

Die Wirtschaft der Zukunft ist positiv. Ein Impact Angebot.

- rds energies GmbH - Akquisitionsdienstleistungen im B2B Solarkraftwerksmarkt und social Hybrid
- Nachrangdarlehen oder temporäres Investment von 50.000 bis 500.000 Euro für einzelne Anleger, ca. 50% abgesichert
- Erhalten Sie 3,5% Zinsen p.a, einen add on Bonus und nach 7 Jahren Ihr Geld zurück und helfen Sie uns damit ein Sozialbudget in Höhe von 930.000 Euro zu kreieren und positiv wirken zu lassen.

Unsere Basis und unsere Erfolge

„Wir gestalten den Wirtschaftswandel mit unternehmerischen Antworten und neuen Geschäftsmodellen für unsere immer komplexer werdende Welt und geben damit Antworten für die drängendsten Weltprobleme. Wir verstehen dieses neue Unternehmertum wie einen Architekturentwurf für eine bessere, nachhaltige und gerechte Wirtschaft, den wir in der Realität unter Einbindung von Copreneur:innen und Kooperationspartnern immer weiter ausbauen und verbessern. Uns geht es in erster Linie um den Sinn, das Miteinander und um Liebe und nicht um den kurzfristigen Maximalgewinn, jedoch setzen wir langfristig auf eine hohe Effizienz und eine überdurchschnittliche Wirtschaftlichkeit. Mit unseren Akquisitionsdienstleistungen beschleunigen wir nachhaltige Märkte und den Umbau der Wirtschaft.“

- Tiefe Markterfahrung seit 2008 im B2B Solarkraftwerksmarkt
- Gutes Branding, Anfragevolumen für Geschäfte in Größenordnung von teilweise über 100 Mio Euro/Monat, Kundenpotential für Milliarden Investments
- Belastbare Kundenbasis und Partnerbasis
- für die Entstehung von ca. 50 Mio. Euro Solar-Investments gesorgt
- Erprobte und sehr schlanke Geschäftsprozesse, Standardisierungen
- Business Innovationen für zugleich lukrative und nachhaltige neue Ventures und spin offs

Story Teil 1

Wir wollten ein Unternehmen gestalten, in dem Freiheit, Nachhaltigkeit und Verantwortung als Werte gelebt werden. Zunächst fingen wir an, uns mit dem B2B Solarkraftwerkmarkt zu beschäftigen und gingen der Frage nach, wo dort Bedarfe sind. Wir haben unser Geschäft direkt im Markt unter Einbindung der Nachfrage der Kunden entwickelt.

- ✓ Die Digitalisierung, die großen gesellschaftlichen Veränderungen und die Herausforderungen unserer Zeit, wie z.B. die Klimakrise, erfordern vollkommen neue Lösungswege, Kooperationsfähigkeit sowie neue, agile und innovativ gestaltete Unternehmensstrukturen
- ✓ Wir haben im B2B Solarkraftmarkt bemerkt, dass der Umbau zur CO₂ freien Stromerzeugung viel schleppender voran geht, als er könnte. Kunden, die passende Geschäftspartner und Flächen suchen, oft sehr lange benötigen, diese zu finden. Manchmal scheitern Projekte auch daran.
- ✓ Deshalb beschleunigen wir die Energiewende mit digital unterstützten Matchmaking Services das sich Finden und die Vertragsabschlüsse unserer Kunden. Zukünftig wollen wir auch mit Finanzprodukten für die Energiewende, zunächst im Solarkraftwerkmarkt, beschleunigen, weitere Bottlenecks lösen, sowie eigene Investments realisieren.

Story Teil 2

"Unsere Welt verwandelt sich auf magische Weise – so wie der Jasminenstrauch im Winter von einer Nacht zur anderen in strahlendstem Weiß erglüht.

Die wesentlichen Meilensteine:

Ab 2022 werden die weltweit erfolgreichsten Unternehmen die, die auf Nachhaltigkeit und eine Verbesserung aller Lebensumstände hinarbeiteten. Dabei bauen sie ihre gesamten Hierarchien und Strukturen radikal um.

Die Stromversorger und Ölkonzerne sind dezentrale Stromversorgungsanstifter für Erneuerbare Energien in der ganzen Welt.

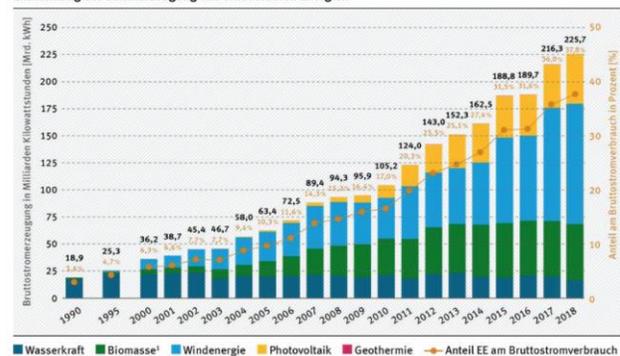
Deutschland wird in den nächsten 2 Jahren zum Solardachwunder der Welt. Es gibt kaum noch Dächer ohne Solaranlagen. Damit wird fast der ganze Privatstrom produziert und das Prinzip wird in alle Länder der Welt übertragen.

Der Klimakrise wird konsequent durch einen Schulterschluss über alle Länder und Konzerngrenzen hinweg begegnet. Das geschieht durch eine Vielzahl von Schritten, z.B. den 100 prozentigen Umbau zu Erneuerbaren Energien, gesteigerte Energieeffizienz, die Reduzierung des Ressourcenverbrauchs und die CO2 Minimierung und Verbreitung von Wissen. Nachhaltigkeit ist das oberste Gebot von allen Produktionen. Cradle to cradle Prinzipien werden überall umgesetzt."

Unser Ansatz

Abbildung 1

Entwicklung der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien



¹ Incl. feste und flüssige Biomasse, Biogas, Biomethan, Deponiegas, Klärgas, Klärschlamm sowie dem biogenen Anteil des Abfalls
 Quellen: Arbeitsgruppe Erneuerbare Energien-Statistik (AGEE-Stat)

- Mit unseren Services revolutionieren wir die Akquisition und machen sie mit unserer im Markt erprobten Methoden, z.B. der Leadgenerierung, unseren Erfahrungen und Verträgen für alle transparenter, schneller und erfolgreicher.
- Wir sparen für alle Zeit, Geld und Nerven und sorgen für schnellere Geschäftsabschlüsse, mehr Investitionen und mehr Vertrauen im Markt.
- Wir entwickeln skalierbare und übertragbare Geschäftsmodelle, auch auf andere Nachhaltigkeitsmärkte, wie z.B. Windmarkt oder den Fintech oder Impact Investment.

Unsere Kunden



Unsere Kunden sind Co-unternehmer*Innen, Makler:innen, private Investor:innen, institutionelle Investor:innen, Projektentwickler:innen und Generalbauunternehmen im nationalen und internationalen Solarkraftwerkmarkt.

Wir haben bereits eine solide Kundenbasis aufgebaut.

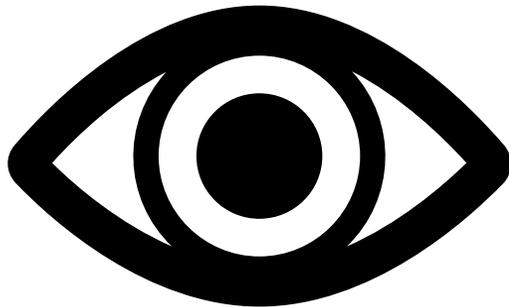
Geschäftsmodell



Die rds energies GmbH vermittelt digital unterstützt unseren Kunden Geschäftsverbindungen und Geschäftsabschlüsse im Bereich der Solarkraftwerke. Damit ermöglichen wir unseren Kunden schnelle und einfache Marktzugänge, wirtschaftliches Wachstum und erhalten bei Erfolg eine lukrative Provision.

Unseren Copreneur*innen bieten wir einfache Jump-in Modelle in unser **Energiewendebusiness** und gleichzeitig das unverbindliche Angebot an unserer Initiative für wirtschaftlichen Frieden mitzuarbeiten.

Geschäftsmodell im Detail



1. Provisionsmodell mit hohen Erlösen im B2B Markt von 8.000 Euro bis 2.000.000 Euro je Deal.
2. **In Vorbereitung:** Weiterentwicklung unseres Unternehmens in Form von Copreneuershipmodellen. Wir vermieten Geschäftsmodelle, von denen wir wissen, dass sie einen Markt haben. Wir wollen das Unternehmertum für andere Menschen, unsere Copreneure einfacher machen und eine agile wertegetriebene Mitmachplattform für die Energiewende weltweit umsetzen. Copreneure zahlen uns eine Lizenzgebühr und eine Umsatzbeteiligung. Die Copreneure beziehen wir in die Planung mit ein. So entsteht nach und nach ein vollkommen neuer Unternehmenskosmos aus flachhierarchischen, agilen und innovativen Einheiten.
3. Wir planen später auch eigene Solarinvestments zu realisieren.

Unsere bereits entwickelte Auftragssituation

Akquisitionsservice für Dächer
über www.rds-dachkampagne.de
für Solarinvestoren
(Agrardächer und
Produktionsunternehmen)
**Umsatz 8 -15.000 Euro /
Geschäftsvorfall**

Akquisitionsservice für Turnkey
PV Anlagen
**Umsatz 20.000 -100.000 Euro /
Geschäftsvorfall**

Akquisitionsservice für PV
Großanlagen (u.a. Ghana,
Vietnam, Irland)
**Umsatz 200.000 -2.000.000 Euro
/ Geschäftsvorfall**

Unsere Leistungsangebot

1. Akquisition und Zugang zu weltweiten Turnkey Projekten ab 20 MW
2. Akquisition und Zugang zu Bestandsparks in Deutschland
3. Akquisition von Flächen, Dächern, Freiflächen in Deutschland über www.rds-dachkampagne.de
4. Akquisition von Solar-Projektrechten weltweit
5. Akquisition von Joint Venture Partnern, Projektentwicklern, GUs im Solarkraftwerkmarkt
6. Steuerung DD und Transaktionsprozess
7. Interim Management
8. Geschäftsmodellentwicklung, Plattformentwicklung, Business Modell Innovation
9. Planung und Teamaufbau



Wir stehen für

- **Eine neue Wirtschaftskultur:** experimentierfreudig, offen, kreativ, kollaborativ und hierarchiearm, bestehend aus der Geschäftsentwicklung im Markt, dem Planungsbereich und dem Umsetzungsbereich.
- **Eine neue Arbeitsweise:** Selbstbestimmt, effektiv organisiert, transparent, verantwortlich, respektvoll und hilfsbereit > **New Work**
- **Traditionelle Werte:** Verantwortung, Vertrauen, Mitgefühl, Freiheit und Verbundenheit, sharing is caring
- Geschäftsmodelle für Copreneur*innen für Nachhaltigkeit im Internet und Offline
- Wandlung von Strukturen. Damit machen wir das Unternehmertum und den Zugang zu Märkten für alle einfacher und transparenter und trocken damit auch die Korruption aus.
- ein über Unternehmensgrenzen hinweg arbeitendes agiles, kollaboratives, kreatives und remote arbeitendes Unternehmen für die Akquisition im Solarkraftwerkmarkt. Damit helfen wir die Energiewende zu beschleunigen



Gründerin und Geschäftsführung

- Dipl. Ing. Eva-Catrin Reinhardt - Geschäftsführerin
 - Architektin, erfahren in Projektmanagement für Großprojekte und Projektentwicklung
 - ausgezeichnete Vorbildunternehmerin
 - Kreativ und analytisch
 - 30 Jahre Berufserfahrung

Geplant: Partnerschaften mit

- Rödl & Partner und andere Rechtsanwälte
- Aufbau Beirat
- Baywa Re, RWE und Blackrock oder ähnlich, um diese bei der Transformation zu unterstützen

Unsere Stärken



- Seit 2008 sind wir ein etablierter Marktteilnehmer im internationalen Solarkraftwerkmarkt.
- Know-How über Ablauf von Akquisitions-, und Transaktionsprozessen
- rds energies hat einen neuen Markt für Matchmaking Prozessentwicklungen im Feld der Akquisition kreiert
- Social Selling Index Eva-Catrin Reinhardt auf Linked In – unter den ersten 1% der Branche Energie und Erdöl
- Großes Gespür für Chancen, Innovationsgeist
- Kreativität und wertegetrieben handelnd, gleichzeitig pragmatisch agierend und analytische Kompetenz
- Eines der größten spezifischen internationalen Branchennetzwerke im PV Markt
- Eingeführte Vertrauensmarke rds, Bekanntheit

Ziele

Energiewende im Solarkraftwerkmarkt beschleunigen, Hemmnisse bei der Umsetzung beseitigen, Realisierung der SDG 1,4,5,9,10,13,14,15 (Armut, Inequality, Gendergerechtigkeit, Infrastruktur, Partnerschaften, climate action)

Das Unternehmertum für andere vereinfachen durch den Teilen von Erfahrungen, Netzwerk, Zugang zu Kapital, unternehmerischen Chancen, niedrigschwelliges Copreneuership

Eine wertorientierte Haltung in der Schule und Wirtschaft implementieren

Diese Haltung über Kooperationspartnerschaften auch in andere Unternehmen implementieren

Eigene Gewinne in die Energiewende investieren und Investitionsgemeinschaften auf den Weg bringen in Form von Impact Investments, z.B. Solaranlagen

die Energiewende voran bringen, zunächst im Solarkraftwerkmarkt

Bisherige Ergebnisse

Aufbau eines neuen Geschäftsmodells in einem bisher unbekanntem Markt

Ca. 1,5 Millionen Euro Umsätze

Teilweise bis zu 4 Mitarbeitende gehabt, bis 2013, angestellt

Ca. für 50 Millionen Investments gesorgt

Vermutlich feindliche Übernahmeideen widerstanden

Überlebt trotz aller Hürden und die Sache weiter entwickelt

Erste Interessenten für das Copreneurshipmodell sind vorhanden

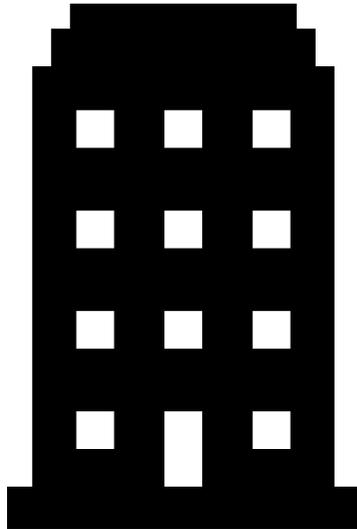
Belastbare Kundenbasis und bestehende Netzwerke

Erwartete Mindestplanumsätze

Ohne Ansatz von Erlösen durch die geplanten Copreneurships, ohne Investments

- 2023 – 200.000 Euro, 60.000 Euro Gewinn
- 2024 – 500.000 Euro, 150.000 Euro Gewinn
- 2025 – 700.000 Euro, 210.000 Euro Gewinn
- 2026 – 900.000 Euro, 270.000 Euro Gewinn
- 2027 – 1.100.000 Euro, 330.000 Euro Gewinn
- 2028 – 1.300.000 Euro, 390.000 Euro Gewinn
- 2029 – 1.500.000 Euro, 450.000 Euro Gewinn
- **Planumsatzrendite: 30% , davon werden 50% nachhaltig und sozial investiert, Sozialetat 930.000 Euro**

Bisherige Finanzierung



- Aus Darlehen, Umsätzen sowie Eigenmitteln und 4 Kapitalgeber aus dem Friends- und Family Bereich
 - Bankdarlehen: ca 100.000 Euro
 - Friends& Family: 73.500 Euro
- Sowie Eigenmittel und Verzicht auf hohes Gehalt der Geschäftsführung

Kapitalbedarf 1



- **500.000 Euro** für den nächsten Schritt Vorbereitung und Umsetzung der Copreneurshipstruktur, Gründung von Tochtergesellschaften, Beratung, Marketing, Überarbeitung der Verträge, Webpräsenzen, Ausbau Blog, Aufbau Kooperationen, Vorbereitung einer Plattform und MVP Testung, AssistentIn, Hilfskräfte, Anschubfinanzierung für Copreneurshipmodell, Prozesse
- **Ab 10 Mio Euro** Investition in eigene Investments (zunächst Solarkraftwerke)
 - Risiken der Investitionen – sehr gering, da staatlich abgesicherte Vergütungen und Versicherungen , teilweise 100% Finanzierungen
- Eine Vielzahl von weiteren kooperativen Geschäftsmodellen ist möglich, z.B. im Fintech Bereich und wir wurden dazu auch bereits angefragt
- **Zielrenditen:**
 - Geschäftsfeld Services: 30%
 - davon werden 50% in unsere Initiative für wirtschaftlichen Frieden investiert
 - 2 % - 7 % für Investmentbeteiligungen

Kapitalbedarf 2



- **Nachrangdarlehen in Höhe von 500.000 Euro an Eva-Catrin Reinhardt mit Zweckverwendung für rds energies GmbH**

Kauf einer Solaranlage:

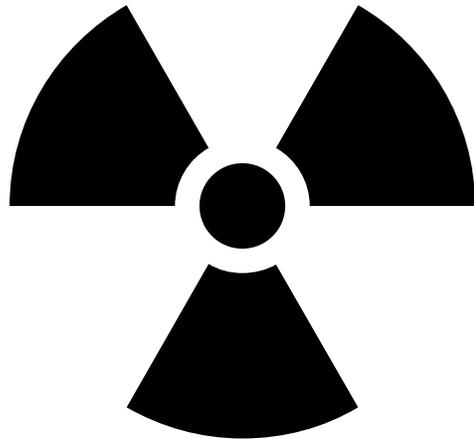
258.000 Euro , Rendite 7% p.a. = 18.060 Euro p.a.

- **Ausbau der rds energies GmbH 242.00 Euro, davon 100.000 Euro Ablösung Bankkredite**
Summe : 500.000 Euro
- **Laufzeit : 7 Jahre**
- **Zins : 3.5 % p.a. = 17.500 Euro Grundzins p.a. plus Bonus ab Jahr 2024 bei Erreichen der Umsatzziele**

Investor's Benefit, VB.

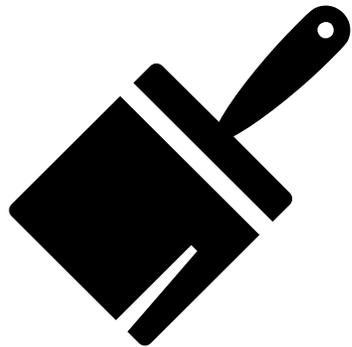
1. Stufe 1 - 500.000 Euro vorzugsweise als Nachrangdarlehen ab 50.000 Euro, 3,5% p.a. , LZ 7 Jahre, **attraktiver pauschaler add on Bonus für 15 Jahre**
2. Später Stufe 2 - Ab 10.000.000 Euro, Sicherheiten durch Assets, 2% Zins, Gewinnsplit 50/50 Laufzeit 15 Jahre, Projektangebote vorhanden, **Beteiligung immer als Coinvestment mit Großinvestoren geplant, Rucksackinvestment in KG Struktur**

Übersichtliche Risiken



- Forderungsausfälle, höhere Prozessrisiken, da die Prozesssummen hoch sind
- Realisierung der Geschäfte dauern länger als geplant
- Hauptrisiko war die schwierige Liquiditätssituation und die Unterfinanzierung unseres Unternehmens
- **Aber** – Kompensation durch hohe Erträge je Geschäftsvorfall
- hoher Nutzen des immer größer werdenden loyalen rds Netzwerkes als Argument für Kunden

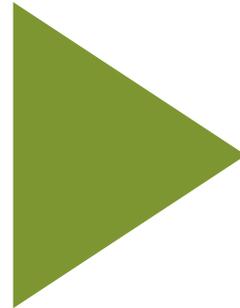
Maßnahmen zur Risikominimierung



- Prozesskostenversicherung
- Empfehlungen aus dem Netzwerk
- Kooperation mit Rechtsanwälten
- Factoring geplant
- Etablierung unserer rds Nachhaltigkeitsstrategie und Initiierung einer Wertediskussion auf allen Ebenen

Social Hybrid / rds Nachhaltigkeitsstrategie

50% unserer Gewinne
(bisher 3%) werden in
Kommunikation,
Experimente und
Lobbyarbeit für die
**Initiative für
wirtschaftlichen
Frieden investiert**



Damit fördern wir
strukturell wirksame
Nachhaltigkeitsziele
gemäß den SDG

rds Nachhaltigkeitsstrategie

„Lehrst Du einen Menschen das Fischen wird er nie mehr hungrig sein.“ u.a. SDG 4 Bildung für Unternehmertum und Werte, SDG 17 starke Partnerschaften für die Initiative für wirtschaftlichen Frieden

- Wir wollen das Unternehmertum durch Ausbildungspartnerschaften und das Copreneurshipangebot für andere vereinfachen
- Wir machen Lobbyarbeit, um z.B. Gesetzeslücken zu schließen und zu helfen, dass Gewalt und Wirtschaftskriminalität weniger werden
- Als Ursache des sozialen Unfriedens sehen wir die strukturelle patriarchale Gewalt in der Wirtschaft
- Mit Musik, Theater, Kunst und anderen Kommunikationsform bringen wir eine neue Lösungsdebatte voran und vernetzen uns mit anderen



Projekte rds Nachhaltigkeitsstrategie

Petitionen in 2022

- für die Einführung des Namens Geschäftsführerin für Frauen im Handelsregister
- Wiedereinführung der beglaubigten Unterschrift für Dokumente aus dem Handelsregister
- Anwendung der KfW Kredite für KMU
- Förderung einer Kindermusicalinitiative
- Patentkind über „Plan“ und weitere Projekte

Planung in 2023

- Website und Vernetzung
- Initiative Patriarchatsbeendigungsfeiertag 31.3.2023
- Lobbyarbeit für Vereinfachung der Finanzierungen für KMU
- Buch und Musical für die Initiierung einer Wertedebatte aufgrund unserer Erfahrungen



Kontakt

Eva-Catrin Reinhardt
rds energies GmbH
Hauptstraße 117
10827 Berlin
Fon: +49 30-897 33 191

www.rdsenergies.com, www.rds-dachkampagne.de, www.eva-catrin-reinhardt.de/buch

Mehr Infos: <https://www.pressebox.de/newsroom/rds-energies-gmbh-berlin>

Hinweis: Dieses ist kein offizielles Angebot sondern eine interne Information über Planungen und Überlegungen der rds energies GmbH. Eine Investition kann auch einen Totalverlust des eingesetzten Kapitals verursachen, da das Unternehmertum Risiken beinhaltet.