

Leitfaden zur Qualifizierung von Materialangeboten

Anforderungsprofil für Produzenten, Eigentümer, Bestandsinhaber und direkte Lieferquellen strategischer und industrieller Materialien

Silent Energy AG | Stand September 2026

Silent Energy AG strukturiert qualifizierte Materialpositionen für industrielle und institutionelle Nachfrage innerhalb einer internationalen Markt- und Transaktionsarchitektur. Ziel ist nicht, möglichst viele Angebote ungeprüft weiterzureichen. Aufgenommen werden sollen nur Positionen, bei denen Material, Spezifikation, Herkunft, Eigentums- oder Verfügungsrecht, reale Verfügbarkeit und Lieferfähigkeit belastbar nachvollzogen werden können.

Diese Guideline dient der ersten Einordnung. Sie ist weder Einkaufszusage noch Leistungszusage, Mandat oder Verpflichtung zum Abschluss einer Transaktion.

1. Welche Angebotspositionen grundsätzlich in Betracht kommen

Von Interesse sind insbesondere Materialpositionen, bei denen der Anbieter seine Rolle und die tatsächliche Verfügungsbasis klar belegen kann:

- **Eigene Produktion:** Material wird durch den Anbieter selbst hergestellt.
- **Eigener Bestand / eigenes Eigentum:** Material befindet sich im eigenen Bestand oder steht im nachweisbaren Eigentum beziehungsweise in der rechtlichen Verfügungsgewalt des Anbieters.
- **Vertraglich gesicherte Position:** Produktion, Bestand oder Liefermenge ist dem Anbieter wirksam zugeordnet oder vertraglich reserviert.
- **Direkter Produzenten- oder Eigentümerzugang:** Der Anbieter verfügt über einen unmittelbaren, belastbaren und später verifizierbaren Zugang zu Produzent oder Eigentümer.

Reine Brokerketten, nicht nachprüfbare Mandate oder Angebote, bei denen weder Eigentümer beziehungsweise Produzent noch Verkaufs- und Verfügungsberechtigung belastbar dargestellt werden können, gelten nicht als qualifizierte Materialposition.

2. Zweistufige Qualifizierung

- **Stufe 1 - Vorqualifizierung:** Zunächst genügt ein sachlicher Überblick über Produkt, Anbieterrolle, Herkunft, Spezifikation, verfügbare Menge, Lieferfähigkeit und kommerzielle Eckdaten. Sensible Quellenidentitäten müssen in dieser Phase noch nicht offengelegt werden, sofern ihre Rolle und die Art des Zugangs nachvollziehbar beschrieben werden.
- **Stufe 2 - Verifikation:** Vor aktiver Marktansprache, verbindlicher Quotierung oder Transaktion werden die entscheidenden Aussagen dokumentarisch verifiziert. Dazu gehören je nach Fall Eigentum beziehungsweise Verkaufsberechtigung, Ursprung und Chain of Custody, aktuelle Analyseunterlagen, Verfügbarkeit sowie die erforderlichen Compliance- und KYC-Unterlagen.

3. Angaben, die wir für jede Materialposition benötigen

1. **Anbieter / rechtliche Identität:** Firmenname, Sitz, Registerdaten, Ansprechpartner und klare Beschreibung der eigenen Rolle in der Lieferkette.
2. **Produkt:** Exakte Bezeichnung, chemische beziehungsweise physische Form, Grade/Reinheit und gegebenenfalls Handelsbezeichnung.
3. **Quellenstatus:** Eigene Produktion, eigener Bestand/eigenes Eigentum, vertraglich gesicherte Position oder direkter Zugang zu einem Dritten.
4. **Herkunft und Standort:** Ursprungsland des Materials und aktueller Lager-, Produktions- oder Versandort sind getrennt anzugeben.
5. **Spezifikation / Analyse:** Aktuelle technische Spezifikation, typische oder chargenbezogene Analyse beziehungsweise CoA, relevante Grenzwerte und wesentliche Verunreinigungen.

- 6. Form / Abmessungen:** Zum Beispiel Pulver, Granulat, Draht, Barren, Oxid, Konzentrat; Korngrößen, Durchmesser, Toleranzen, Morphologie oder sonstige produktrelevante Kennwerte.
- 7. Menge und Lieferfähigkeit:** Sofort verfügbare Menge, realistische monatliche beziehungsweise jährliche Kapazität, MOQ, typische Lieferzeit und mögliche Wiederholbarkeit.
- 8. Eigentum / Verfügungsrecht:** Nachweis, wer Eigentümer ist, wer verkaufen darf und ob Rechte Dritter, Sicherheiten, Pfandrechte, Gebietsbeschränkungen oder sonstige Belastungen bestehen.
- 9. Muster / Inspektion:** Möglichkeit einer Muster- oder Qualifikationslieferung sowie gegebenenfalls unabhängiger Inspektion, Verwiegung, Probenahme oder Laborprüfung.
- 10. Verpackung / Logistik:** Standardverpackung, Gefahrgutklassifizierung soweit einschlägig, Versandort, mögliche Incoterms und besondere Transportanforderungen.
- 11. Regulatorik / Compliance:** SDS, REACH oder vergleichbare Unterlagen, Export- und Importbeschränkungen, Sanktionen, Zollthemen sowie erforderliche End-use-/End-user-Dokumente.
- 12. Qualitätssicherung:** Herstellerzertifizierungen, Qualitätssystem, Prüfmethoden, Chargenrückverfolgbarkeit und gegebenenfalls unabhängige Laboranalysen.
- 13. Kommerzielle Eckdaten:** Indikative Preisbasis oder Preisrahmen, Währung, Incoterm/Preisbasis, Staffelung nach Mengen sowie Gültigkeitsdauer der Indikation.
- 14. Vertriebsbindungen:** Exklusive Händler, Agenten, territoriale Beschränkungen, bestehende Kundenbindungen oder andere Vereinbarungen, die eine Vermarktung oder Transaktion berühren können.

4. Zusätzliche Nachweise je nach Angebotsart

Eigene Produktion

Herstellerstatus, Produktionsstätte, realistische Kapazität, Qualitätssicherung, Chargenrückverfolgbarkeit und aktuelle CoAs sollten nachvollziehbar sein. Bei besonders sensiblen oder hochreinen Materialien können zusätzliche Labor- oder Referenzanalysen erforderlich werden.

Eigener Bestand oder eigenes Eigentum

Erforderlich sind insbesondere eine aktuelle Bestands- beziehungsweise Lagerbestätigung, eindeutige Material- oder Chargenzuordnung, Lagerort, nachvollziehbarer Eigentums- und Erwerbsweg, Verkaufsberechtigung sowie eine Aussage zu Pfandrechten, Sicherheiten oder sonstigen Ansprüchen Dritter. Bei Bedarf muss eine unabhängige Bestands- und Qualitätsprüfung möglich sein.

Direkter Bezug über einen Dritten

Es muss ein realer, direkter und verifizierbarer Zugang zum Produzenten oder Eigentümer bestehen. In der ersten Stufe genügt eine Beschreibung dieses Zugangs; vor einer Transaktion muss die Quelle in geschützter Form bestätigt und die tatsächliche Liefer- beziehungsweise Verkaufsberechtigung belegt werden. Eine undurchsichtige Vermittlerkette ersetzt diesen Nachweis nicht.

5. Transaktions-, Compliance- und Schutzarchitektur

Silent Energy übernimmt die Vorqualifizierung, technische und kommerzielle Strukturierung sowie die Koordination geeigneter Angebotspositionen. Innerhalb einer qualifizierten Einzeltransaktion kann - vorbehaltlich der jeweiligen Prüfung und Freigabe - ein geeignetes und verifiziertes Transaktionsvehikel als Principal auftreten, Material im eigenen Namen erwerben, Eigentum übernehmen, Zahlungs- und Abwicklungsfunktionen strukturieren und die nachgelagerte Veräußerung begleiten.

Die physische Ware muss dafür nicht zwingend über ein Zwischenlager des Transaktionsvehikels laufen. Soweit technisch, regulatorisch, bankseitig und logistisch sinnvoll, kann direkt vom Produzenten oder Ursprungsort an den Endabnehmer geliefert werden, während Vertrags-, Eigentums- und Zahlungskette separat strukturiert werden.

Marktplatz-, Kunden- und Quellenidentitäten werden nur im erforderlichen Umfang und nach geeigneter Rollen-, Vertraulichkeits- und Beziehungsschutzklärung offengelegt. Verkäufer- und Käuferseite können deshalb bis zu dem Punkt getrennt bleiben, an dem operative, regulatorische oder rechtliche Gründe eine weitergehende Offenlegung erfordern.

Jede Transaktion bleibt von KYC/AML, Sanktionen, Anti-Bribery, Export- und Importkontrolle, Zoll, End-use/End-user-Prüfung, Banking, Versicherung, Logistik und der jeweiligen Einzelfreigabe abhängig. Vorqualifizierung oder Aufnahme in den Prüfprozess begründen keinen Anspruch auf Listung, Kauf, Verkauf oder Transaktionsabschluss.

6. Sinnvolles erstes Einreichungspaket

1. Kurzes Firmenprofil und klare Beschreibung der eigenen Rolle.
2. Materialdatenblatt beziehungsweise Spezifikation und ein aktuelles oder repräsentatives CoA, soweit vorhanden.
3. Quellenstatus, Ursprungsland und aktueller Lager-/Produktionsort.
4. Verfügbare Menge, Kapazität, MOQ und realistische Lieferzeit.
5. Indikative Preisbasis, Währung und Incoterm.
6. Bekannte regulatorische oder exportseitige Einschränkungen sowie besondere Anforderungen an Quellen- oder Kundenschutz.

7. Nächster Schritt

Nach Eingang der Basisunterlagen prüft Silent Energy zunächst Plausibilität, technische Einordnung, Quellenstatus und kommerzielle Darstellbarkeit. Ergibt sich daraus eine belastbare Position, werden offene Nachweise gezielt nachgefordert, der erforderliche Beziehungsschutz geklärt und anschließend technische Verifikation, Marktzuordnung und mögliche Transaktionsstruktur vorbereitet.

Hinweis zur Vertraulichkeit: Nicht öffentliche Quellen-, Kunden-, Preis- und Opportunity-Informationen werden nur zweckgebunden und innerhalb der jeweils erforderlichen Schutz- und Compliance-Struktur weitergegeben.

Silent Energy AG

Uwe Balk - Chief Compliance Officer

u.balk@silent-energy-ag.com

Tulpenweg 2, CH-6060 Sarnen, Switzerland

UID CHE-266.241.989

www.silent-energy-ag.com