

I. Generelles:

Die folgende Aufstellung stellt den Leistungsumfang von B.R.A.I.N.S als Financial Advisor dar und stellt die Basis für ausgewählte Leistungen im Rahmen von spezifizierten Projekten dar (die „Services“).

Die Services, wie unten in Paragraph II. bis IV. beschrieben, werden in enger Kooperation mit dem Auftraggeber und/oder dem Unternehmen ausgeführt, insbesondere, um kommerzielle und finanzielle Risiken des Projektes zu identifizieren und einzuengen, letztlich mit dem Ziel ein kommerziell tragfähiges Projekt zusammenzustellen, um Finanziers und/oder Investoren anzusprechen. So B.R.A.I.N.S hiermit nicht speziell beauftragt ist, wird der Auftraggeber als Basis hierfür alle verfügbaren Studien und Reports beibringen und entsprechende Vorarbeiten, sowie Mitarbeit leisten. Die Services sind (a) primär und unter anderem auf alle verfügbaren, (Hintergrund-) Studien und Berichte, sowie auf zusätzliche, vom Financial Advisor vom Auftraggeber, seinen Mitarbeitern oder seinen Beauftragten angeforderte Unterlagen abgestellt und gelangen (b) wie folgt zur Ausführung:

- (i) Phase 1: Vorverhandlung mit den in Aussicht genommenen Geschäftspartnern des Auftraggebers um die Projektziele und Möglichkeiten abzustecken.
- (i) Phase 2: Erfassung der aller vermögensrechtlich relevanten Potentiale, wie Einnahmeströme, laufende Kostenstruktur und etwaige Errichtungskosten etc.) notwendig für einen detaillierten Businessplan für den Auftraggeber und das Unternehmen, welchen B.R.A.I.N.S in Folge für Phase 3 EDV-gestützt verarbeitet.
- (ii) Phase 3: Erarbeitung einer Sensitivitätsanalyse bzgl. des Budgets (ein- und ausgabenseitig) und des Businessplan und Erstellung eines Informations-Memorandum für das Projekt in bank- und investorengerechter Form.
- (iii) Phase 4: Strukturierung des Projektes in (steuer-) rechtlicher Hinsicht und Erstellung der entsprechenden Ausschreibungs-, Verhandlungs- und Antragunterlagen gegenüber Banken und Investoren etc. unter Berücksichtigung der finanziellen Möglichkeiten des Auftraggebers als Sponsor.
- (iv) Phase 5: Verhandlung und Abschluss mit Financiers und Banken in Hinblick auf eine Finanzierung des Projektes;
- (v) Phase 6: Verhandlung und Abschluss mit Investoren und/oder strategischen Partnern in Hinblick auf Kapitalmaßnahmen für das Projekt.

II. Generelle Erbringungsablauf:

Soweit vom Auftraggeber benötigt, wird B.R.A.I.N.S (unter anderem),

- (i) in enger Kooperation mit dem Auftraggeber detaillierte Meilensteine und zeitliche Ablaufpläne erstellen, um den Vorgaben der Phasen 1-6 gerecht zu werden;
- (ii) gemeinsam mit dem Auftraggeber alle für das Projekt relevanten Unterlagen, (i.a. Absichtserklärungen strategischer Partner, Dokumentation und Wartung von Schutzrechten etc.) für einen Dataroom zusammenstellen und bewerten;
- (iii) den Auftraggeber durch alle Gespräche und Verhandlungen mit Kunden, strategischen Partnern, Banken, Anwälten, Wirtschaftsprüfern und Investoren ungeachtet dessen, ob diese vom Auftragnehmer oder von B.R.A.I.N.S induziert wurden, begleiten und in angemessener Vollmacht vertreten, welche bei Bedarf vom Auftraggeber auszustellen ist, insbesondere, um (a) Steuervorteile, wie Verlustvortragsverwertung und Dividendensteuern etc., (b) Förderungen, (c) kaufmännische Techniken im Hinblick auf Buchhaltungsgrundsätze, Gewinnverteilung, stillen und übrigen Reserven, Kapitalisierung von Start-Up Kosten, Abschreibungs- und (Re-)Evaluierungsregeln, sowie Gewinnreparierungen zu verfeinern und (e) weitere Investitionsparameter zu identifizieren und zu verwerten.

III. Kommerzielle Due Diligence:

B.R.A.I.N.S wird mit den Controllern und kaufmännischen Mitarbeitern des Auftraggebers eng zusammenarbeiten, um alle kommerziell relevanten Daten zu erheben, zu diversifizieren, entsprechend darzustellen und zu verwerten und für das Finanzmodell anzupassen, um ein möglichst konkurrenzfähiges Angebot für Banken und Investoren zu erstellen.

Die kommerzielle Due Diligence beinhaltet, aber nicht beschränkt darauf, die Überprüfung, Plausibilitätskontrolle und Kommentierung des Projektziels auf Basis der Vorgaben durch den Auftraggeber und/oder seiner Berater in Form von:

- (i) Projekt Design und Investitionsplan;
- (ii) den operationalen Charakteristiken des Projekts;
- (iii) der Frequenz- und Einnahmenstudien für das Projekt;
- (iv) den künftigen Leistungsstandards, inklusive, aber nicht beschränkt darauf, Arbeitskosten (Anzahl, Gehälter, Fähigkeiten, Dienstbeschreibungen, Pensionsarrangements etc.) der Projektgesellschaft;
- (v) alle verfügbaren Studien und Dokumente, die auf das Errichtung und Erreichung des Projekts und seines Umfelds erarbeitet wurden, auch in
- (vi) Umwelt(schutz)rechtlichen Belangen;

IV. Finanzielle Due Diligence:

Die Finanzielle Due Diligence, beinhaltet die Architektur, Analyse und Evaluierung der Finanzierungsstruktur des Projekts und die Nachhaltigkeit der für Banken und Investoren sowie den Kooperationspartnern und letztlich dem Auftraggeber verbleibenden Liquidität und Renditen, (unter anderem) auf Basis:

- (i) Mindestkapital und/oder –eigenleistung des Auftraggebers und seitens der Kooperationspartner ;
- (ii) Einarbeitung der nach III. vorliegenden Unterlagen und aller Eingabeparameter in die Finanzstrategie;
- (iii) Identifikation von potentiellen Finanziers und Banken, möglichen Fördermittel und geförderten Fremdfinanzierungen;
- (iv) Unterstützung des Auftraggebers in seinen Bemühungen weitere (Finanz-)Investoren in Eigenkapital zu gewinnen.
- (v) Ausfertigung einer Investitionsstruktur unter Einbindung o.a. Kapitalgebern, in Anlehnung an Kapital-, Geld- und Kreditmarkttools, wie z.B.:
 - (a) USD/EURO etc. denominierte Projektkredite, (Wandel-)Schuldverschreibungen;
 - (b) Überbrückungskredite und Securisations-Anleihen; Optionsanleihen
 - (c) Hypothekarkredite
 - (d) (Versicherungs-)Darlehen und -kredite
 - (e) Auftraggeber und anderer Dritte Eigenleistungen, -mittel und Garantien und Venture Kapital
- (vi) Applizierung des B.R.A.I.N.S Finanzierungsmodells, Erarbeitung von cash flow (Sensitiv-) Szenarien unter Einbeziehung aller aus Phase 3 abgeleiteten mikro- und makroökonomischen Einflussfaktoren und (steuer-)rechtlichen Komponenten mit ausreichend Flexibilität um spätere Verhandlungsergebnisse vorweg zu nehmen. Es beinhaltet insbesondere (a) Einnahmeströme, (b) den Investitionsplan, (c) Abschreibungs- und Reinvestitionsparameter, (d) die Betriebsausgaben, (e) die steuerlichen Implikationen, (f) die makro-ökonomischen Einflussfaktoren und (g) das finale Finanzierungskonzept gegenüber Auftraggeber und Dritten;
- (vii) Erstellung von Risikoszenarien des Budgets um (a) dessen Elastizitäten, den Unternehmens-Erfolg und (b) die –Reserven festzulegen;
- (viii) Erarbeitung von Beteiligungsanboten und Besicherungsstrukturen für Kapitalgeber gemeinsam mit dem Legal Advisor in dem (a) das finale Finanz- und Investitionskonzept, (b) die bevorstehenden Finanzierungskosten, (c) die maximale Ausfalls- und Stützungspotentiale , sowie (d) das Besicherungspaket festgelegt werden.(ix) Assistenz in der Erstellung und Einforderung von investorengerechten Antrags- und Absichtserklärungen der potentiellen Kunden und Kooperationspartner;
- (x) Initiation und Verhandlungsführung mit Risikoträgern gemäß (iii)-(v) und (ix);
- (xi) Organisation der Platzierung und Zeichnung von Finanzierung und Kapitalien durch dieselben.

Rechtliche Due Diligence:

Der Auftraggeber und B.R.A.I.N.S werden eine international agierende Rechtsanwaltskanzlei und Steuerkanzlei auswählen und festlegen, die als Berater B.R.A.I.N.S und dem Auftraggeber bis zum Abschluss des Projektes, insbesondere Phase 5 und 6 zur Verfügung stehen.