

Dienstleistungsvertrag zur Vorbereitungsanbahnung einer Kapitalbeschaffung durch potentielle Investoren

Dienstleistung wird erbracht durch:

PANDORRA LTD

Mr S.Simon

Tally Accountants Ltd

Top Floor Top Floor, College House

17 King Edwards Road

Ruislip, Middx

UNITED KINGDOM

HA4 7AE

Companies House reg. no. 99152131

VAT reg. no. GB232379608

Corporation tax no. 8936724200

Company Director Daniel Wilhelm

Dienstleistung wird in Auftrag gegeben durch:

Firma:

Vorname, Nachname:

Straße:

PLZ:

Ort:

Land:

Umsatzsteuer - Ident Nr.:

Der Dienstleistungsauftraggeber erklärt sich mit folgenden Konditionen ausdrücklich unwiderruflich einverstanden:

___ x Tagessatz/-sätze je 1500 Euro bestehend aus 10 Stundensätze x 150 Euro

als Aufwandspauschale aufzuwenden. Ziel ist es, den erforderlichen Kapitalbedarf über _____ Mio Euro für das Projekt _____ durch finden geeigneter Investoren schnellstmöglichst über alle möglichen Finanzierungsarten zu beschaffen.

Als zusätzlichen Anreiz und Ansporn sich mit voller Kraft und Energie dem Projekt zu widmen, erklärt sich der Auftraggeber bereit, eine zeitlich unbefristete Umsatzbeteiligung über ___ Prozent, die monatlich an PANDORRA Ltd. auszuschütten ist, als Erfolgsbeteiligung rechtsverbindlich zu garantieren.

Diese Vereinbarung wird vertraglicher Bestandteil bei Zustandekommen der Kapitalbeschaffung durch positive Bewilligung/Zusage durch die Investorenpartner. Diese Vereinbarung ist unwiderruflich. Bei einem Verkauf des Unternehmens/Veräußerung etwaiger Gesellschafteranteile geht diese Vereinbarung automatisch mit gleicher Rechtskraft zeitlich unbefristet auf den Käufer über.

Die Dienstleistung wird erst nach vollständiger Zahlung der Dienstleistungsrechnung an PANDORRA Ltd. sowie unterzeichneten Dienstleistungsvertrag nebst Vorlage aller Finanzierungsunterlagen, Businesspläne u.a. Nachweise durchgeführt.

Leistungsnachweise werden nach Durchführung folgender Dienstleistungen von PANDORRA Ltd. an seinen Auftraggeber vorgelegt:

1. Kontaktbriefe abgestimmt angepasst auf das Projekt in engl. Korrespondenz um ein maximales Interesse bei Investoren zu erzeugen
2. Telefonische sowie e_mail Kontaktaufnahme mit geeigneten Investoren deren Investmentfokus in Übereinstimmung mit der Ausrichtung des Projektes liegt
3. Gespräche mit Entscheidern über Investitionsvergabe koordinieren und mit Auftraggeber zeitlich abstimmen, um diese möglichst zeitnahe zu einem Investoren Gespräch zu motivieren werden entsprechende Strategien entwickelt
4. Suche nach internationalen Investoren über Datenbankrasterkriterien, die den exakten Anforderungen des Projektes des Auftraggebers entsprechen mit Zugang zu über 10.000 möglichen Investoren
5. Vorbereitung und Aufbereitung alle Finanzierungsunterlagen in Kompaktform zusammengefasst zu einem Pitch Desk diversiviziert nach den spezifischen Anforderungen des jeweiligen Investors. Ziel ist es, den Investor von dem Konzept des Auftraggebers als einmalige Investmentchance so zu überzeugen, das er sich diese bietende Chance unter keinen Umständen entgehen lassen kann(!)
6. Pitch Desk wird mit einer ständig ansteigenden Spannung individuell abgestimmt auf das Projekt nach Gesamtauswertung aller vorliegenden Informationen, die der Mandant zur Verfügung stellt entwickelt. Womit Neugier und Interesse des Investors auf ein Level katapultiert wird, das dieser es gar nicht erwarten kann, sein Geld in das Projekt zu investieren
7. Aushandeln, verhandeln von bestmöglichen Vertragskonditionen als Interessenvertreter des Auftraggebers gegenüber Investoren. Welche synchron an den Rendite Erwartungen (ROI) des Investors gekoppelt sind, um die Erfolgchancen auf ein maximal mögliches Level zu erhöhen
8. Abwicklung der gesamten Korrespondenz zwischen Investor und Mandanten
9. Koordinierung entsprechender persönlicher Verhandlungsgespräche zwischen beiden Parteien sowie weitere Leistungen, die damit im Zusammenhang stehen nach Absprache mit dem Mandanten

Natürlich gibt es keine Garantie, das eine Finanzierung durch die Aufwandsbemühungen des Dienstleistungs erbringers zustande kommen wird. Die zeitlichen Arbeitsaufwendungen zur Durchführung der Dienstleistung entstehen sofort nach Aufnahme der Tätigkeit, es gibt keinen Rechtsanspruch auf Rückzahlung der Aufwandspauschale, sollte die Finanzierung nicht zustande kommen.

Aufwendungen werden protokolliert für den Auftraggeber nach Durchführung der Dienstleistung als Leistungsnachweis-vorgelegt.

Es werden alle Anstrengungen mit maximal möglicher Energie unternommen, um geeignete Investoren für das Projekt des Auftraggebers zu begeistern, zu überzeugen mit dem klaren Ziel das Projekt als einmalige Investmentchance so rüberzubringen, das Investoren sich diese Chance unter keinen Umständen entgehen lassen sollten! Da sich diese Chance so nicht mehr wiederholen wird!

Die Unterzeichner erklären sich mit diesen Konditionen ausdrücklich unwiderruflich einverstanden.

Ort, Datum:

Ort, Datum:

Unterschrift/Firmenstempel
Dienstleistungsauftraggeber

Unterschrift/Firmenstempel
Dienstleistungserbringer