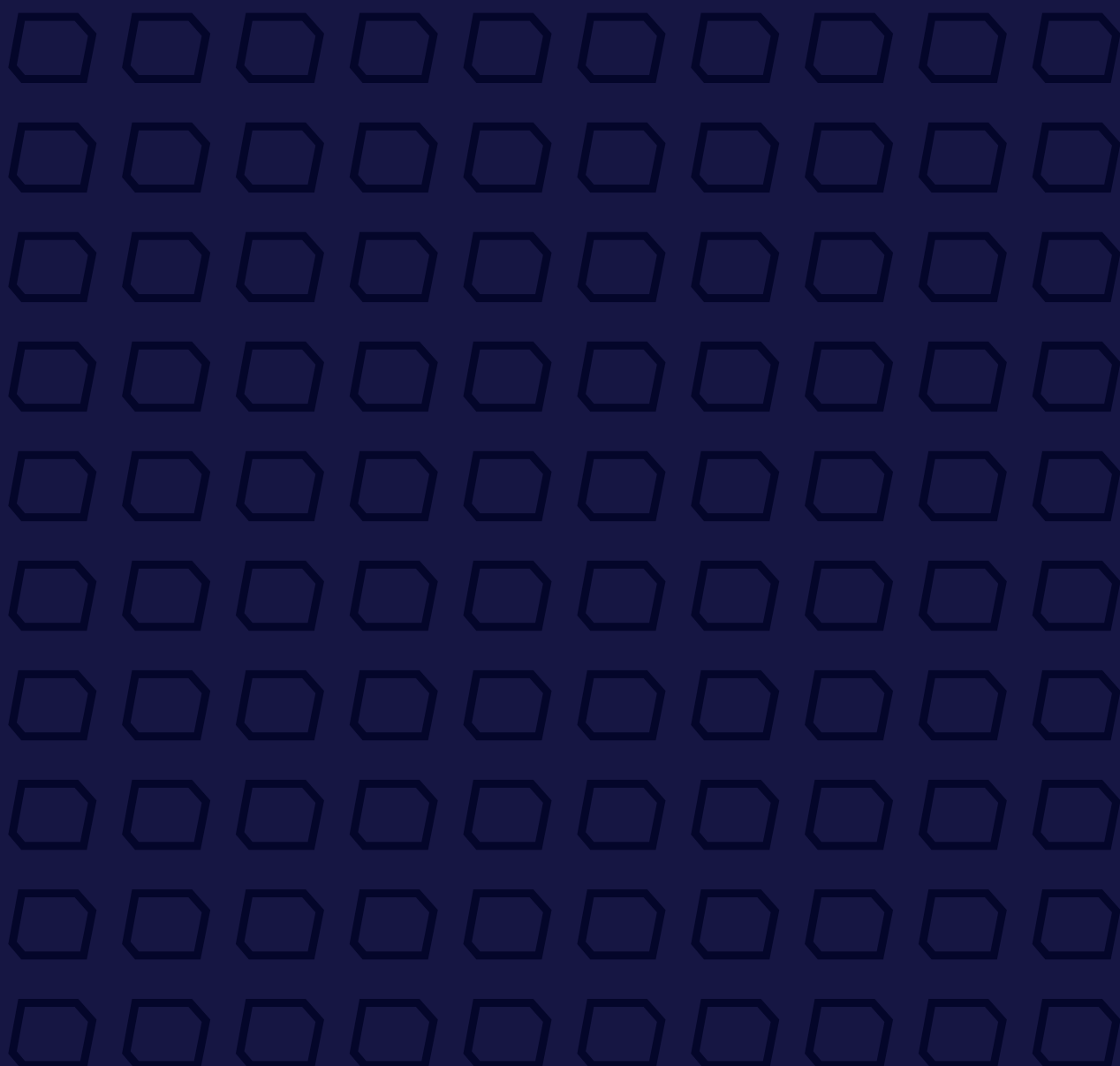




WHITEPAPER



WEB ico.pgf500.com

SUPPORT ico@pgf500.com

TELEGRAM PGF500 News, PGF500 ICO

INHALT

Zusammenfassung	3
Vision und Mission	4
Vision	4
Mission	4
Wichtigste Ziele	4
Lösungen für Start-ups und KMU	5
Problemstellung	5
Lösung	5
Zielgruppe	7
Start-ups (SUP) & Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU)	7
Fachleute & Agenturen	7
Coiner	7
Zielmarkt	8
USA	8
Asien	9
Europa	9
SWOT	10
Stärke	10
Schwäche	10
Möglichkeiten	10
Gefahren	10
Partner und Kommunikation	11
Plattform und Methodik	12
Schlüsselpunkt: Plattform	12
Schlüsselpunkt: Methodik	12

Die Herausforderung: Micro-ICO Rockets Hub	14
Konformität	14
Technologie	14
Betrieb	14
Finanzen	15
Geschäftsmodell	16
Auf Utility-Token basierendes Ökosystem	17
Angebot an Utility-Token	19
Gesellschaft	19
Vertrieb von Utility-Token	19
Vertriebsschema	20
Teilnahmeberechtigung und Unterstützung	21
Roadmap	22
4. Quartal 2018	22
1.-2. Quartal 2019	22
3.-4. Quartal 2019	22
1. Quartal 2020	22
1. Quartal 2021	22
Risikoaufklärung	23
Vertretung und Garantien seitens der Benutzer	24
Markt- und Brancheninformationen und Zustimmung anderer Personen	25

ZUSAMMENFASSUNG

PGF500 ist eine Plattform, deren Ökosystem aus Dienstleistungen über PGF7T-Token zugänglich sind und die es Start-ups und kleinen Unternehmen ermöglicht, ihr Geschäft zu strukturieren, zu definieren und auf dem internationalen Markt anzubieten.

Das Dienstleistungsnetz bietet jene Werkzeuge, mit denen Geschäftsaktivitäten geplant und das eigene Geschäftsmodell validiert und anschließend Coinern und Partnern auf der ganzen Welt auf seriöse, transparente und interoperable Art und Weise unterbreitet werden kann.

Die Geschäftswelt ist schnelllebig und verändert sich ständig. Die strukturierten Modelle zur Analyse neuer Vorschläge unterliegen stetigen Entwicklungen und all jene, die ein Unternehmen gründen wollen, stehen einer Masse an Wissen, Methoden, Formen und bewährten Vorgehensweisen gegenüber, die kaum organisiert und auch nur schwer zu organisieren sind.

Die größte Schwierigkeit ist es, eine Betriebsordnung einzuführen und nach ihr vorzugehen. Ein Start-up oder ein Kleinunternehmer (der manchmal ein Handwerkskünstler ist), hat keinen Leitfaden, mit dem er seine Ideen ordnen, für Laien verständlich beschreiben, einen Coiner kontaktieren und ihn überzeugen kann, sein Geschäft wirtschaftlich und finanziell zu unterstützen. Zu Beginn eines jeden unternehmerischen Abenteuers stehen meist die gleichen Hindernisse:

Kein definierter Prozess: Start-ups oder Handwerkskünstler haben zumeist noch nie einen Businessplan geschrieben, kennen dessen Struktur nicht und haben keinen Wegweiser, der ihnen vom ersten Entwurf bis zur Abgabe eines Angebots zur Seite steht.

Schwierigkeit bei der Analyse der Initiative: Jeden Coiner erreichen Dutzende Ideen in Form von Dokumenten. Sie alle in ihren unterschiedlichen und manchmal unsachgemäßen Formen und Sprachen zu lesen, ist nicht effizient und bringt Coiner oft dazu, herausragende Ideen nur deswegen zu verwerfen, weil sie nicht gut vermittelt wurden.

Mangel an wirtschaftlichem/finanziellem Fokus: Wer eine Initiative vorschlägt, hat sehr oft nicht die Werkzeuge für die Erstellung und Präsentation von Bilanz-, Produktions- oder Marktdaten, die den voraussichtlichen Erfolg der Initiative untermauern.

Interaktion mit der Finanzwelt und dem ICO: In vielen Ländern ist es kompliziert und langwierig zu Venture Capital und Business Angels Zugang zu erhalten, geschweige denn dem Markt eine ICO vorzuschlagen.

Einsatz von Finanzinstrumenten: Start-ups oder KMU kennen die Finanzinstrumente nicht und sind nicht in der Lage, jenes auszuwählen, das am besten zu ihrer Tätigkeit oder der von ihnen gewünschten Wachstumsstrategie passt.

Schwierigkeit beim Zugang zu Fachwissen: Für ein Start-up oder KMU ist es schwierig, auf integrierte Beratungsleistungen für ihre Geschäftsplanung zuzugreifen, während das Internet voll mit ausgebildeten Fachleuten ist, die Schwierigkeiten haben, ihren Beratungsmarkt zu erweitern.

Wir bei PGF500 glauben, dass es ein Ökosystem aus integrierten, interoperablen und Community-basierten Diensten ermöglicht, unternehmerische Initiativen besser auszurichten. Des Weiteren erlaubt es mittels Blockchain-Methode mit der Finanzwelt und zahlreichen Finanzinstrumenten zu interagieren, was zur Verbesserung des Ökosystems von Start-ups zur Validierung ihrer Initiativen beiträgt und Unternehmer in Kinderschuhen oder fest etablierte Handwerkskünstler zu einem integralen Bestandteil der kommenden Generation von Innovatoren macht.

VISION UND MISSION

Vision

Aufbau und Pflege einer internationalen Dienstleistungsplattform, deren Ökosystem die Integration zwischen Wirtschaft und Finanzen ermöglicht.

Mission

PGF500 will eine tokenbasierte Plattform entwickeln und pflegen, die es Unternehmern oder KMU ermöglicht, ihr Geschäft durch ein Ökosystem aus professionellen, finanziellen und technologischen Dienstleistungen aufzubauen oder zu erweitern.

Wichtigste Ziele

- Es Start-ups und KMU zu ermöglichen, Kapital in Kryptowährungen über automatisierte, AI-validierte Micro-ICO anzufordern, die auf dem PGF7T-Token basieren.
- Einen Rockets Hub zu erstellen, an dem gefahrenfrei und über PGF7T-Token an Micro-ICO teilgenommen werden kann.
- Unternehmen über den klar vorgegebenen und ergebnisorientierten 4-Säulen-PGF500-Prozess mit modernsten Leistungen zur Geschäftsplanung und -organisation zu versorgen.
- Eine Gemeinschaft zu schaffen, in der die Kultur und die Einführung von Blockchain-basierten technologischen und Finanzinstrumenten fördert.
- Ein AI-System zu entwickeln, das Geschäftsinitiativen analysiert und eine schnelle und genaue Analyse ermöglicht.
- Eine auf dem PGF7T-Token basierende Austauschplattform für Integrationsdienste zwischen Start-up, KMU und spezialisierten Fachleuten zu entwickeln.
- Die direkte Kommunikation zwischen Unternehmen und Finanzen durch spezialisierte und vertikale Systeme je nach Markt, Zielen und Umsatz zu fördern.
- Die durchgehend hohen ethischen Standards für Beruf und Industrie einzuhalten, um die Beziehungen zwischen allen Beteiligten des PGF500-Projekts zu stärken.

LÖSUNGEN FÜR START-UPS UND KMU

PGF500 versucht, durch sein Ökosystem von Dienstleistungen jene Probleme zu lösen, mit denen ein Start-up bzw. KMU bei seiner Gründung und im Laufe seines Wachstums konfrontiert wird.

Problemstellung

Die Akteure stehen im Prozess der Strukturierung und/oder Nutzung ihrer Initiative vielen Problemen gegenüber, egal, ob sie sich in einem anfänglichen oder bereits entwickelten Zustand befindet.

All jene, die ein Start-up gründen, prallen auf die komplexen Mechanismen der Geschäftsplanung und -strukturierung; Startupper haben typischerweise begrenzte Ressourcen, begrenzte Zeit und hohe organisatorische Lücken. Die richtige Organisation ist jedoch für die Geschäftsanalyse notwendig und setzt die erforderlichen Schritte, um die Aktivitäten dem Markt oder der Finanzwelt zu präsentieren bzw. die Initiative selbst zu analysieren.

Damit Tools wie der Businessplan, die Executive Summary, der Pitch oder das Business Model Canvas profitabel werden, müssen sie gründlich verstanden und strategisch definiert werden.

Start-ups haben auch Probleme, sich mit dem Finanzmarkt zu verbinden; dieser Markt sowie die Unternehmenskultur des Referenzlandes sind nicht immer klar, direkt und unmittelbar zugänglich; in der Tat dauert die Kontaktaufnahme mit einem Venture Capital, einem Business Angel oder einem Incubator immer sehr lange.

All jene, die bereits ein kleines Handwerks- oder Industrieunternehmen (KMU) besitzen und ihr Geschäft erweitern möchten, wählen typischerweise den Bankkanal oder die institutionelle Finanzierung; diese Art von Instrument ist zeitlich und verwaltungstechnisch begrenzt. In der Tat ist der internationale Zugang zu Krediten nur jenen Unternehmen vorbehalten, die aufgrund ihres Umsatzes und/oder bestehenden Mitteln oder bestimmten Fähigkeiten handeln können.

Dies beschränkt das Wachstum und die Entwicklung von KMU.

Viele mittelständische Unternehmen sind aufgrund der Qualität ihrer Produkte oder Dienstleistungen bereit, international aufzutreten, aber selbst, wenn sie aus produktionstechnischer Sicht vorbereitet sind, hat das Wachstum Modelle auferlegt, die mit dem Kredit- oder Entwicklungsmarkt in großem Maßstab nicht kompatibel sind. Deshalb reduzieren sich Instrumente wie das Business Planning, der Pitch oder die Finanzanalyse auf ein Minimum, ohne die Möglichkeiten, die sie bei angemessener Entwicklung eröffnen würden, voll auszuschöpfen.

Lösung

Sowohl für Start-ups (SUP) als auch für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ist ein einfacher und technologisch fortschrittlicher Dienst erforderlich, der alle Werkzeuge bereitstellt, um den unerfahrenen Benutzer zur Erstellung agiler und schneller Analysen anzuregen und zu ihm bei ihrer Anwendung

zu unterstützen; das Ergebnis dieser Analysen sollte es ermöglichen, den Wert der Initiative zu unterstreichen und ihre Stärken und Schwächen zu erkennen, damit sie dann zu einem Wachstumsinstrument für die Initiative werden können.

Unternehmen, egal ob SUP oder KMU, müssen auf ein System zugreifen können, über das sie das von ihnen benötigte Fachwissen erhalten, das über das spezifische Wissen der Gründungsmitglieder oder Mitarbeiter hinausgeht; dieses Fachwissen dient ihnen beratend oder mit spezifischen Tätigkeiten, was sowohl zu ihrer Marktsteigerung als auch zu ihrem Wachstum in anderen Bereichen beiträgt.

Die Unternehmen müssen unmittelbar mit dem Kreditmechanismus verbunden sein. Dies erfolgt durch sofortige, direkte und vertikale Kommunikationslösungen im Hinblick auf den Markt, in den die Initiative eintreten soll. Die Coiner, die Zugang zu Krediten gewähren, müssen in der Lage sein, frei und uneingeschränkt auf dem gesamten Weltmarkt zu handeln. Dazu dient ein System, das für die Sicherheit der Transaktionen, die Seriosität der Initiativen, den Kapitalertrag und eine Handelsspanne sorgt, damit alle Start-ups und kleinen und mittleren Unternehmen auf weltweite Kredite zugreifen können, die ohne Mittelsmänner, aber in aller Sicherheit und Seriosität vergeben werden.



ZIELGRUPPE

SUP und KMU aus allen Ländern der Welt sind die wichtigste Zielgruppe für PGF500; grundlegend sind Fachleute und Agenturen, die auf die Bereitstellung von Beratungs- und Betriebsdienstleistungen spezialisiert sind. PGF500 führt für jeden Coiner in Bezug auf die Zulassungsschwellen im Rockets Hub für SUP oder KMU zuvor eine Akkreditierung nach den geltenden Vorschriften durch.

Start-ups (SUP) & Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU)

PGF500 ermöglicht es mithilfe seiner interoperablen Plattform, nicht nur von dezentralen und teambasierten Tools, sondern auch von bewährten Vorgehensweisen, On-Demand-Dokumentation, konsolidierten Geschäftsplanungsprozessen, Mechanismen für direkten Zugriff auf Venture Capital und Business Angels sowie direkten Zugriff über PGF7T-Token auf die Infrastruktur für Mikro-ICO zu profitieren.

Stellen Sie sich ein Start-up vor: Der Startupper gibt mit Hilfe der Fachleute und der Community sein Business Model Canvas auf der Plattform ein und erhält automatisch eine ausgefüllte Executive Summary, einen Business Plan und einen Pitch.

Nachdem die 4 Säulen ausgefüllt wurden erstellt PGF500 automatisch einen Bericht mit einer Punktzahl, die Coiner, Agenturen und Fachleute erreicht und das Start-up kann damit an die Coiner herantreten und sein Geschäft über die Micro-ICO „quotieren“.

Fachleute & Agenturen

Fachleute und Agenturen sind das begleitende Publikum des PGF500-Ökosystems; diese Akteure können über das Ökosystem und die auf der Plattform vorhandene Marktkategorisierung Dienstleistungen für die SUPs und KMU erbringen, die dem erforderlichen Tätigkeitsfeld entsprechen und direkt über PGF7T-Token abgegolten werden.

Nach der Vervollständigung der 4 Säulen wird dem SUP/KMU automatisch eine Werbeagentur vorgeschlagen. Dies kann auch nach Bedarf zum Ausfüllen der Säulen beantragt werden. Am Ökosystem beteiligen sich u. a. folgende Fachleute: Experten für Unternehmensplanung, Unternehmensberater, Marketingberater, Werbeagenturen, Web- und Softwareentwickler usw.

Coiner

Bei PGF500 glauben wir, dass die Gemeinschaft der Coiner eine wichtige Benutzerkategorie ist, die sich auf der Website registriert, um das nächste erfolgreiche SUP oder KMU zu entdecken und es in absoluter Sicherheit mittels Micro-ICO in Kryptowährung unterstützt.

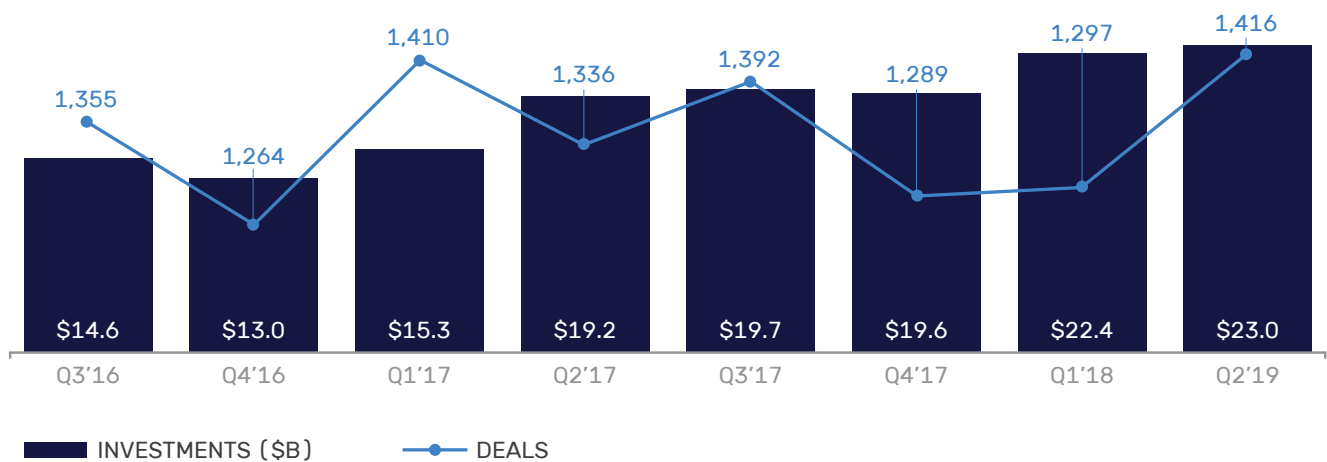
Die Coiner sorgen nicht nur dafür, dass die Plattform wächst, sondern ermöglichen es indirekt, die Wertigkeit, die Methoden und die Prozesse der PGF500-Plattform weitläufig zu verbreiten.

ZIELMARKT

PGF500 entra in un mercato complesso e con molti servizi ma con immense opportunità di sviluppo poiché il segmento in cui l'entrata sarà dirompente è consolidato ed aperto, per propria natura, alle innovazioni.

USA

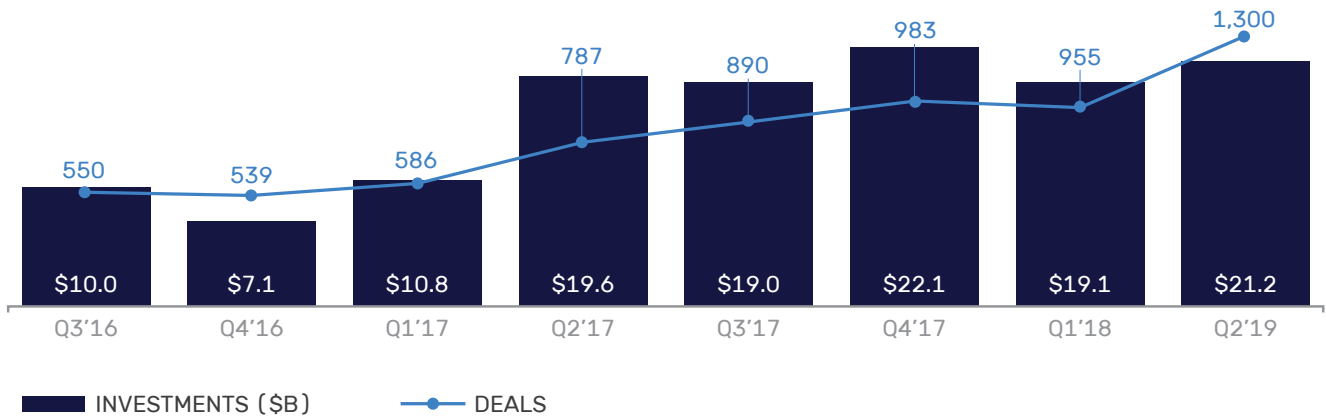
„Der Dollar stieg im zweiten Quartal 2018 um 2 %, da bei 1.416 Transaktionen ein Rekordbetrag in Höhe von 23 Milliarden Dollar investiert wurde. 45 Mega-Round von 100 Millionen Dollar oder mehr trugen stark zur gesamten vierteljährlichen Finanzierung bei.“



Quelle: <https://www.cbinsights.com/research/report/venture-capital-q2-2018/>

Asien

„Der Gesamtbetrag an vierteljährlichen Finanzierungen für in Asien ansässige Unternehmen stiegen im zweiten Quartal 2018 um 10 %, da bei 1.300 Transaktionen 21,2 Milliarden Dollar investiert wurden.“



Quelle: <https://www.cbinsights.com/research/report/venture-capital-q2-2018/>

Europa

„Was das gesamte investierte Kapital betrifft, so investierten die europäischen Venture Capitals im ersten Quartal 2018 in 571 Runden 4,4 Milliarden Euro und folgten damit einem Trend, der sich bereits 2017 abzeichnete. Die Zahl der laufenden Geschäfte ist gegenüber dem Vorjahr um 49 % gesunken, was einen Abwärtstrend darstellt, der mit der Zahl der abgeschlossenen Geschäftsverträge einhergeht.“

€4.4B

INVESTED ACROSS 571
ROUNDS IN 1Q 2018

18

FUNDS CLOSED
IN 1Q 2018

€1.5B

1Q 2018 EUROPEAN VC-BACKED
EXITS CUMULATIVE VALUE

Quelle: PitchBook European Venture Report <https://pitchbook.com/news/reports/1q-2018-european-venture-report>

SWOT

Stärke

- Innovativer und bahnbrechender Micro-ICO Rockets Hub für SUP und KMU
- Die Plattform wurde fertiggestellt, ist betriebsbereit und wurde auf SUP und KMU getestet (www.pgf500.com)
- Vollständig integriertes Ökosystem: von der Geschäftsplanung bis zur Notierung durch Micro-ICO Rockets Hub.
- Alle Akteure sind durch Direktgeschäfte in das Ökosystem eingebunden (Win-Win), um ihren eigenen Markt zu erweitern.

Schwäche

- Der Markt ist bereits reich an Dienstleistungen und webbasierten Tools für SUP und KMU; Eine der Schwierigkeiten ist die Migration von anderen Plattformen zu PGF500.
- Die Micro-ICO sind ein neues und innovatives Konzept, das sich noch nicht am Markt etabliert hat (höchstens über das Lending). Wenn es nicht auf ernste und konsequente Art und Weise behandelt wird, kann es die Spanne des PGF7T-Token künstlich erhöhen.

Möglichkeiten

- SUP & SMB: PGF500 bietet ihnen ein Ökosystem, das auch durch den Zugang zu den verfügbaren Fachleuten und Agenturen das gesamte Leben des Unternehmens abdeckt: von der Gründung bis zur Notierung.
- Fachleute & Agenturen: Können ihren Zielmarkt erweitern, neue Leads und Prospects schaffen sowie die Rolle des Coiners übernehmen, um ihre Kenntnisse für besonders vielversprechenden SUP und KMU voll auszuschöpfen.
- Coiner: Können über Kryptowährungen in einem einzigartigen Rockets Hub einen Beitrag leisten und Mikrokredite gewähren. Unternehmen und Initiativen sind dabei zertifiziert, damit jeglicher Verdacht auf Betrug oder Täuschung ausgeschlossen wird.

Gefahren

- Rechtliche Aspekte: PGF500s Ökosystem ist ein äußerst komplexes Netzwerk und der Rockets Hub der Micro-ICO könnte sich, bei falscher Einbindung in die Gesetzgebung, nachteilig für SUP und KMU auswirken.
- Finanzielle Aspekte: Die auf Kryptowährungen basierenden Micro-ICO könnten eine Inflation oder Deflation und damit auch Liquiditätsprobleme verursachen.

PARTNER UND KOMMUNIKATION

PGF500 engagiert sich aktiv für die Schaffung wichtiger und grundlegender Verbindungen in der Welt der Start-up; diese Aktivitäten werden intern als „Core“ definiert, da sie für den Vertrieb der Dienstleistungen der Plattform strategisch wichtig sind.

Die Verbindungen, die PGF500 durch starke geschäftliche Beziehungen aufbauen will, dienen den Akteuren der Plattform im Wesentlichen in den folgenden 3 Bereichen:

Integration SUP/KMU, Fachleute und Agenturen

Es werden betriebliche Verbindungen zu den wichtigsten international anerkannten Webseiten und Strukturen hergestellt, die sich für den Vertrieb der PGF500-Leistungen eignen. In diesem Bereich nutzt PGF500 das direkte und indirekte Marketing und - in Hinsicht auf das Geschäft - das Revenue-Sharing.

Integration mit dem Kapitalmarkt

Venture Capital und Business Angels werden einbezogen; PGF500 nimmt aktiv an internationalen Veranstaltungen teil, stellt nach Möglichkeit eine enge Verbindung zu den derzeit verfügbaren Daten aus bestehenden Business-Proposition-Systemen her und ernannt effektiv Evangelisten der PGF500-Plattform, die auf Mittel aus den Einnahmen der Plattform zugreifen.

Technologische Integration

Die PGF500-Plattform nutzt ausschließlich das Cloud-System und ist geografisch verteilt; unter diesen Voraussetzungen baut sie direkte Beziehungen zum wichtigsten Anbieter für Cloud-Computing auf, um die für die Micro-ICO-Dienste des Rockets Hubs notwendigen „Blockchain-As-A-Service“ Dienste bereitzustellen.

PLATTFORM UND METHODIK

PGF500 glaubt, dass ein auf der Sicherheit und Skalierbarkeit des PGF7T-Tokens basierendes Ökosystem von Dienstleistungen, jedem Unternehmer, der von der Analyse zum Erfolg gelangen wollte, die richtigen Werkzeuge in die Hand gibt.

Die Methodik der PGF500-Plattform beseitigt die formale Barriere zwischen Geschäftskommunikation und Markt, indem sie einfache, extrem leistungsstarke und modernste Instrumente entwickelt, die einerseits die Leistungsfähigkeit des Web x.O, vor allem aber jene der Token-Economy nutzen.

Schlüsselpunkt: Plattform

Der Gedanke hinter PGF500 ist der einer webbasierten Multiplattform, deren System Angebot und Nachfrage verbindet.

Die Plattform stellt viele Dienstleistungen zur Verfügung, die jeden Aspekt der Geschäftsinitiative steuern; darüber hinaus können über die Plattform professionelle Dienstleistungen beworben und angefordert werden, mit denen Geschäftsaspekte wie Buchhaltung,

Finanzen, Recht, Werbung, Marketing und Softwareentwicklung gründlich verwalten können, wodurch ein professioneller Angebots- und Nachfragefluss entsteht, der den Wert der Plattform selbst nicht nur erhält, sondern auch steigert und hochwertige Dienstleistungen für die vorrangige Zielgruppe der Plattform bereitstellt: SUP und KMU.

Alle Daten der PGF500-Plattform werden gemäß den geltenden Datenschutzbestimmungen und insbesondere unter Berücksichtigung der DSGVO gepflegt.

Das Ökosystem ist über die Webplattform in 3 Unterbereiche geteilt:

Definition: Zu diesem Bereich gehören alle unternehmerischen Kodierungsdienste, die es ermöglichen, den Status sowie die Umsetzungs- und Wachstumsstrategien der Initiative zu planen, zu strukturieren und zu kodifizieren. In diesem Bereich der Plattform werden die Daten selbstständig, mit einem Team oder durch einen im Integrationsbereich angeforderten Dienst erfasst.

Integration: Dieser Bereich betrifft die Tauschbörse, über die Beratungen angeboten und angefordert werden können; hier arbeiten Fachleute und Agenturen und bieten ihre Dienste über PGF7T-Token an; im Rahmen der Integration betreiben sie auch jene PGF500-Dienste, die über PGF7T-Dienste direkte Beziehungen zu Venture Capital und Business Angels herstellen.

Growth: In diesem Abschnitt gibt es den Rockets Hub PGF500 für Micro-ICO; SUP oder KMU können ihre Initiative vorschlagen und Kapital durch PGF7T-Token aufnehmen.

Schlüsselpunkt: Methodik

Oftmals mangelt es SUP und KMU an der richtigen Methodik. PGF500 schlägt standardmäßig und unverbindlich einen Date-

neingabe- und Datenverarbeitungsprozess vor, der auch Neu-Unternehmern zusagt.

Die PGF500-Methode steht auf 4 Säulen und sofern man diesen 4 Säulen folgt, erhält man die formalen Dokumente, die ein Unternehmen benötigt: Business Model Canvas, Executive Summary, Business Plan, Pitch.

Die Säulen können in Teams oder selbstständig ausgefüllt werden. Das Ausfüllen selbst wird dem Benutzer wie eine Punktejagd präsentiert, die die Regeln der Gamification beachtet, was das Veröffentlichen zu einem angenehmen Vorgang macht, mit dem Ziele erreicht werden können.

Die in die 4 Säulen eingegebenen Daten werden von den AI-Systemen verarbeitet, die eine Bewertung liefern, deren Wert eines der Gewichte/Urteile des PGF7T-Index darstellt, der zum Zeitpunkt der Anfrage im Rockets Hub verwendet wird.



DIE HERAUSFORDERUNG: MICRO-ICO ROCKETS HUB

PGF500 möchte der automatisierte Micro-ICO Rockets Hub sein, der es Coinern und Unternehmen ermöglicht, Geschäftsbeziehungen in dem Vertrauen einzugehen, dass es einen Vermittler gibt, dessen Aufgabe der alleinige Schutz der Parteien und ihres Unternehmens ist.

PGF500 erfüllt die 4 Herausforderungen des Rockets Hubs: Konformität, Technologie, Betrieb, Finanzen.

Konformität

Problem: Für einen Coiner ist es schwer zu verstehen, wann ein ICO, das Millionen von Dollar sammelt, ein solides oder konsolidiertes Unterfangen ist, wie fähig das Team ist und/oder ob es die notwendige Erfahrung hat und vor allem, ob eine Tätigkeit nicht möglicherweise betrügerische Absichten hat. Für ein Unternehmen ist es schwer zu zeigen, dass es ernste Absichten hat und konsequent seine Ziele verfolgt.

Lösung: PGF500 überprüft SUP und KMU im Vorfeld im Zuge seiner Risikobewertungen,

die konsolidierte Vorgehensweisen und aktuelle Vorschriften befolgen; auch der prospektive oder konsolidierte Bilanzabschluss, der in die Plattform eingegeben wurde, fließt in die Analyse mit ein. Das GANTT-System schafft, wenn möglich, eine Zugangsbeschränkung zu Token, um alle Akteure zu schützen.

Technologie

Problem: Jedes Unternehmen, das Kapital durch Kryptowährungen beschaffen will, muss Smart Contract, Wallet, Kryptographie, PoW, PoS, DPos und Dutzende anderer Technologien kennen, die für Unternehmen, insbesondere solche, die nicht auf Informationstechnologie basieren, eine sehr starke Eintrittsbarriere darstellen.

Lösung: PGF500 bietet integrierte und bedarfsgerechte „Blockchain-As-As-A-Service“-Dienste, SmartContract-Vorlagen und entsprechende Audits, Wallet-Management usw.; diese Dienste sind erst nach der Verifikationsphase gemäß der geltenden Gesetzgebung aktiv und erfordern keine technologischen Kenntnisse in Entwicklung und/oder Programmierung.

Betrieb

Problem: Nach der Planung eines eigenen Micro-ICO muss viel Zeit in den Entwurf des Whitepapers, in die Werbung, das Community-Management und Kommunikationsaspekte investiert werden. PGF500 glaubt, dass viele Unternehmen zur Kapitalbeschaffung Initiativen planen und kommunizieren möchten, aber leider sind nicht alle Unternehmen so strukturiert, dass sie die entsprechende Kommunikation durchführen können.

Lösung: Als Ökosystem von Dienstleistungen auf einer Multiplattform ermöglicht es

PGF500 anderen Unternehmen, professionelle Dienstleistungen anzufordern, sodass SUP und KMU ihre Investitionen minimieren und das Betriebsergebnis durch On-Demand-Beratungsdienste maximieren können.

Finanzen

Problem: SUP und KMU verfügen oft nicht über das Wissen und die operativen Werkzeuge, um das Beste aus dem Finanzwesen herauszuholen und noch weniger von ihnen sind in der Lage, die Vorteile von Kryptowährungen zu nutzen oder auf Tauschplattformen zuzugreifen, um den ihnen zur Verfügung stehenden Betrag zu erhalten.

Lösung: Der Micro-ICO Rockets Hub stellt über die Instrumententafel alle analytischen Werkzeuge zur Verfügung und erklärt dabei, wie Operationen durchzuführen sind, damit die zum Wachstum notwendigen Mittel zum richtigen Zeitpunkt beschaffen werden können.



GESCHÄFTSMODELL

PGF500 ist ein Ökosystem von Dienstleistungen, das es Start-ups und kleinen Unternehmen ermöglicht, Kryptowährungen als Finanzinstrument für die Geschäftsentwicklung zu nutzen.

PGF500 will eine mehrseitige Plattform aufbauen, die verschiedene Kundensegmente mit unterschiedlichen Leistungsversprechen bedient. PGF500 hilft den Interessengruppen dabei, Verbindungen zu schaffen, neue Möglichkeiten zu entdecken und neue Geschäftsfelder zu erschließen, indem es seinen Nutzern eine Reihe von Produkten und Funktionen kostenlos (oder während einer Probezeit) zur Verfügung stellt.

PGF500 GESCHÄFTSMODELL

Schlüsselpartner

Content-Partner (Fernsehveranstaltungen, Themenbezogene Websites und Blogs, Themenbezogene Veranstaltungen, Lokale, öffentliche und private Strukturen zur Unternehmenskultur)

Tätigkeitsschwerpunkte

Entwicklung der Plattform
Verwaltung des Rechenzentrums
Finanzverwaltung der Token

Schlüsselressourcen

PGF500-Plattform
Technologische Plattform
Smart Contract

Angebotener Wert

Start-ups und KMU ermöglichen, ihre eigenen Micro-ICO anzubieten
Angebot und Nachfrage für professionelle, unternehmenbezogene Dienstleistungen integrieren
Start-ups und KMU beim Wachstumsprozess unterstützen

Kundenbeziehung

Selbstseitige Netzwerkeffekte
Wechselseitige Netzwerkeffekte

Kanäle

Website, native mobile Anwendungen
Werbung in Suchmaschinen und sozialen Netzwerken
Entwicklertools und APIs

Kundensegmente

Start-up
Kleinunternehmen
Fachleute
Agenturen
Investoren

Kostenstruktur

Rechenzentrum
Marketing & Events
Forschung & Entwicklung
Personalwesen

Ertragsströme

Zeitlicher und funktional begrenzter, kostenloser Zugang
Einschreibungsgebühr für Start-up, KMU, Fachleute und Agenturen
Vermittlungsgebühr für Fachleute und Agenturen
Gebühr für VC1to1-Dienste, Crowdinvesting, VC-Plattform und Zielgruppe
Gebühr für Micro-ICO-Setup, Verwaltung, Token

AUF UTILITY-TOKEN BASIERENDES ÖKOSYSTEM

Das PGF500-Ökosystem besteht aus vier Hauptakteuren, die auf der Plattform durch einen Kreislauf verbunden sind. Durch Verfolgen des Kreislaufs werden Vision und Strategie umgesetzt, wobei jedes Element das nächste benötigt, um seine Funktion erfüllen oder sein Ziel erreichen zu können.

Bei PGF500 sind wir fest davon überzeugt, dass alle Interessengruppen, sowohl interne als auch externe, das Herzstück des Ökosystems bilden und wir entwickeln die Plattform mit dem Ziel, die operativen Beziehungen zwischen ihnen noch enger zu schnüren, um das Ökosystem selbst weiter zu stärken.

Wie bereits definiert beteiligen sich folgende Akteure am Ökosystem: SUP/KMU, Fachleute/Agenturen, Coiner und das Einsetzen des WinWin-Ansatzes und der Token Economy stärkt die Beziehungen und festigt PGF500s Position als Dienstleistungsanbieter.

Jeder Akteur profitiert von der gemeinsamen Nutzung des PGF7T-Tokens:

SUP/KMU leiten die Anfrage, Verwendung und Annahme des Tokens, um vom Zugang zu Micro-ICO-Diensten zu profitieren, von Fachleuten/Agenturen beraten zu werden und Mehrwertdienste für VC und BA zu erbringen.

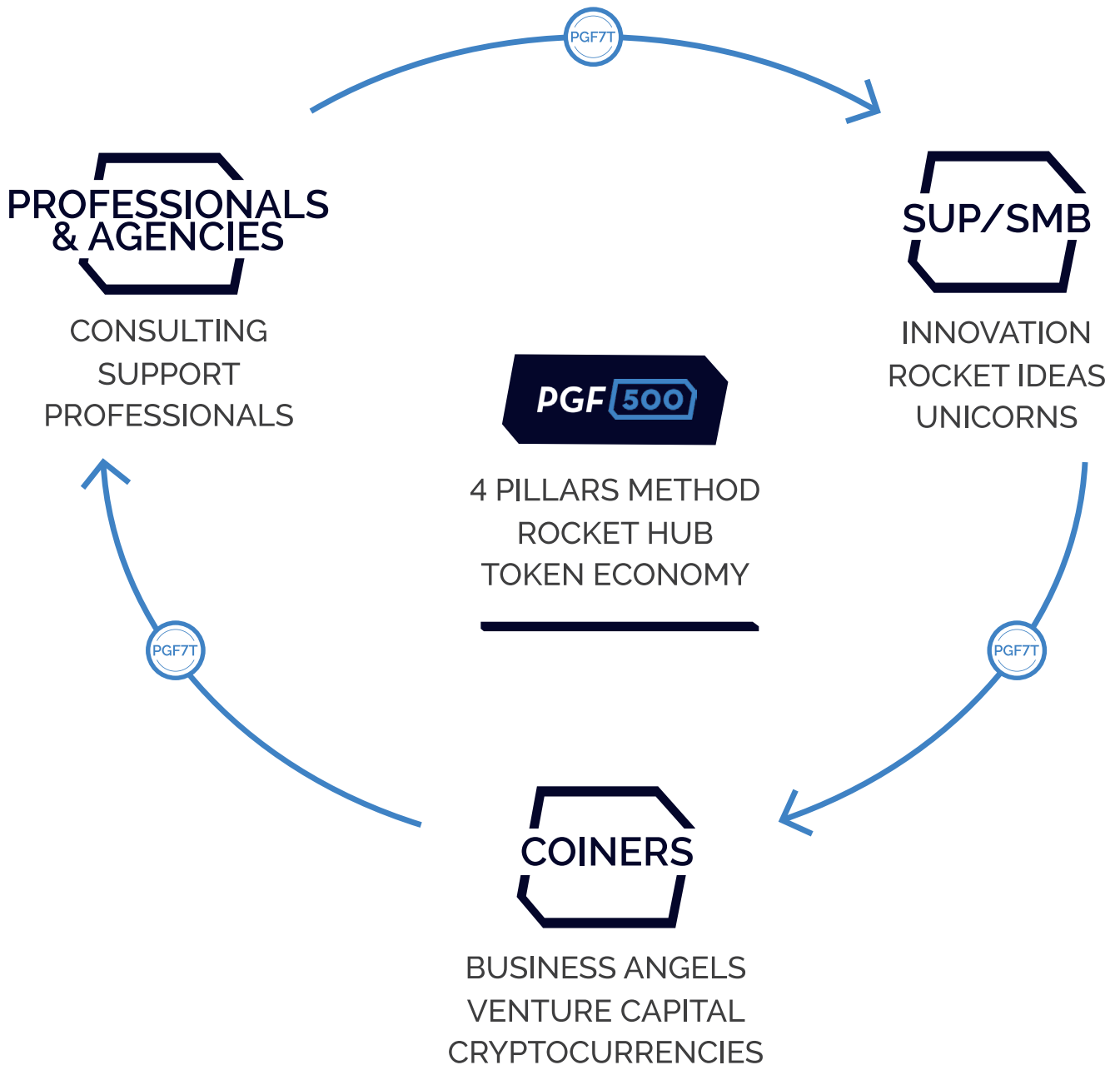
Sie können auf neue Systeme der Angebotserstellung für ihre Produkte/Dienstleistungen zugreifen und solche neuen Konzepte in ihre Firmenkultur integrieren, auf die Artificial Intelligence- oder Blockchain-Technologien abzielen. Dazu gehören beispielsweise SmartContract, Dezentralisierung, Liquidität, Staking, Masternode usw. ...

Diese Akteure teilen ihre Initiativen im Rockets Hub und tragen durch ihre Erfahrungen und Initiativen dazu bei, den Kreislauf des PGF500-Ökosystems ins Rollen zu bringen.

Fachleute/Agenturen innerhalb des Ökosystems werten SUP und KMU auf, indem sie sie mit ihren Handlungen bei der Geschäftsplanung und -entwicklung durch ihre direkten Fähigkeiten unterstützen; sie als Werkzeug, das die Verwendung des PGF7T-Tokens oder FIATs mit Preisüberschuss ermöglicht, zu nutzen, sorgt dafür, dass Beträge sicher ausgetauscht werden, was wiederum zu einer Erhöhung des Token-Austauschvolumens und der Formbarkeit des Geldtransfers für die unterschiedlichsten Geschäftsanforderungen beiträgt.

Coiner tragen zum PGF500-Ökosystem bei, indem sie Kapital in Kryptowährungen bereitstellen; tatsächlich eröffnen sich ihnen Investitionsmöglichkeiten in SUP oder KMU, die neue Ideen mit hohem Potenzial und hohen Multiplikatoren ins Leben rufen und somit eine weitläufige Verteilung der Investitionserträge ermöglichen.

AUF UTILITY-TOKEN BASIERENDES ÖKOSYSTEM



ANGEBOT AN UTILITY-TOKEN

PGF500 nutzt Blockchain und die Token-Economy, um Dienstleistungen für einen Markt bereitzustellen, der im Jahr 2018 einen Wert von über 150 Milliarden Dollar und Hunderttausende Start-ups hat. Wir sind die Plattform, die die kommenden Einhörner als Sprungbrett nutzen werden.

Gesellschaft

PGF500 Sagl ist ein in der Schweiz niedergelassenes Unternehmen mit dem Zweck, einen durch eine Kryptowährung aktivierten Dienst auf seriöse und fristgerechte Art und Weise zu verbreiten, der darauf ausgerichtet ist, das in diesem Dokument vorgestellte Ökosystem zu entwickeln.

PGF500 wurde 2016 als italienische Initiative gegründet. Nach der Veröffentlichung und Bereitstellung seiner Plattform, www.pgf500.com, hat es seine Tätigkeiten geplant und strukturiert, um die Dienstleistungen und Methodiken weltweit vertreiben zu können.

PGF500 Sagl beabsichtigt, eine Beteiligung des italienischen Unternehmens PGF500 S.r.l.

zu erwerben, um die von 2016 bis heute produzierten technologischen Tätigkeiten im internationalen Stil zu harmonisieren und zu verwalten.

Vertrieb von Utility-Token

Um alle Dienste, die PGF500 einerseits bereits zur Verfügung gestellt und andererseits auf eine schnelle Veröffentlichung ausgerichtet hat, weiter auszubauen, haben wir uns entschieden, das zu nutzen woran wir glauben und zwar die Mittelbeschaffung der Zukunft: den Token-Sale.

Die Teilnehmer erhalten PGF7T-Token, die Währung von Start-ups und kleinen und mittleren Unternehmen, die für die Nutzung von Diensten der PGF500-Plattform notwendig sind.

Die Gesamtausgabe von PGF7T-Token wird auf 284.000.000 („Zweihundertvierundachtzig Millionen“) festgelegt. 80 % der Ausgabe werden innerhalb der verschiedenen Veröffentlichungs- und Vertriebsphasen für alle verfügbar sein, die an das Ökosystem und die Plattform der Zukunft glauben. Nachdem alle Token vertrieben wurden, werden keine weiteren ausgegeben.

PGF7T ist ein ERC20-Token. Die Ausgabe, der Verkauf und der Vertrieb von Token werden natürlich über einen SmartContract der Blockchain von Ethereum gesteuert.

Das PGF500-Team entstammt einem wichtigen unternehmerischen Hintergrund und hat bereits Killer Application im Referenzmarkt entwickelt; die Erfahrung des Teams nach der Entwicklung der Online-Plattform hat zu einer eingehenden Analyse der Kosten für die Entwicklung und Inbetriebnahme des Dienstes geführt, wodurch bereits ein Analyse- und Entwicklungsdokument für die gesamte Plattform erstellt wurde.

Der Entwicklungsplan sieht für Investitionen in Technologie und Prozesse einen Betrag

von ca. € 6.000.000,00 (sechs Millionen Euro) vor. Mit dieser Summe wird PGF500 Dienstleistungen für den gesamten Planeten erbringen und alle Funktionen werden aktiv und einsatzbereit sein; PGF500 strebt nämlich ein internationales Ökosystem an.

Wir sind sicher, dass wir diese Zahl erreichen werden. Sollten wir jedoch scheitern und unsere Versprechen nicht einhalten können, ersetzt PGF500 Sagl allen Coinern, die am Angebot teilgenommen haben, ihre Einsätze.

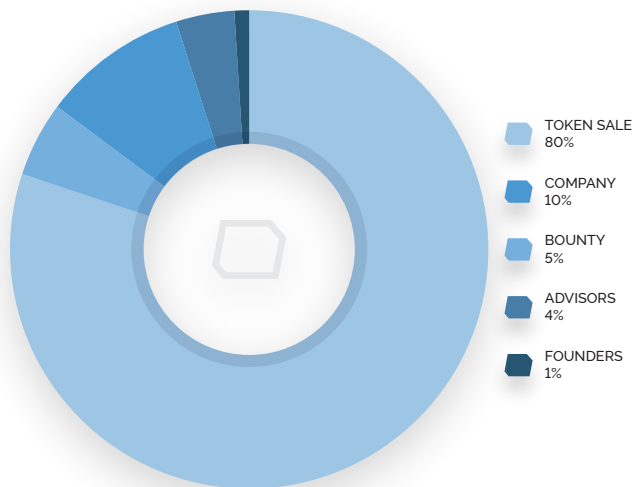
Das Gesamtvolumen der PGF7T-Token beträgt 284.000.000. 80 % davon werden über UTO (Utility Token Offering) auf den Markt gebracht. 20 % werden unter Einhaltung der Richtlinien und Konformität sowie des technischen und rechtlichen Supports der Verwaltung und Administration von PGF500 Sagl zugewiesen; in diesem Fall werden die Werte wie folgt aufgeteilt:

- 80 %** zwischen ICO (Public Sale und Private Sale)
- 5%** Unternehmensbudget für die Nutzung der Dienstleistung
- 5%** Gesellschaft und Gründer
- 5%** Technischer und rechtlicher Berater
- 5%** Fonds für die zukünftige Entwicklung des Projekts

Nach Abschluss des ICO-Prozesses können die Token bereits innerhalb der bestehenden Plattform www.pgf500.com genutzt werden, damit ICO-Teilnehmer das Potenzial der Plattform selbst voll ausschöpfen können.

Vertriebsschema

Folgend das Vertriebsschema der PGF7T-Token.



GESAMTAUSGABE DER PGF7T-TOKEN PGF7T 284.000.000

SOFTCAP
€ 6.000.000

HARDCAP
€ 22.000.000

TOKEN-LIEFERUNG
Bis spätestens 15. Februar 2019, 23:59 Uhr (MESZ)

PRIVATE PRE-SALE ENDET
2. November 2018, 23:59 Uhr (MESZ)

PUBLIC PRE-SALE BEGINNT
3. November 2018
PGF7T-Token Preis € 0,10

ÖFFENTLICHE PRE-SALE ENDET
15. Januar 2019, 23:59 Uhr (MESZ)

PUBLIC CROWD-SALE BEGINNT
16. Januar 2019
PGF7T-Token Preis € 0,30

PUBLIC CROWD-SALE ENDET
31. Januar 2019, 23:59 Uhr (MESZ)

Der Wechselkurs zwischen Ether und Euro wird zu Beginn des öffentlichen ICO (Public Pre-Sale und Crowd-Sale) festgelegt, daher wird die Anzahl der Token, die der Teilnehmer im ICO für jeden eingegebenen Euro erhält, zu diesem Zeitpunkt festgelegt.

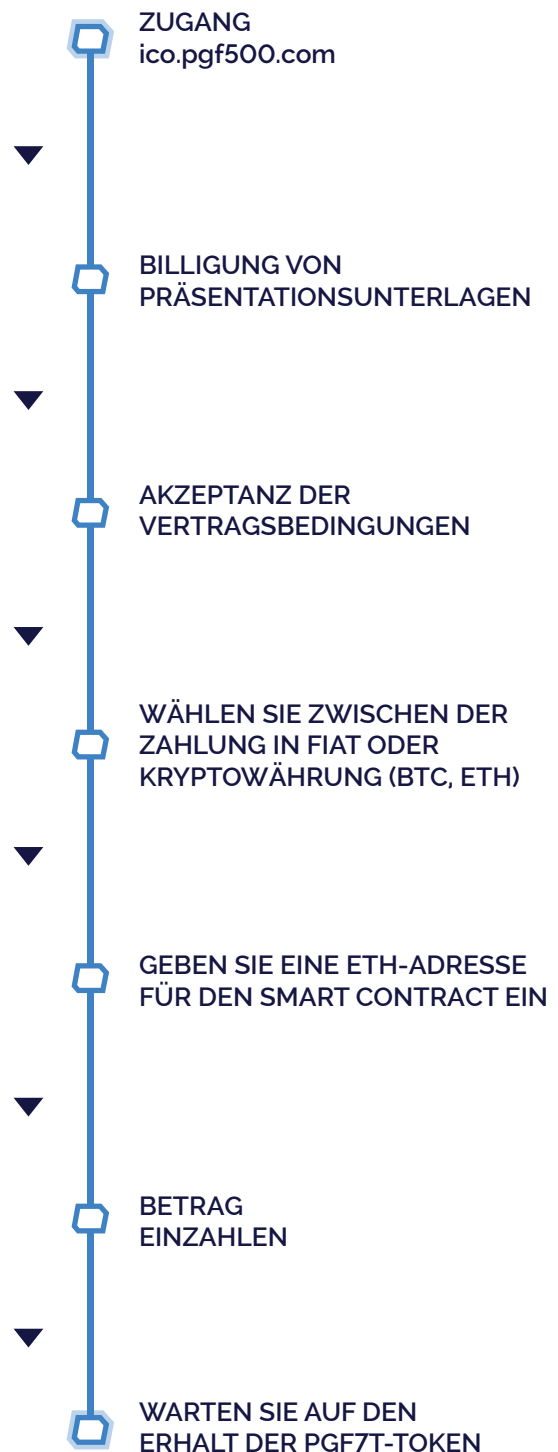
Für Hilfe oder Fragen wenden Sie sich bitte an den ICO-Service unter ico@pgf500.com

Teilnahmeberechtigung und Unterstützung

Bei der Sammlung und anschließenden Verteilung der PGF7T-Token unterliegt die Teilnahme den in der geltenden Gesetzgebung vorgesehenen Verfahren.

PGF500 steht in allen aktivierten Kanälen stets unterstützend zur Verfügung; unser Team ist proaktiv und bemüht, Probleme zu lösen. Sofern erforderlich beschreibt es zukünftige Entwicklungsaktivitäten, die aus Platzgründen in diesem Dokument nicht beschrieben werden können.

Um die Teilnehmer zu unterstützen, wurde der Prozess möglichst einfach und intuitiv gestaltet:



ROADMAP

4. Quartal 2018

Funktionsfreigabe

- PGF7T-Token-Ausgabe
- Anschlussfertiges Venture Capital
- PGF7T-Betrieb auf www.pgf500.com
- Zugriff für SUP/KMU zu VC
- Sichere und verteilbare Programmierschnittstellen mit Zugriff für Entwickler

1.-2. Quartal 2019

Stabiles Release 1.0

- Pgf500.com mehrsprachig
- Rockets Hub für professionelle Dienstleistungen für SUP/KMU, Fachleute, Agenturen
- Apps für iOS und Android

3.-4. Quartal 2019

Stabiles Release 2.0

- AI-System zur Geschäftsanalyse
- Micro-ICO Rockets Hub
- Apps für iOS und Android

1. Quartal 2020

Stabiles Release 3.0

- Einrichtung des Micro-ICO Rockets Hub
- PGF500-Plattform
- Apps für iOS und Android

1. Quartal 2021

IPO

- Börsennotierung an der Europäischen Börse (Zürich oder London)

RISIKOAUFKLÄRUNG

Während der Verkaufsphasen der Token werden 284.000.000 ERC-20 PGF7T-Token (PGF500-Token) im Ethereum-Netzwerk erstellt; diese Token werden an die Öffentlichkeit im Austausch gegen Kryptowährungen, vor allem Ether (ETH) verkauft, aber PGF500 Sagl behält sich auch das Recht vor, auch BTC und andere Kryptowährungen zu akzeptieren. PGF500 Sagl akzeptiert auch FIAT-Währungszahlungen im Austausch für PGF7T-Token.

Durch die Teilnahme am Verkauf von PGF7T-Token oder durch den Kauf von PGF7T-Token an anderer Stelle erklärt der Käufer, dieses Whitepaper und jedes andere von PGF500 Sagl herausgegebene Dokument über die mit PGF7T-Token verbundenen Risiken und Vorteile sorgfältig gelesen zu haben.

Jeder, der am Verkauf von PGF500-Token beteiligt ist, erklärt, dass er über eine solide Erfahrung auf dem Gebiet der Kryptowährungs- und Blockchainedienste verfügt; er gibt an, alle Risiken, die mit dem Verkauf von Token verbunden sind, einschließlich jene bezüglich des Sendens, Sammelns und Verwaltens von Kryptowährungs- und ERC20-Token, zu verstehen. Er erklärt des Weiteren, dass er die Ethereum-Technologie und die Risiken versteht, die mit dem Verlust oder Diebstahl von privaten Schlüsseln und Hardware-Wallets verbunden sind.

PGF500 Sagl kann nicht für den Verlust oder Diebstahl von PGF7T-Token haftbar gemacht werden, da es keine direkte Kontrolle über die Token hat, die über das Blockchain-Netzwerk von Ethereum ausgegeben werden.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können ohne Vorankündigung geändert oder aktualisiert werden und sind nicht als Verpflichtung von PGF500 Sagl zu verstehen.

Nichts in diesem Dokument stellt eine Aufforderung zur Anlage, rechtliche oder sonstigen Beratung dar und es darf nicht als Anlageentscheidung verwendet werden.

Sie sind für Ihre Finanzen verantwortlich. Obwohl wir versuchen, genaue Informationen bereitzustellen, garantiert PGF500 in keinem Fall die Vollständigkeit oder Genauigkeit des Inhalts oder seine Nützlichkeit für einen bestimmten Zweck. PGF500, Mitarbeiter, Autoren und Partner geben daher keine Versprechen oder Garantien ab und übernehmen keine Verantwortung für Schäden, die durch die Verwendung der in diesem Dokument enthaltenen Informationen entstehen können.

Alle in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Inhalte sind „wie vorgefunden“ zu verwenden.

Wir empfehlen Ihnen, alle in diesem Whitepaper bereitgestellten Informationen sorgfältig mit anderen Informationen aus dem Internet und anderen Quellen zu vergleichen und Ihren eigenen Umständen entsprechend zu bewerten, um sie angemessen anzuwenden.

Keine der in diesem Dokument enthaltenen Informationen ist als Ersatz für eine professionelle Beratung zu verstehen, und wir fordern alle Nutzer auf, eine solche Beratung einzuholen, bevor sie eine Entscheidung treffen.

PGF500 kann nicht garantieren, dass die aus Marktforschungen hervorgehenden und in diesem Whitepaper enthaltenen Informationen, korrekt sind und der Wahrheit entsprechen. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind ausschließlich für die Verwendung durch die Person bestimmt, an die PGF500 das Material übermittelt hat.

PGF500 ist kein Anlageberater, keine Bank, kein Broker und kein Einzelhändler und beteiligt sich daher nicht am Angebot, Verkauf oder Vertrieb von Wertpapieren oder an der Anlageberatung. Alle Informationen und Materialien, die in diesem Dokument veröffentlicht, verbreitet oder anderweitig zur Verfügung gestellt werden, werden nur zu Informationszwecken und für den persönlichen, nicht gewerblichen Gebrauch zur Verfügung gestellt.

Keine der in diesem Dokument veröffentlichten Informationen oder Materialien stellt eine Aufforderung, ein Angebot oder eine Empfehlung für den Kauf oder Verkauf von Anlageinstrumenten dar, soll mögliche Transaktionen beeinflussen oder eine Rechtshandlung jeglicher Art beschließen.

Der Inhalt dieses Dokuments darf unter keinen Umständen als Finanzberatung angesehen werden. Sie sind für Ihre Finanzen verantwortlich. Obwohl wir versuchen, genaue Informationen bereitzustellen, können die Eigentümer, Mitwirkenden, Autoren und Partner von PGF500.com unter keinen Umständen die Vollständigkeit oder Genauigkeit der Inhalte auf unserer Website oder deren Nützlichkeit für bestimmte Zwecke garantieren. Darüber hinaus können wir kein Versprechen abgeben, dass Ihnen unsere Inhalte oder Dienstleistungen ununterbrochen, zeitnah, sicher oder fehlerfrei geliefert werden.

Vertretung und Garantien seitens der Benutzer

Wenn er auf jegliche in diesem Whitepaper oder Teilen davon (je nach Fall) enthaltenen Informationen zugreift und/oder ihren Besitz akzeptiert, erklärt und garantiert der Nutzer PGF500 Folgendes:

Sie akzeptieren und erkennen an, dass PGF500 keine Wertpapiere in irgendeiner Form oder in irgendeiner Rechtsordnung begründet;

US-Bürgern und/oder US-Bewohnern ist es untersagt, am Verkauf von PGF7T-Token teilzunehmen;

Staatsangehörige von Ländern, deren Gesetze oder Regeln den Kauf und die Verwendung von Kryptowährungen und Token verbieten, dürfen nicht am Verkauf von PGF7T-Token teilnehmen;

der Nutzer stimmt zu und erkennt an, dass dieses Whitepaper keinen Prospekt oder ein Angebotsdokument jeglicher Art darstellt, nicht dazu bestimmt ist, ein Angebot von Wertpapieren in irgendeiner Rechtsordnung oder eine Aufforderung zur Investition in Wertpapiere darzustellen, nicht verpflichtet ist, einen Vertrag abzuschließen oder eine verbindliche rechtliche Verpflichtung einzugehen;

der Nutzer stimmt zu und erkennt an, dass keine Regulierungsbehörde die in diesem Whitepaper enthaltenen Informationen überprüft oder genehmigt hat, dass keine Maßnahmen im Rahmen der Gesetze, regulatorischen Anforderungen oder Regeln einer Gerichtsbarkeit ergriffen wurden oder werden, und die Veröffentlichung und Verteilung oder Verbreitung dieses Whitepapers an das Publikum nicht bedeutet, dass die geltenden Gesetze, regulatorischen Anforderungen oder Regeln eingehalten wurden;

der Nutzer akzeptiert und erkennt an, dass dieses Whitepaper oder die zukünftige PGF7T-Token-Verhandlung bezüglich jeglichen Austausches von Kryptowährungen die PGF500-Aktien nicht belasten kann;

der Nutzer stimmt zu und erkennt an, dass sollte er einen PGF7T-Token erwerben möchten, der PGF500-Token, PGF7T, nicht wie folgt ausgelegt, klassifiziert oder behandelt werden sollte:

- jede Art von Währung, die keine Kryptowährung ist;
- von einer natürlichen oder juristischen Person ausgegebene Schuldverschreibungen oder Aktien;
- Rechte, Optionen oder Derivate in Bezug auf Schuldverschreibungen oder Aktien;
- Anteile an einer kollektiven Kapitalanlage;
- Einheiten in einem Corporate Trust;
- Derivate eines Corporate Trust;
- oder sonstige Wertpapiere oder Wertpapiergattungen.

er hat ein grundlegendes Verständnis für die Bedienung, Funktionalität, Verwendung, Speicherung, Übertragungsmechanismen und andere wesentliche Merkmale von Kryptowährungen, Blockchain-basierte Softwaresysteme sowie für Walltes für Kryptowährungen oder andere verwandte Token-Speichermechanismen und die Blockchain-Technologie und Smart Contract-Technologie;

er ist sich bewusst und versteht, dass im Falle eines Kaufes von PGF7T-Token mit PGF500 und seinen Geschäften und Betriebsvorgängen Risiken verbunden sind;

er ist sich bewusst und versteht, dass Kryptowährungen in seinem Gerichtsstand steuerliche Auswirkungen, einschließlich Mehrwertsteuer und Kapitalertragssteuern, haben können; und er stimmt zu und erkennt an, dass PGF500 Sagl nicht für die Folgen verantwortlich ist, die sich aus den steuerlichen Auswirkungen im Zusammenhang mit dem PGF7T-Token ergeben;

er ist sich bewusst und versteht, dass Transaktionen mit dem PGF500-Token den Vorschriften seines Gerichtsstands in Bezug auf Wechsel- und Tauschgeschäfte unterliegen können;

der Nutzer stimmt zu und erkennt an, dass PGF500 für indirekte, besondere, zufällige, Verluste oder andere Folgeschäden jeglicher Art nicht haftbar gemacht werden kann, sei es aus unerlaubter Handlung, Vertrag oder anderweitig (dazu gehören unter anderem für Umsatz-, Einkommens- oder Gewinnverluste und Nutzungs- oder Datenverluste), die sich aus oder im Zusammenhang mit der Annahme oder dem Vertrauen des Nutzers auf dieses Whitepaper oder einen Teil davon ergeben;

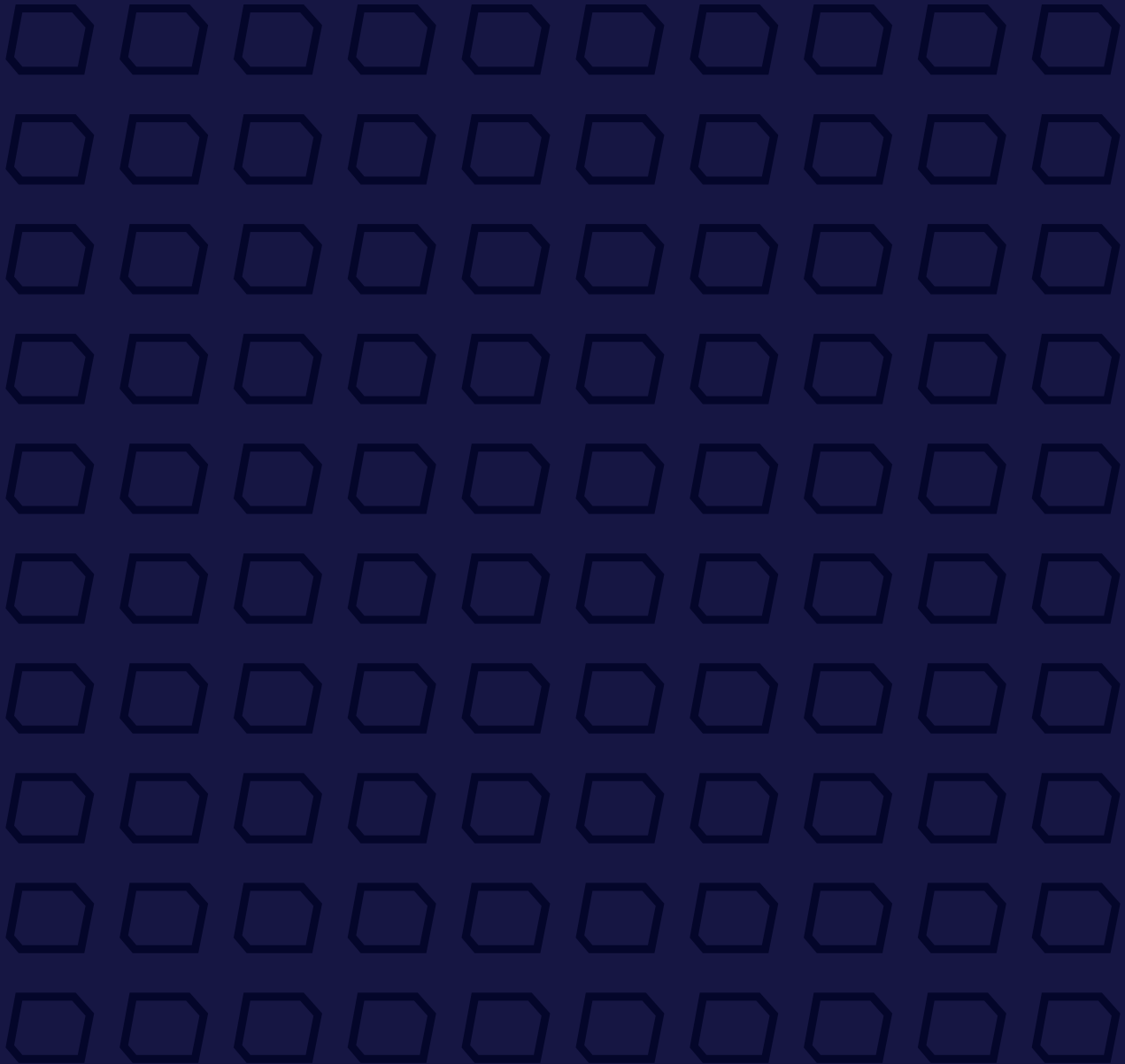
alle oben genannten Erklärungen und Garantien sind wahr, vollständig, genau und nicht irreführend und gelten ab dem Zeitpunkt zu dem Sie auf dieses Whitepaper oder einen Teil davon (je nach Fall) zugegriffen und/oder seinen Besitz angenommen haben.

Markt- und Brancheninformationen und Zustimmung anderer Personen

Dieses Whitepaper enthält Markt- und Brancheninformationen, Prognosen aus internen Umfragen, Berichten und Studien sowie Marktforschungen von Drittanbietern, öffentlich zugängliche Informationen und Branchenpublikationen. Solche Umfragen, Berichte, Studien, Marktforschungen, öffentlich zugängliche Informationen und Veröffentlichungen deuten im Allgemeinen darauf hin, dass die darin enthaltenen Informationen aus zuverlässigen Quellen stammen, es gibt jedoch keine Garantie dafür, dass die Informationen korrekt oder vollständig sind.

Obwohl PGF500 angemessene Maßnahmen ergriffen hat, um sicherzustellen, dass die Informationen korrekt übernommen und kontextualisiert wurden, hat PGF500 keine unabhängige Überprüfung der aus Drittquellen extrahierten Informationen durchgeführt, die Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Informationen nicht überprüft oder die ihnen zugrunde liegenden wirtschaftlichen Annahmen ermittelt.

PGF500 gibt daher keine Zusicherungen oder Garantien hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Informationen ab und ist nicht verpflichtet, sie zu aktualisieren.



PGF **500**