

## Halagard：对贵公司创建数字 IPO

现实情况：一个分为两方面的问题

**一方面**：在美国，中小型企业（SMBs）占了每年 GDP 的 8 万亿美元——即占了 44% 的美国总计 GDP，也提供了超过 50% 来自私营部门的雇员。在欧洲，SMBs 也占据了五万亿美元；在全球范围内，SMBs 创造了 25 万亿—40 万亿美元的 GDP。尽管 SMBs 占据了很高的总市值，在经济方面占有重要地位，以及拥有潜在的增长空间，但是在资本市场上却未能充分享受服务。

在美国，银行对 SMBs 授信授得越来越少，实际上从 1995 年后银行对 SMBs 的商业贷款已经减少一半。美国的 SMBs 仅获得银行目前每年发放商业贷款额 3.3 万亿美元的 20%（6500 亿美金）。同时，50% 的 SMBs 递交的贷款申请资助不足或是被拒绝。

另一方面：高净值投资者与机构投资者都在通过私募基金寻找新机会，创造了接近记录的融资水平以及加速了资金流入。现在未使用的“干火药”投资资金据估计至少在 9630 亿美金到 1.8 万亿美元之间。

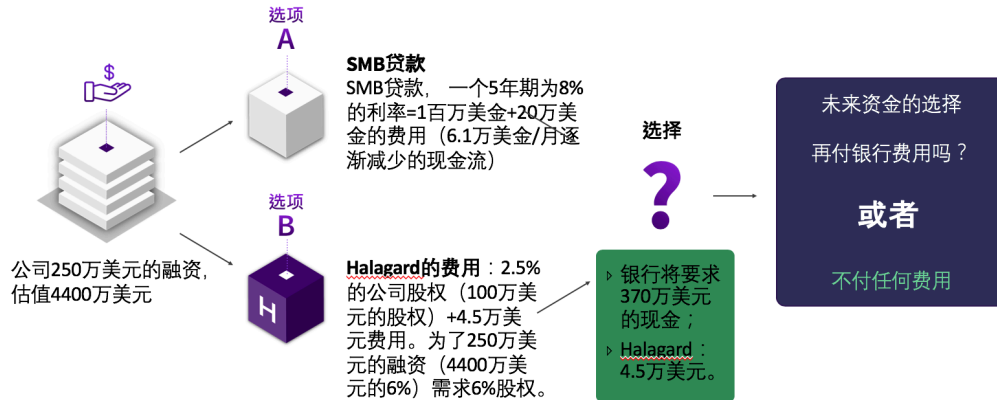
如果有一种办法把双方聚合在一起呢？

### 概述

到目前为止，SMBs 的仅有可行性的选择就是债务融资（贷款）。通过 Halagard 的服务，他们可以将其股权作为资本融资，这是一个根本性转变。我们将提供创建和交易传统 IPO 的多家华尔街公司所提供的所有相关服务。

Halagard 将在新的垂直证券生态系统（正在申请专利）中利用现有的 SEC 法规，将寻求资本的中小企业与个人和机构投资者联系起来。我们将传统投资银行业务，承销业务，经纪业务以及交易所和服务商的历史最佳实践融入其中，将其打包成为中小企业的经济高效的解决方案，将股权转化为资本。

认识到流动性现金储备对中小企业的重要性，Halagard 将放弃传统的融资费用而采取低成本费用以及加入 Halagard 生态系统的每个 SMB 的 2.5% 股权。这使得中小企业可以随时保留现金并避免额外债务，同时进一步使每个中小企业的成功与 Halagard 的商业利益保持一致。



### 如何运作：

SMBs 中小型企业传统上使用贷款/债务作为资本。我们认为不管 SMBs 不是大企业，他们所受的对待应是一样的，他们应该有一样的选择与以股权为资本（IPO）。我们正在创建一站式商店，其中还包括承销，提供开发，数字 IPO，营销，交流和报告服务。我们认为投资者/股东的体验将更像 E \* TRADE（亿创理财），而非比特币。

通过垂直整合和新技术，我们绕过遗留系统，中间方和开销，创建一个以区块链为支撑的交换，以便全球 24/7/365 全天候运营。

当投资者和企业主通过验证，他们可以访问私人社交媒体网站，在那里他们可以与同龄人公开交流，但私下远离公众视野。

此外，我们计划与银行合作，允许交易在几分钟内结算并进入投资者的银行账户，而不是标准的 3-6 个工作日。这就是您的钱。

大部分承销费用将以股权形式支付，我们打算通过创建“捆绑”证券，在市场上捆绑和销售的资产集合来货币化。

通过区块链和智能合约，所有三种资产类型（Halagard 股票，中小企业证券和捆绑证券）都将在 Halagard 二级市场上交易。

因为 Halagard 的生态系统是一台大的数据收集器，为了完成交易数据，生态系统要承销所有的申请人的数据。我们将能建立目前市场上不存在的数据集。

## 一位 SMB 投资银行家的观点：

“我们看到了对资本的需求，而基于 Halagard 的解决方案可以满足这一需求的相当大一部分。通常情况下，我们有客户在寻求具有独特商业模式的资本，这使得找到合适的合作伙伴具有挑战性。Halagard 可以简化这一过程，并将当前渠道经常失败的合作伙伴聚集在一起。

“ Jared R. Behnke, 总经理, Transitus Capital, LLC

## 为什么？

- 为什么 SMB 要使用 Halagard?
  - 资本灵活性与效率
  - 完全获得现金，以及跟更有战略的投资者进行合作。
- 为什么投资者要购买 SMB 安全？
  - 投资多元化。这是尚未开发的新市场，净利润为 5%-20%。
- 银行业的监管机构与税务官员更在跟踪 ICOs（首次代币发行），而且正在发生重大变化。
  - 投资者仍希望市场以数字方式进行投资。
  - 我们的市场将遵守监管机构与税务官员制定的规章制度。

## 数字

- 收入：在开始投资的三年内，获得美国市场的 1% 里的四分之一，33 亿美元 - 6.26 亿美元 现金与 26 亿美元的股权。
  - 在第一天，我们将向全球投资者开放，未来计划增加全球中小型企业。
- 费用 – 包括初创公司阶段在内的三年费用：3.34 亿美金

## 下一步

我们目前正在寻求 5 千万美元融资。如需访问 Halagard 的资料室, 请联系

[Mark@Halagard.com](mailto:Mark@Halagard.com) 或 [Jeff@Halagard.com](mailto:Jeff@Halagard.com)

## 行政管理团队

## Jeffrey Hudson, 总裁和 CEO



- ▶ One Light Research 的联合创始人，一家为财富 500 企业，中型企业，及高潜力初创企业制定增长计划的媒体和运营咨询公司。
- ▶ Cedar Ridge Partners, LLC 的前合伙人，投资组合管理、交易和研究团队成员，及公司投资委员会成员。
- ▶ 拥有 24 年的证券行业经验，包括担任雷曼兄弟，嘉信理财集团，花旗美邦，NBCi，微软，和彭博的领导角色。
- ▶ 具有高收益企业债券和不良市政债务的深厚专业知识，专长于降低风险和风险投资策略。
- ▶ 拥有康涅狄格大学商学院 MBA 学位

## Mark Ruckman, 行政主席



- ▶ 值得信赖的顾问，IT 采购负责人和管理顾问，提供过程优化战略以适应特别的情况和目标。
- ▶ 帮助一些财富 100 企业（迪士尼，麦当劳，CVS, 百时美施贵宝，可口可乐公司，Hallmark，辉瑞，Williams Sonoma），和中小企业客户设计和执行复杂问题的创新解决方案，以推动运营改进和效率提升。
- ▶ 拥有 25 年以上的自由职业经验，以及 IBM 和 Alsbridge 的职业经验。
- ▶ 在普达大学获得了本科学位，并在克拉罗多大学博尔德分校获得了电信硕士学位。

**免责声明：**

本投资文件中包含关于 Halagard 企业的消息仅供您讨论使用，并包含不可供公众使用或发布的机密信息。

未经 Halagard 企业事先书面同意，接收人不得将消息泄露给任何第三方，本投资文件信息的全部或部分内容均不可予以复制、分派、刊发或以其它方式提供。

本投资文件并不包含出售任何证券或诱使投资任何证券。

Halagard Inc.的任何证券发行将仅根据最终发售文件，包括私募配售文件和认购文件（统称：招募书）中的相关信息进行。潜在投资者应知悉发售文件中所述的风险、不确定因素及事件的发生可能对本公司的业务、经营业绩及财务状况造成不利影响。

本投资文件中包含的任何信息，或由公司或公司代表进行的任何口头或书面交流均不得作为对任何事项的陈述或保证，并且不应为此信息对任何个人或实体承担任何责任。

本投资文件仅是一个初稿，以未来更新、修改和更完整披露的版本为准。

本投资文件中的任何内容均不构成有关法律、税务或投资事宜的建议，建议有关方面咨询自己的专业顾问，以做出任何的投资决策。

本投资文件中的某些陈述属于前瞻性陈述，并且基于公司的一些判断、假设、预测和预测，其性质具有前瞻性。前瞻性陈述通常通过涉及风险和不确定性的战略讨论来确定，并且在某些情况下基于估计和不完整信息，这些信息可能导致实际结果或事件与前瞻性陈述中明示或暗示的内容或投资者文件整体。这些风险和不确定性以及它们对投资者文件中包含的假设，预测和预测产生的影响可能会对其中描述的计划 and 事件的结果和财务影响产生不利影响。

由于各种因素，包括未来的经济，竞争，监管或市场条件或未来的业务决策，实际结果将有所不同，可能与本文讨论或暗示的结果存在重大差异。