatzes seiner erhöhten Kapitalzusage, den er auch bei der anfänglichen Zeichnung sich zu bezahlen verpflichtet hat.
Je EUR 10 einer übernommenen und einbezahlten Kom-manditeinlage (das entspricht EUR 1.000 einer übernommenen und einbezahlten Kapitalzusage) gewährt eine Stimme. Ein Kommanditist kann die Stimmrechte aus seinem Kommanditanteil nur einheitlich ausüben. Eine gespaltene Stimmabgabe durch die BVT ist jedoch zulässig, um der BVT zu ermöglichen, das Stimmrecht für die jeweiligen Treuhandkommanditisten entsprechend deren Instruktionen unterschiedlich auszuüben. Sofern die Kommanditeinlage eines Kommanditisten mehr als 20% der gesamten Kommanditeinlage beträgt, ist sein Stimmrecht mit 20% der gesamten Kommanditeinlage begrenzt (Höchststimmrecht).

Der Anleger ist über die Treuhandkommanditistin am Vermögen, der Wertsteigerung sowie am wirtschaftlichen Erfolg der Gesellschaft im Verhältnis seiner Kommanditeinlage zum Gesamtkommanditkapital beteiligt. Dies gilt auch für Veräußerungs- und Liquidationserlöse. Gewinn- und Verlustzuweisungen sind grundsätzlich nicht beschränkt.

2. Investitionsbetrag

Jede Kapitalzusage beträgt mindestens EUR 1.000 und muss durch 1.000 teilbar sein. Die Kapitalzusagen jedes Gesellschafters entfallen mit jeweils 1% auf die Kommanditeinlage („Pflichteinlage"), die jeweils auch der im Firmenbuch einzutragenden Haftsumme entspricht, und mit den restlichen 99% auf Gesellschafterzuschüsse („Zuschüsse"), welche in die ungebundene Kapitalrücklage einzustellen sind. Die Summe der Kapitalzusagen wird jeweils auch als „Zeichnungskapital" bezeichnet. Auf die Kapitalzusage wird ein Bearbeitungsentgelt eingehoben.

3. Laufzeit und Übertragbarkeit der Veranlagung

Bei der Beteiligung handelt es sich um eine langfristige unternehmerische Beteiligung. Jeder Gesellschafter ist berechtigt, durch ordentliche Kündigung mittels eingeschriebenen Briefs unter Einhaltung einer Frist von sechs Monaten zum 31.12. eines Kalenderjahrs aus der Gesellschaft auszuscheiden, erstmals jedoch zum 31.12.2026.

Der Anleger ist berechtigt, seine Kommanditbeteiligung, ganz oder in Teilen, auf einen Dritten zu übertragen, vorausgesetzt dass die Kommanditeinlage eines Kommanditisten immer den Mindestanforderungen gemäß § 4.3. des Gesellschaftsvertrages (hinsichtlich der Höhe und Teilbarkeit durch EUR 1.000) zu entsprechen hat. Der Anleger hat im Falle der Übertragung seines Anteils die Rechte und Pflichten auf den Rechtsnachfolger zu überbinden.

4. Vom Anleger zu zahlende Kosten und Steuern (für Privatpersonen in Österreich)

Kosten: Die Kapitalzusagen des Anlegers sind zzgl. des Bearbeitungsentgelts von 1,5% zu leisten. Die geschäftsführende Komplementärin, die ARACONDA Partners GmbH, erhält für die Haftungsübernahme und ihre Tätigkeit eine laufende Vergütung in Höhe von EUR 1.000 monatlich, zuzüglich Umsatzsteuer

soweit diese anfällt, fällig jeweils zum Monatsbeginn. Weiters erhält die geschäftsführende Komplementärin für die Geschäftsführung ein Entgelt pro Quartal jeweils iHv von 0,35 % des bei Beginn des jeweiligen Kalenderquartals an die Gesellschaft insgesamt geleisteten Zeichnungskapitals zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer. Die Vergütung wird sich daher bei steigendem Zeichnungskapital (insbesondere bei zukünftigen Kapitalerhöhungen) entsprechend erhöhen.

Für sämtliche Leistungen und Kosten in Zusammenhang mit der Konzeption, Entwicklung und Strukturierung des Beteiligungsangebots, für die Erstellung eines Kapital-marktprospektes und für Marketing- und Öffentlichkeitsarbeit sowie zur Abgeltung der mit der Gründung der Gesellschaft verbundenen Kosten erhält die ARACONDA Partners GmbH eine einmalige Pauschalvergütung in Höhe EUR 50.000 sowie einmalig 5,5% des jeweils endgültig einbezahlten Zeichnungskapitals (dies gilt auch für zukünftige Kapitalerhöhungen gem § 5 des Gesellschaftsvertrages) sowie das bei der Vermittlung des jeweiligen (Treuhand-) Kommanditanteils berechnete Bearbeitungsentgelt, das an die autorisierten Vertriebspartner weitergeleitet wird (jeweils zuzüglich Umsatzsteuer).

Die Komplementärin erhält darüber hinaus eine erfolgs-abhängige Performance Fee, sofern die Gesellschaft von einer Beteiligungsgesellschaft Zahlungen oder geldwerte Ansprüche welcher Art auch immer (soweit diese zahlbar und fällig sind), insbesondere Gewinnausschüttungen, Dividenden, Entnahmen (soweit diese keine Rückzahlung ursprünglich gewährter Einlagen sind), (Bonus-)Zinszahlungen, Auseinandersetzungsguthaben (soweit diese über die ursprüngliche Einlage/Einzahlung der Gesellschaft hinausgehen) erhält oder eine Beteiligung gemäß § 2.1.a des Gesellschaftsvertrages mit Gewinn weiterverkauft oder beendet wird. Die Performance Fee beträgt 15% der oben genannten Bemessungsgrundlage, ist von der Gesellschaft zu tragen und nicht rückzahlbar.

Steuern: Die folgenden Angaben unterliegen der Annahme, dass der Investor eine in Österreich unbeschränkt steuerpflichtige natürliche Person ist, die die Veranlagung in ihrem Privatvermögen hält.

Gegenstand der Veranlagung ist die Unternehmensberatung und die Beteiligung (in welcher Form auch immer, einschließlich in der Form von Mezzaninkapital) an Gesellschaften oder von diesen betriebenen Unternehmen im In- und Ausland. Die einzelnen Anleger erzielen aufgrund der gewerblichen Tätigkeit der Unternehmensberatung Einkünfte aus Gewerbebetrieb.

Die Gesellschaft als Kommanditgesellschaft ist in ertrags-steuerlicher Hinsicht nicht Steuersubjekt. Das bedeutet, dass das in einem Wirtschafts-/Kalenderjahr erzielte Ergebnis nicht bei der Gesellschaft selbst besteuert wird, sondern unmittelbar bei ihren Gesellschaftern nach Maßgabe ihrer Beteiligung. Die Gesellschaft ist eine Personengesellschaft mit Einkunftserzielungsabsicht. Der Anleger ist mit seiner Beteiligung steuerlicher Mitunternehmer und erzielt Einkünfte aus einem Gewerbebetrieb gemäß § 23 Abs. 2 EStG. Die dem Anleger anteilig zugewiesenen Ergebnisse aus der gegenständlichen Beteiligung sind im Veranlagungswege zur Einkommensteuer zu erklären. Im Rahmen der Veranlagung erfolgt zunächst ein Ausgleich mit anderen Ergebnissen aus gewerblichen Einkünften und im zweiten Schritt der Ausgleich mit Ergebnissen aus anderen Einkunftsarten. Die Zuweisung vom Ergebnis orientiert sich ausschließlich am Ausmaß der Beteiligung des Anlegers und ist betragsmäßig nicht limitiert. Gemäß Gesellschaftsvertrag (Beilage./1) sind Verluste über die Höhe des einbezahlten Kapitalanteils und über den Haftungsrahmen hinaus zuweisbar.

5. Risikohinweise

Bei der gegenständlichen Investition handelt es sich um eine langfristige Investition. Weiters sind mit der Investitionsform Chancen und Risiken verbunden, und es können keine Zusagen oder verlässliche Prognosen über künftige Erträge gemacht werden. Insbesondere stellen etwaige erwirtschaftete Erträge in der Vergangenheit keinen Indikator für künftige Erträge dar. So kommen insbesondere folgende Risiken zum Tragen:

Insolvenzrisiko: Der Emittent hat feste Zahlungsverpflichtungen, die nicht unmittelbar an eingehende Zahlungen der Investoren geknüpft sind, wie zum Beispiel laufende Rechts- und Steuerberatungskosten. Mit Rücksicht darauf kann nicht ausgeschlossen werden, dass der Emittent in Zahlungsunfähigkeit gerät, wenn für laufende Kosten nicht genug Liquidität zur Verfügung steht, etwa auch wenn ein zu großer Teil des Kapitals durch Investitionen in Beteiligungsunternehmen gebunden ist.

Totalverlustrisiko: Darunter versteht man das Risiko, dass ein Investment wertlos wird. Bei Investments in einzelne Firmen ist das Risiko entsprechend höher. Dieses Investment gibt die Möglichkeit gleichzeitig in

mehrere Firmen zu investieren. Im Insolvenzfall des Emittenten nimmt jeder Anleger voll am Unternehmerrisiko teil, ein Totalverlust des einbezahlten Kapitals ist daher nicht ausgeschlossen.

Malversationsrisiko: Darunter ist das Risiko zu verstehen, dass es in den Beteiligungsunternehmen zu strafbaren Handlungen von Mitarbeitern/Organen kommt. Diese können nie zur Gänze ausgeschlossen werden. Malversationen können ein Beteiligungsunternehmen mittelbar oder unmittelbar schädigen und auch zur Insolvenz führen.

Risiko der Anlageentscheidung: Sie als Investor entscheiden darüber, in welche Beteiligungsunternehmen investiert wird. Die Vorauswahl geeigneter Beteiligungsunternehmen erfolgt durch das Management des Emittenten. Es besteht das Risiko, dass auf Grund von Versäumnissen im Einzelfall, trotz größtmöglicher Sorgfalt und der möglichen Einschaltung externer Berater, Fehlentscheidungen hinsichtlich der Vorauswahl von potentiellen Beteiligungsunternehmen getroffen werden. Diese stellen kein Fehlverhalten des Managements dar.
Erschwerte Übertragbarkeit von Veranlagungen: Bei der vorliegenden Veranlagung handelt es sich um eine geschlossene Beteiligung, die nur begrenzt veräußerbar ist, da es für diese Beteiligungen keinen geregelten Sekundärmarkt gibt. Vorbehaltlich einer Veräußerung seiner Beteiligung ist der Investor darüber hinaus mit seiner Investition langfristig gebunden. Der Investor kann sich aus eigenem Recht grundsätzlich frühestens zum 31.12.2026 durch ordentliche Kündigung von der Beteiligung lösen.

Haftungsrisiko gegenüber Dritten: Grundsätzlich besteht keine Nachschusspflicht des Investors. Trotzdem kann in Sonderfällen gemäß § 172 UGB ein Haftungsrisiko des Investors für Verbindlichkeiten des Emittenten gegenüber Dritten bestehen. Es ist gemäß § 172 Abs. 3 UGB zu beachten, dass das Investment (die Kommanditeinlage) den Gläubigern gegenüber als nicht geleistet gilt, soweit sie zurückbezahlt wurde. Das gleiche gilt, wenn ein Investor (Kommanditist) Gewinnanteile entnimmt, während sein Kapitalanteil durch Verlust unter den Betrag der geleisteten Einlage herabgemindert ist, oder soweit durch Entnahmen der Kapitalanteil unter den gezeichneten Betrag herabgemindert wird. Es wird darauf hingewiesen, dass die Beweislast für die Leistung und den Wert der Hafteinlage den Investor trifft.

Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die angeführten Risikohinweise nicht die Durchsicht des Kapitalmarktprospekts ersetzen, und dem Anleger wird empfohlen, den Kapitalmarktprospekt und die darin enthaltenen Risikohinweise aufmerksam zu lesen.

6. Gültigkeitsdauer der zur Verfügung gestellten Informationen

Die zur Verfügung gestellten Informationen gelten bis zur Mitteilung von Änderungen.

7. Zahlung und Erfüllung der Verträge, weitere Vertragsbedingungen

Durch die Auswahl eines Betrages auf der Webseite der CONDA AG, den der Anleger in Form des Kommanditanteils investieren will, und entsprechender Bestätigung durch Anklicken des „Bestätigen"-Buttons auf der Website, auf der sich der Anleger zuvor registriert hat, gibt der Anleger ein Angebot auf eine Beteiligung als Kommanditist gemäß den Bestimmungen des Gesellschaftsvertrages des Emittenten ab. Weiters bestätigt der Anleger damit ausdrücklich, den Inhalt des Kapitalmarktprospektes, des Gesellschaftsvertrages sowie den Treuhandvertrag vollständig zu kennen und sie als Grundlage für die Veranlagung anzuerkennen.

Alternativ kann das Angebot auf eine Beteiligung als Kommanditist wie oben auch schriftlich durch Übersendung eines Zeichnungsscheins an die Gesellschaftsadresse des Emittenten abgegeben werden.

Eine Annahme des Angebots eines Anlegers auf Abschluss einer Beteiligung als Kommanditist durch den Emittenten erfolgt am Ende der Zeichnungsfrist durch Übermittlung eines E-Mails an die vom Anleger bei Registrierung auf der Website bekanntgegebene E-Mail-Adresse nach entsprechender Bekanntgabe des Zeichnungsschlusses auf der Website.

8. Kosten für Fernkommunikation

Für die Verwendung von Fernkommunikationsmitteln werden dem Crowd-Investor keine gesonderten Kosten in Rechnung gestellt.

9. Rücktrittsrechte

Gemäß § 3 Konsumentenschutzgesetz (KSchG) bzw. gemäß § 8 des Bundesgesetzes über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen an Verbraucher (FernFinG) ist der Zeichner berechtigt, vom Beteiligungsvertrag oder vom Treu-handvertrag zurückzutreten, wenn er Konsument im Sinne des KSchG ist, und wenn der Antrag außerhalb der vom Unternehmer oder dessen Beauftragten für seine geschäftlichen

Zwecke dauernd benutzten Räume unterfertigt wurde, bzw. wenn es sich um einen Fernabsatzvertrag gemäß FernFinG handelt. Der Rücktritt bedarf zu seiner Rechtswirksamkeit der Schriftform. Über den Tag der Annahme durch die Gesellschaft, der gleichzeitig der Tag des Zustandekommens des Vertrages ist, erhält der Zeichner eine schriftliche Verständigung. Wenn er die Vertragsbedingungen und Vertriebsinformationen erst nach Vertragsabschluss erhält, so beginnt die Rücktrittsfrist mit dem Erhalt aller dieser Bedingungen und Informationen. Der Rücktritt kann bis zum Zustandekommen des Vertrages oder danach binnen 14 Tagen erklärt werden.

10. Erklärungen und Mitteilungen

Erklärungen und Mitteilungen im Verhältnis zwischen Emittent und Anleger haben schriftlich (per eingeschriebenem Brief oder E-Mail) zu erfolgen. Nach Maßgabe der technischen Möglichkeiten kann der Anleger Erklärungen und Mitteilungen an den Emittenten auch über die Internetplattform abgeben.

Erklärungen und Mitteilungen an den Emittenten sind an dessen Geschäftsadresse Handelskai 94-96/9. OG, 1200 zu richten.

11. Rechtsordnung und Gerichtsstand

Die Gesellschaft ist eine Kommanditgesellschaft nach österreichischem Recht, ihre Rechtsverhältnisse und ihre Rechtsbeziehungen zu den Anlegern unterliegen öster-reichischem Recht. Gerichtsstand für sämtliche Streitigkeiten aus und im Zusammenhang mit diesem Vertrag ist, soweit gesetzlich zulässig, der Sitz des Emittenten.

12. Vertragssprache und Sprache für die Kommunikation während der Laufzeit des Vertrages

Die Vertragsbedingungen und Informationen stehen in deutscher Sprache zur Verfügung. Die Kommunikation mit dem Anleger während der Laufzeit der genannten Vertragsverhältnisse wird in Deutsch geführt werden.

13. Für weiterführende Informationen beachten Sie bitte den Kapitalmarktprospekt der ARACONDA 2016 GmbH & Co KG

BEERJET

ÜBERBLICK

Das Unternehmen **Beerjet GmbH** entwickelt und vertreibt Hochleistungszapfanlagen für Massenausschank und innovative Zapflösungen. Mit seinem patentierten Produkt konnte sich das Unternehmen bisher klar als Spezialist und Kompetenzträger im Bereich der automatisierten Ausschank von Bier bei Großevents etablieren.

Anfragen und Produktinteressenten aus mehr als 30 Ländern bestätigen die Entwicklung von Beerjet Produkten. 2015 konnte ein Umsatz von € 287.000 erzielt werden.

PRODUKTE & INNOVATION

Der Beerjet 6 und Beerjet 4 ist nach rund 2-jähriger Entwicklungszeit seit September 2014 serienreif. Ziel der Entwicklung war die Konstruktion einer stabilen, anwenderfreundlichen und praxistauglichen Hochleistungszapfmaschine, die im Echtbetrieb mit allen äußeren Einflüssen wie Temperatur des Bieres, Bierquelle (Tank oder Fass), Umgebungstemperatur, Anwenderkompetenz, so umgehen kann, dass ein maximales Ergebnis gewährleistet ist. Der Beerjet 6 ist in der Lage in einer Stunde bis zu 1.000 Halbe zu zapfen (mit 2 Personen am Gerät).

Alle Anwendungen sind auf einer Microsoft basierenden Software aufgebaut, die jederzeit erweitert, ergänzt, geändert oder auch an andere Länderbedingungen angepasst werden kann. Die Software erlaubt auch eine erforderliche Fernwartung um Updates oder Diagnosen an Kundengeräten vornehmen zu können.

Des Weiteren wurde für den Beerjet 4 und Beerjet 6 eine mobile Variante entwickelt. Letzterer ist vom Grundaufbau exakt gleich wie die Fixinstallation, jedoch zusätzlich mit einem Technikwagen mit der erforderlichen Ausstattung für den mobilen Einsatz ausgestattet.

Die Produktpalette wird durch den klaren Fokus auf Innovationen kontinuierlich wachsen und Jet Walls und Jet Wall Mobile als weitere Entwicklungen umfassen. Jet Walls sind Selbstbedienungszapfanlagen, die in Zukunft sowohl in Stadien als auch bei Events, Open Air´s und großen Sportveranstaltungen ein vielversprechendes Geschäftsfeld erwarten lassen.

Am 5. Februar 2014 wurde unter dem Aktenzeichen A50086/2014 (Titel „Schankanlage und Verfahren zum gleichzeitigen Zapfen von Bier in mehrere Gläser") eine umfangreiche Patentanmeldung beim österreichischen Patentamt durchgeführt (Erfinder: Koller, Weigl, Schuller, Kleinlehner). Ziel ist die Absicherung des technischen Vorsprunges durch ein internationales Patent mit Gültigkeit in 140 Ländern.

KUNDEN | MÄRKTE

Der Markt für Beerjet Produkte ist klar definiert. Alle Stadien, Arenen und Großveranstaltungen weltweit sind potentielle Kunden von Produkten aus der Beerjet GmbH. Der Markt für Beerjet Produkte (Beerjet und Jet Walls) ist konkret in 3 Kategorien Stadien und Arenen, Festivals & Großveranstaltungen bzw. Vermieter eingeteilt.

Um schnelles Wachstum zu ermöglichen aber auch im Sinne einer Kosten- und Risikoteilung wird eine klare Partnerstrategie verfolgt. Es konnten in den Ländern Deutschland, Tschechien, Polen, Australien und USA bereits Beerjet Produkte verkauft und Vertriebs- bzw. Servicepartner gewonnen werden. Der Aufbau von Partnern in weiteren Ländern ist geplant. Aktuell befinden sich 300 Stadien im Neu- oder Umbau, weitere 300 sind in Planung, wie auch 300 Arenen (Mehrzweckhallen) (Quelle: stadionwelt.inside).

Das Absatzkonzept der Beerjet GmbH beinhaltet direkten Verkauf und Vermietung im Heimatland Österreich wie auch Vertrieb über nationale und internationale Partner.

MANAGEMENTKOMPETENZ

Mag. Ernst Koller (geb. 25.08.1964), Geschäftsführer, bekleidete nach Abschluss des Studiums der Betriebs- und Verwaltungsinformatik verschiedene Positionen im Bereich Softwareentwicklung, Qualitätsmanagement und Projektmanagement bei Kundenprojekten bei einem international agierendem Computer- und Softwarehersteller in Österreich. 1999 wechselte er nach München zu einem internationalen Softwarehersteller wo er verschiedene Top-Management Positionen im Bereich technischer Verkauf, Projekt Consulting und Projekt Management übernahm. 2006 gründete und leitete er ein Handel- und Service-Unternehmen: SGS Trading & Service GmbH. **Ing. Thomas Schuller** (geb. 20.05.1973), Geschäftsführer, arbeitete nach Abschluss der HTL EDV u. Organisation für ein international tätiges Softwareunternehmen. Dort bekleidete er verschiedene Positionen, bis zum Geschäftsführer der Niederlassung in Spanien. Seit 2000 ist Hr. Schuller selbständig. Im Jahre 2002 wurde die Schuller-IT GmbH gegründet. Die Schuller-IT GmbH fungiert als Holding mehrerer Unternehmen in welchen Herr Schuller z.T. auch als Geschäftsführer zeichnet.

ZIELE | PERSPEKTIVEN

Die Produktpalette wird durch den klaren Fokus auf Innovationen kontinuierlich wachsen und neben Beerjet, Beerjet Mobile, Jet Walls und Jet Wall Mobile weitere Entwicklungen umfassen. Kundenorientierung und Lösungskompetenz bei Spezialanforderungen im Zapf,- und Ausschankbereich sollen die DNA des Unternehmens sein. Bis 2018 sollen ausgewählte Fokusmärkte mit Partnern besetzt und ausgebaut sowie die Weichen für weitere Länder und Märkte gestellt sein.

MEILENSTEINE

- Jahresproduktion von 500 Beerjets innerhalb der nächsten fünf Jahre
- Planumsatz von € 14 Millionen innerhalb der nächsten fünf Jahre
- EGT (Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit) von 10% innerhalb der nächsten fünf Jahre

ZAHLEN | DATEN | FAKTEN

Branche:	Automatisierungslösungen für Gastronomie
Gründungsjahr:	2013
Standorte:	St. Florian bei Linz (OÖ) Waidhofen/Ybbs (NÖ)
Mitarbeiter:	6

Risikohinweis: Das Angebot der ARACONDA 2016 GmbH & Co KG bietet besondere Chancen, aber auch erhebliche Risiken. Bitte beachten Sie die ausführlichen Informationen und Risikohinweise im Kapitalmarktprospekt.

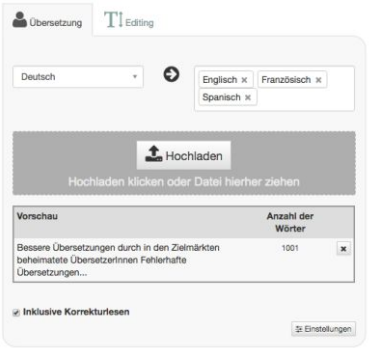
ÜBERBLICK

Nativy GmbH ist eine innovative Online-Plattform für Übersetzungsdienstleistungen, die schnell und einfach professionelle Übersetzungen, Textkorrekturen bzw. weitere Textdienstleistungen anbietet. Mit ihrer selbst entwickelten Software für B2B Unternehmen hat Nativy die Beauftragung von Übersetzungen extrem vereinfacht.

Zu den Kunden zählen Siemens, Wiberg, die Stadt Wien und viele weitere namhafte Unternehmen aus Europa und den USA.

Der weltweite Gesamtmarkt für Übersetzungen beträgt 42 Milliarden Euro.

nativy TRANSLATIONS



PRODUKTE & INNOVATION

Die von **Nativy GmbH** entwickelte Plattform gewährleistet schnelle und professionelle Abwicklung von Übersetzungsdienstleistungen. In nur drei Klicks beauftragen Kunden Übersetzungen und andere Textdienstleistungen, wie zum Beispiel Generieren neuer Texte bzw. Adaptierung bestehender. Im Zuge des automatisierten Prozesses laden Kunden ihren Text hoch, wählen eine oder mehrere Zielsprachen aus und erhalten sofort fünf Angebote inkl. Preis und Liefertermin. Dabei bietet die entwickelte Software Kunden und Übersetzern umfassende technische Unterstützung. Kunden sind während des gesamten Prozesses über alle Details des Übersetzungsauftrags informiert und können mit dem beauftragten Übersetzer direkt mittels Chat in Kontakt treten, um inhaltliche Fragen zu klären. Zusätzlich besteht die Option Gruppen zu bilden und gemeinsam mit Kollegen Auftragsdetails zu bearbeiten.

Neben automatisierter, transparenter und rascher Abwicklung von Übersetzungsaufträgen ist Nativy GmbH das erste Übersetzungsbüro, das direkten Zugang zu Endkunden über deren Software ermöglicht. Damit entfällt für diese das Exportieren und Importieren von Dokumenten aus geschlossenen Systemen. Technisch kann die Integration entweder komplex mit allen Funktionen oder in einer standardisierten, dafür technisch sehr einfachen, Variante umgesetzt werden. Die Softwarebetreiber erhalten als Vertriebspartner eine Umsatzprovision für jeden Auftrag. Starke Nachfrage erfährt dieses System vor allem in der übersetzungsintensiven Hotel- und Tourismusbranche. Mit 5 Softwarepartnern können bereits über 60.000 Hotels direkt in ihrer Systemsoftware Übersetzungen beauftragen.

Derzeit sind auf der Plattform 2.800 ausgewählte, qualifizierte Übersetzer und Schreiber aus 63 Ländern vertreten, die ausschließlich in die eigene Muttersprache übersetzen. Mittlerweile werden 500 Sprachkombinationen angeboten.

Das Team von Nativy hat die gesamte Software selbst entwickelt. Die Software zeichnet sich durch schnelle Ladezeiten aus, verfügt dank der Zusammenarbeit mit Microsoft über sehr hohe Sicherheitsstandards, ist bedienerfreundlich und intuitiv.

KUNDEN | MÄRKTE

Der Gesamtmarkt für Übersetzungen beträgt weltweit 42 Mrd. Euro, davon entfallen 2 Mrd. Euro auf Übersetzungen im Tourismus-Bereich, den die Nativy GmbH im nächsten Wachstumsschritt fokussiert.

Den Mitbewerb bilden rund 26.000 klassische Übersetzungsagenturen weltweit, Maschinenübersetzungen sowie eine Reihe von Übersetzungsplattformen und Marktplätze, die jedoch technisch nicht diese einfache Software-Verknüpfung anbieten. Zusätzlich hebt sich Nativy GmbH durch die schnellste Offertberechnung und einfache Beauftragung von Übersetzungen in beispielsweise 20 Sprachen ab.

Dies brachte Nativy bereits über 500 registrierte Kunden, dazu zählen Siemens, die Wirtschaftsagentur Wien, Pewag, Wiberg, Linz AG, Schladming Tourismus, Urlaub am Bauernhof, Accor Hotels und auch bereits Kunden aus Italien, Deutschland, Frankreich, der Schweiz, Irland und den USA. Nativy bietet die Abrechnung neben Euro in 18 weiteren Währungen an.

MANAGEMENTKOMPETENZ

Das Team von Nativy beeindruckt durch internationale Expertise, exzellente Ausbildung, Ehrgeiz, Genauigkeit und soziale Kompetenz.

Mag. Josef Brunner, CEO, gründete 2011 in Wien das Übersetzungsbüro Nativy. Seine Vision ist, die Beauftragung einer professionellen Übersetzung genauso einfach zu machen, wie einen Flug online zu buchen. Josef hat zuvor 5 Jahre lang bei einem österreichischen Konzern internationale Vertriebsteams aufgebaut. Er spricht selbst 5 Sprachen.

Soroosh Mortezapoor, MA, CTO, leitet die Softwareentwicklung. Im Rahmen seines Doktorats beschäftigt er sich auch mit neuen Forschungslösungen für die Übersetzungsindustrie mit Hilfe von künstlicher Intelligenz. Er hat an der TU Wien studiert und spricht 3 Sprachen.

Anchal Lochan, BA, CMO, leitet den Bereich Vertrieb und Marketing und öffnet für Nativy Türen zu Software Partnern und deren Kunden. Sie hat in Harvard Sozialtheorie studiert und zuvor als PR Beraterin in Berlin für mehr demokratische Mitentscheidung auf EU Ebene und für ein Projekt im Bereich sozialer Innovation in Wien gearbeitet. Sie spricht 4 Sprachen fließend.

ZIELE | PERSPEKTIVEN

Die Skalierung des Geschäftsmodells erfolgt über die Integration in B2B-Software für übersetzungsintensive Branchen. Die wichtigsten Branchen sind: Hotels und Tourismus, Immobilien, Webagenturen und Marketingsoftware. Mit 6 Anbietern für Hotelsoftware wurden dadurch bereits über 90.000 Euro Umsatz erwirtschaftet. In den nächsten 18 Monaten will Nativy GmbH mit 50 weiteren Softwarepartnern zusammenarbeiten und Zugang zu 1 Mio. Hotels erhalten.

MEILENSTEINE

- Zusammenarbeit mit 80 Softwareanbietern (Hotel, Tourismus) und dadurch direkter Zugang zu 2 Mio. Hotels.
- Planumsatz von 6 Millionen Euro innerhalb der nächsten 4 Jahre und weltweiter Marktführer für Übersetzungen in der Hotel- und Tourismusbranche.
- In 3 Jahren die Anzahl der Übersetzer und Schreiber von aktuell 2800 auf 6000 verdoppeln.

ZAHLEN | DATEN | FAKTEN

Branche:
Automatisierungssoftware für Übersetzungen und weitere Textdienstleistungen

Gründungsjahr:	2011
Standort:	Wien
Mitarbeiter:	5

VENTURE SPACE

Risikohinweis: Das Angebot der ARACONDA 2016 GmbH & Co KG bietet besondere Chancen, aber auch erhebliche Risiken. Bitte beachten Sie die ausführlichen Informationen und Risikohinweise im Kapitalmarktprospekt.

ÜBERBLICK

Symvaro GmbH entwickelt Apps und moderne Dienstleistungs-Software, die gleichermaßen Mehrwert im kommunalen Bereich, unter Versorgern und Bürgern schafft. Dabei fokussiert sich das Unternehmen vorwiegend auf die Bereiche Wasser und Abfall.

Ziel ist, das Bewusstsein der Bürger für Ressourcen zu schärfen, Effizienz für Versorger zu steigern und neue Geschäftsmodelle zu kreieren. Die Apps „WATERLOO" und „WASTEOPIA" befinden sich bereits erfolgreich im Einsatz.

PRODUKTE & INNOVATION

Das Geschäftsmodell der Symvaro GmbH basiert auf innovativer Software, Know-How und Produkten, die in Smartphone-Apps und Web 2.0 Lösungen aufgehen. Symvaro versteht sich dabei als Anbieter und Software-Dienstleister für intelligente Ressourceneffizienz sowie Bürgerintegration. Smart Cities („intelligente" Städte mit innovativen Lösungen) sind Hauptzielgruppe und zeichnen sich, wie Produkte der Symvaro, durch Serviceorientierung und Interaktion mit Bürgern aus. Weiters spricht Symvaro Städte und Regionen, Infrastruktur- und Serviceanbieter sowie Versorger an und setzt neben eigens entwickelten Produkten auch individuelle Kundenprojekte um.

Das von Symvaro entwickelte Konzept „WATERLOO" ist am weitesten fortgeschritten. Mit dem Wasser-Management-Tool für Wasserwerke, -verbände sowie Wasserver- und -entsorger wurde Symvaro von einer internationalen Fachjury unter die Top 10 der weltweit vielversprechendsten Unternehmen in diesem Bereich gewählt. Gemeindebürger profitieren mit dieser App von einem nützlichen Tool zur bequemen und unkomplizierten Übermittlung des abgelesenen Wasserzählstandes während Gemeinden Kosten- und Zeitaufwand reduzieren. WATERLOO soll sich zum „SAP für Wasserversorger" entwickeln.

Unter dem Begriff „WASTEOPIA" verbirgt sich vorerst die innovative Müll App der Symvaro, die zur Effizienzsteigerung in Gemeinden beiträgt. Bürger können sich damit den individuellen Müllkalender auf das Smartphone laden und jederzeit wichtige und kostenlose Informationen zu diesem Thema abrufen. Mehr als 500 Gemeinden in Österreich nutzen diese App bereits. Damit ist Symvaro österreichischer Marktführer für digitale Lösungen im Abfallbereich. Mit der Müll App, der dahinter liegenden Abfalldatenzentrale sowie den neu entwickelten Sensoren für Abfall-Container öffnet Symvaro einen spannenden Markt für smarte Lösungen der Abfallwirtschaft.

Symvaro wurde 2010 in Klagenfurt gegründet und beschäftigt 20 Mitarbeiter.

KUNDEN | MÄRKTE

Symvaro verfügt über eine vielseitige Produktpalette und richtet sich an einen entsprechend breiten Markt. Neben zahlreichen Wasserversorgern, Unternehmen aus der Abfallwirtschaft bzw. Abfallverbänden gibt es in der EU rund 1.000 Städte mit über 50.000 Einwohnern, die potenzielle Kunden aller von Symvaro entwickelten Lösungen sind.

In Österreich konnte das Unternehmen bis dato zahlreiche Gemeinden gewinnen. Zu den Kunden zählen Villach, der Saubermacher, Velden, Klagenfurt, Innsbruck, Bregenz und viele mehr. Über Österreichs Grenzen hinaus beginnen sich erste Städte aus Deutschland und Slowenien für die Lösungen von Symvaro zu interessieren.

MANAGEMENTKOMPETENZ

Das erfahrene Management-Team setzt sich aus DI Rudolf Ball (CEO), Mag. Philip Kozeny (CTO) und Gernot Fleiss (CCO) zusammen.

DI Rudolf Ball (CEO) verfügt über einen Master-Abschluss in Informatik und langjährige Erfahrung als selbstständiger Unternehmer. Je drei Jahre Erfahrung im Forschungs- und Software Bereich runden sein Profil ab.

Mag. Philip Kozeny (CTO) ist studierter Informationsmanager und Experte im Software-Projektmanagement. Sein Fokus liegt auf den Bereichen Innovation und Business Development, vordergründig im Gesundheits-, Mobilitäts-, Wasser- und Abfallsektor.

Gernot Fleiss vervollständigt das Managementteam als CCO. Er ist Kommunikations-, PR- und Vertriebsprofi und blickt auf Erfahrungen bei der NATO, Österreichischen Regierung und dem ORF zurück.

ZIELE | PERSPEKTIVEN

Symvaro's Ziel ist die europäische Marktführerschaft als innovativer Software-Anbieter im Bereich Wasser- und Abfallmanagement.

Das Unternehmen verfolgt damit eine starke Wachstums- und Exportstrategie die durch laufende Produktentwicklung begleitet wird. Zahlreiche weitere Module und Features der Symvaro-Apps befinden sich in Vorbereitung.

MEILENSTEINE

- Finalisierung der selbstverbreitenden WATERLOO App für Bürger zur Customer Integration
- Volle Integration der am Markt dominanten Funk-Ablese-Systeme in WATERLOO
- Erfolgreiches Pilotprojekt mit WASTEOPIA Sensorik in Abfall-Containern

ZAHLEN | DATEN | FAKTEN

Branche:	Softwarelösungen
Gründungsjahr:	2010
Standorte:	Klagenfurt
Mitarbeiter:	20

VENTURE SPACE

Risikohinweis: Das Angebot der ARACONDA 2016 GmbH & Co KG bietet besondere Chancen, aber auch erhebliche Risiken. Bitte beachten Sie die ausführlichen Informationen und Risikohinweise im Kapitalmarktprospekt.

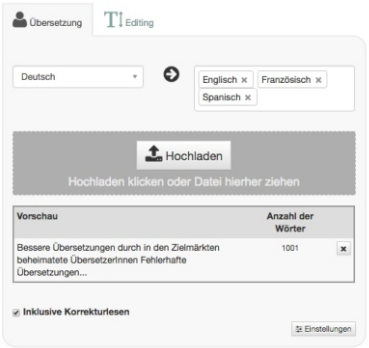
ÜBERBLICK

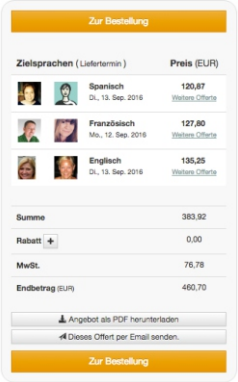
Nativy GmbH ist eine innovative Online-Plattform für Übersetzungsdienstleistungen, die schnell und einfach professionelle Übersetzungen, Textkorrekturen bzw. weitere Textdienstleistungen anbietet. Mit ihrer entwickelten Software für B2B Unternehmen hat Nativy die Beauftragung von Übersetzungen extrem vereinfacht.

Zu den Kunden zählen Siemens, Wiberg, die Stadt Wien und viele weitere namhafte Unternehmen aus Europa und den USA.

Der weltweite Gesamtmarkt für Übersetzungen beträgt 42 Milliarden Euro.

nativy TRANSLATIONS





PRODUKTE & INNOVATION

Die von **Nativy GmbH** entwickelte Plattform gewährleistet schnelle und professionelle Abwicklung von Übersetzungsdienstleistungen. In nur drei Klicks beauftragen Kunden Übersetzungen und andere Textdienstleistungen, wie zum Beispiel Generierung neuer Texte bzw. Adaptierung bestehender. Im Zuge des automatisierten Prozesses laden Kunden ihren Text hoch, wählen eine oder mehrere Zielsprachen aus und erhalten sofort fünf Angebote inkl. Preis und Liefertermin. Dabei bietet die entwickelte Software Kunden und Übersetzern umfassende technische Unterstützung. Kunden sind während des gesamten Prozesses über alle Details des Übersetzungsauftrags informiert und können mit dem beauftragten Übersetzer direkt mittels Chat in Kontakt treten um inhaltliche Fragen zu klären. Zusätzlich besteht die Option Gruppen zu bilden und gemeinsam mit Kollegen Auftragsdetails zu bearbeiten.

Neben automatisierter, transparenter und rascher Abwicklung von Übersetzungsaufträgen ist Nativy GmbH das erste Übersetzungsbüro, das direkten Zugang zu Endkunden über deren Software ermöglicht. Damit entfällt für diese das Exportieren und Importieren von Dokumenten aus geschlossenen Systemen. Technisch kann die Integration entweder komplex mit allen Funktionen oder in einer standardisierten, dafür technisch sehr einfachen, Variante umgesetzt werden. Die Softwarebetreiber erhalten als Vertriebspartner eine Umsatzprovision für jeden Auftrag. Starke Nachfrage erfährt dieses System vor allem in der übersetzungsintensiven Hotel- und Tourismusbranche. Mit 5 Softwarepartnern können bereits über 60.000 Hotels direkt in ihrer Systemsoftware Übersetzungen beauftragen.

Derzeit sind auf der Plattform 2.800 ausgewählte, qualifizierte Übersetzer und Schreiber aus 63 Ländern vertreten, die ausschließlich in die eigene Muttersprache übersetzen. Mittlerweile werden 500 Sprachkombinationen angeboten.

Das Team von Nativy hat die gesamte Software selbst entwickelt. Die Software zeichnet sich durch schnelle Ladezeiten aus, verfügt dank der Zusammenarbeit mit Microsoft über sehr hohe Sicherheitsstandards, ist bedienerfreundlich und intuitiv.

KUNDEN | MÄRKTE

Der Gesamtmarkt für Übersetzungen beträgt weltweit 42 Mrd. Euro, davon entfallen 2 Mrd. Euro auf Übersetzungen im Tourismus-Bereich, den die Nativy GmbH im nächsten Wachstumsschritt fokussiert.

Den Mitbewerb bilden rund 26.000 klassische Übersetzungsagenturen weltweit, Maschinenübersetzungen sowie eine Reihe von Übersetzungsplattformen und Marktplätze, die jedoch technisch nicht diese einfache Software-Verknüpfung anbieten. Zusätzlich hebt sich Nativy GmbH durch die schnellste Offertberechnung und einfache Beauftragung von Übersetzungen in beispielsweise 20 Sprachen ab.

Dies brachte Nativy bereits über 500 registrierte Kunden, dazu zählen Siemens, die Wirtschaftsagentur Wien, Pewag, Wiberg, Linz AG, Schladming Tourismus, Urlaub am Bauernhof, Accor Hotels und auch bereits Kunden aus Italien, Deutschland, Frankreich, der Schweiz, Irland und den USA. Nativy bietet die Abrechnung neben Euro in 18 weiteren Währungen an.

MANAGEMENTKOMPETENZ

Das Team von Nativy beeindruckt durch internationale Expertise, exzellente Ausbildung, Ehrgeiz, Genauigkeit und soziale Kompetenz.

Mag. Josef Brunner, CEO, gründete 2011 in Wien das Übersetzungsbüro Nativy. Seine Vision ist, die Beauftragung einer professionellen Übersetzung genauso einfach zu machen, wie einen Flug online zu buchen. Josef hat zuvor 5 Jahre lang bei einem österreichischen Konzern internationale Vertriebsteams aufgebaut. Er spricht selbst 5 Sprachen.

Soroosh Mortezapoor, MA, CTO, leitet die Softwareentwicklung. Im Rahmen seines Doktorats beschäftigt er sich auch mit neuen Forschungslösungen für die Übersetzungsindustrie mit Hilfe von künstlicher Intelligenz. Er hat an der TU Wien studiert und spricht 3 Sprachen.

Anchal Lochan, BA, CMO, leitet den Bereich Vertrieb und Marketing und öffnet für Nativy Türen zu Software Partnern und deren Kunden. Sie hat in Harvard Sozialtheorie studiert und zuvor als PR Beraterin in Berlin für mehr demokratische Mitentscheidung auf EU Ebene und für ein Projekt im Bereich sozialer Innovation in Wien gearbeitet. Sie spricht 4 Sprachen fließend.

ZIELE | PERSPEKTIVEN

Die Skalierung des Geschäftsmodells erfolgt über die Integration in B2B-Software für übersetzungsintensive Branchen. Die wichtigsten Branchen sind: Hotels und Tourismus, Immobilien, Webagenturen und Marketingsoftware. Mit 6 Anbietern für Hotelsoftware wurden dadurch bereits über 90.000 Euro Umsatz erwirtschaftet. In den nächsten 18 Monaten will Nativy GmbH mit 50 weiteren Softwarepartnern zusammenarbeiten und Zugang zu 1 Mio. Hotels erhalten.

MEILENSTEINE

- Zusammenarbeit mit 80 Softwareanbietern (Hotel, Tourismus) und dadurch direkter Zugang zu 2 Mio. Hotels.
- Planumsatz von 6 Millionen Euro innerhalb der nächsten 4 Jahre und weltweiter Marktführer für Übersetzungen in der Hotel- und Tourismusbranche.
- In 3 Jahren die Anzahl der Übersetzer und Schreiber von aktuell 2800 auf 6000 verdoppeln.

ZAHLEN | DATEN | FAKTEN

Branche:
Automatisierungssoftware für Übersetzungen und weitere Textdienstleistungen

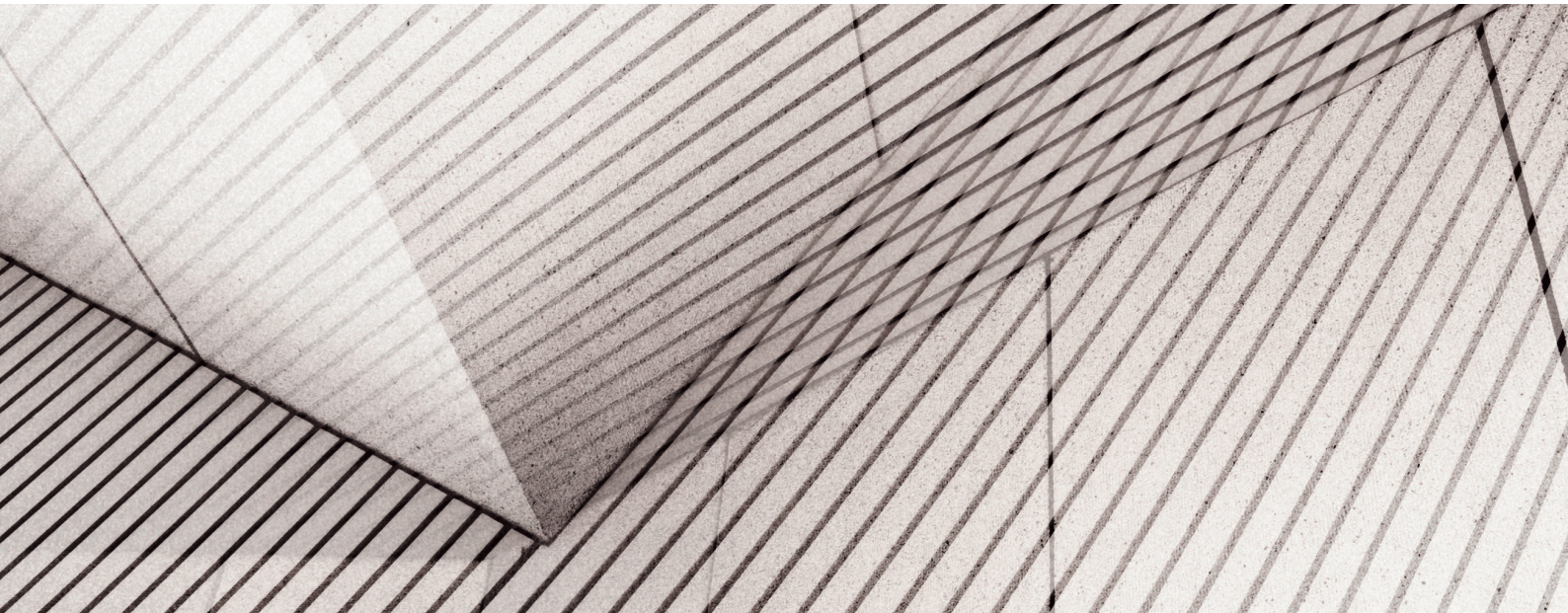
Gründungsjahr:	2011
Standort:	Wien
Mitarbeiter:	5

VENTURE SPACE

Risikohinweis: Das Angebot der ARACONDA 2016 GmbH & Co KG bietet besondere Chancen, aber auch erhebliche Risiken. Bitte beachten Sie die ausführlichen Informationen und Risikohinweise im Kapitalmarktprospekt.

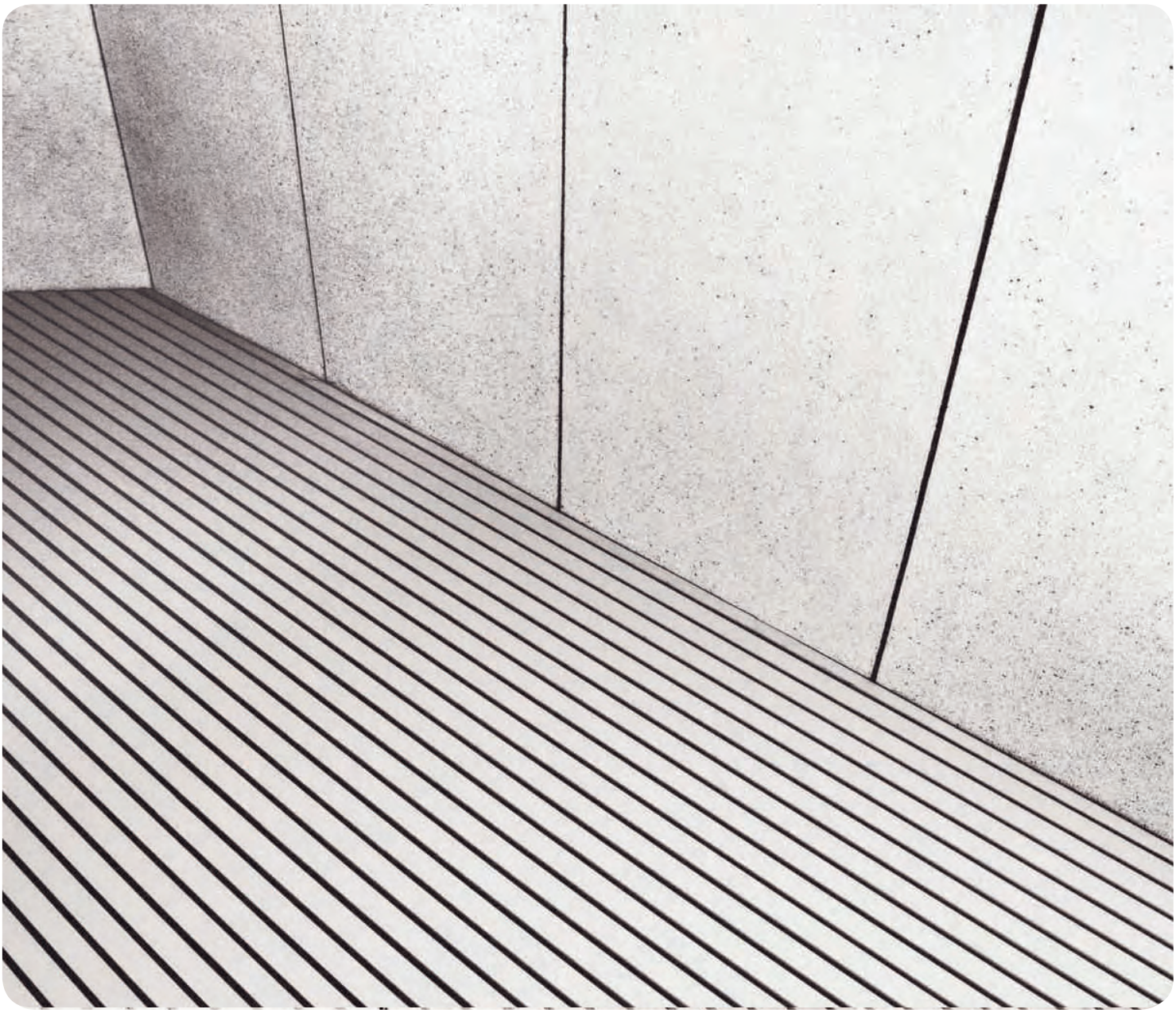
IHR VORTEIL
ALS KAPITALGEBER

- Diversifikation durch Beteiligung an rd. 20 Wachstumsunternehmen unterschiedlichster Branchen
- Einfache und unkomplizierte Abwicklung
- Umfassende Mitsprache- und Kontrollrechte
- Transparenz durch regelmäßige Reportings
- Geplante, laufende Rückflüsse
- Geprüfter, bei der Österr. Kontrollbank AG eingebrachter Kapitalmarktprospekt



VENTURE SPACE

JETZT
GEMEINSAM
INVESTIEREN



KONTAKT

ARACONDA 2016 GmbH & Co KG
Millennium Tower, 9. OG
Handelskai 94-96, 1200 Wien
info@venture-space.at

Diese Anlegerinformation enthält nicht alle für eine Anlageentscheidung notwendigen Angaben. Verbindlich für jegliche Angaben und Informationen zum öffentlichen Angebot (einschließlich über die Emittentin und deren Geschäftstätigkeit) ist ausschließlich das Kapitalmarktprospekt.

Das geprüfte Kapitalmarktprospekt ist bei der ARACONDA 2016 GmbH & Co KG, Handelskai 94-96, 1200 Wien, erhältlich.