



Rockstone Research

18. August 2016

Research #2

Taktische Technologie

++NEWS++  Rockstone ++NEWS++



Börsenneuling RewardStream mit News-Paukenschlag

Breaking News: Vor wenigen Minuten berichtete RewardStream Solutions Inc. über interessante Personal-News, die bekräftigen, dass es sich um ein attraktives und engagiertes Unternehmen mit starken Wachstumschancen handelt, obwohl es erst seit wenigen Tagen börsengelistet ist und eine Marktkapitalisierung von \$15 Mio. aufweist. Die ehemalige Führungskraft von Apple und Amazon, Ian Klassen, wurde heute in den Beratungsrat von RewardStream ernannt (siehe Pressemitteilung auf deutsch [hier](#)).

News vom Dienstag: RewardStream verkündet vollständige Einführung ihrer Software auf der Magento eCommerce-Plattform (siehe Pressemitteilung auf deutsch [hier](#)).

Erstanalyse von Erenik Yzeiraj, Analyst bei RAMPartners S.A. aus Genf, Schweiz: Letzte Woche begann die schweizerische Vermögenverwaltung die regelmäßige Berichterstattung (siehe Erstanalyse auf deutsch [hier](#)).

Unternehmensdetails



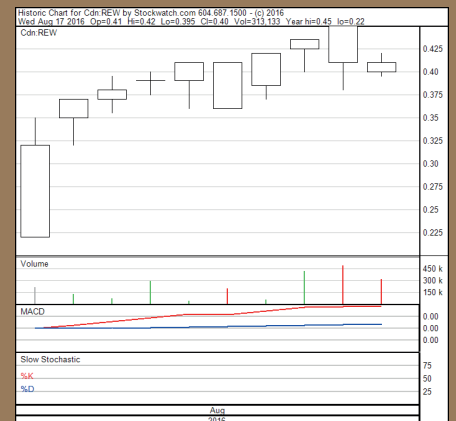
RewardStream Solutions Inc.
Office 250 - 2985 Virtual Way
Vancouver, B.C. V5M 4X7 Canada
Phone: +1 877 692 0040

Email: dean@rewardstream.com

www.rewardstream.com

Aktien im Markt: 37.787.115

Freier Float: 4.448.603 (12%)

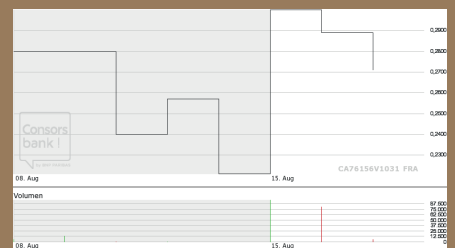


▲ Chart Canada (TSX.V)

Kanada Symbol (TSX.V): REW

Aktueller Kurs: \$0,40 CAD (17.08.2016)

Marktkapitalisierung: \$15 Mio. CAD



▲ Chart Germany (Frankfurt)

Deutschland Symbol / WKN: JL4L / A2APX1

Aktueller Kurs: €0,27 EUR (17.08.2016)

Marktkapitalisierung: €8 Mio. EUR



RewardStream Solutions Inc. ("REW") ist erst seit wenigen Tagen in Kanada (TSX.V: REW) und Deutschland (Kürzel: JL4L; WKN: A2APX1) börsennotiert. Das Unternehmen ist jedoch kein typisches neues Start-Up, denn es existiert als privater Anbieter bereits seit 1999 und besitzt mittlerweile eine ausgereifte und marktübliche Software-Technologie, die bereits signifikante Einnahmen von namhaften Unternehmen erzielt.

Allerdings war das Geschäftsmodell zu Beginn auf **Loyalitätsprogramme** für Unternehmen ausgerichtet. Erst seit der Übernahme eines neuen Managements vor knapp 2 Jahren wurde der Fokus neu auf **Empfehlungsmarketing** gerichtet. 2013 wurden Umsätze von \$2,1 Mio. generiert, \$1,9 Mio. in 2014 und \$1,5 Mio. in 2015. Der Umsatzrückgang wird mit der Technologieänderung und der Neuausrichtung des Unternehmens begründet. Aus einem Loyalitäts-Softwareprogrammverkäufer wurde ein SaaS- ("Software as a Service") Empfehlungsmarketing-Lösungslieferant.

REW hat sich in den letzten 2 Jahren neu erfunden, konnte dabei aber auf eine intime Kenntnis der Kundenbedürfnisse und eine stetig weiterentwickelte, hochmoderne Software-Architekturaufbau. Der Unterschied zum alten Geschäft liegt vor allem darin, dass ab jetzt stetig **wiederkehrende Umsätze** angestrebt werden, während das Loyalty-Business eher kampagnengetrieben war.

Die Margen für das "Software as a Service" (SaaS)-Geschäft liegen branchentypisch bei 60%. Für das Bilanzjahr 2016, das im September endet, werden Umsätze i.H.v. \$1,75 Mio. erwartet. Davon sind schon jetzt rund **80% periodisch wiederkehrende Umsätze**. Etwa 70% der Umsätze stammen aus dem Geschäft in den USA, wo selbstredend der grösste Wachstumsmarkt für RewardStream liegt.

Laut den Projektionen vom Management, die der Analyst von RAMPartners S.A. unter Berücksichtigung der aktuellen Pipeline an Geschäftsanbahnungen als angemessen betrachtet, soll REW in der Lage sein, mindestens \$3 Mio. in 2017 zu generieren, \$8,5 Mio. in 2018 und \$21,2 Mio. in 2019. Bis 2020 peilt REW eine Umsatzgröße von \$30

DCF Sensitivity				
Variation	↓ -40%	↓ -20%	↑ 20%	↑ 40%
First 5 Years Revenue Projection				
Target Stock Price	1.10	1.60	2.60	3.10
Perpetual Revenue Growth (2026+)				
Target Stock Price	1.65	1.84	2.46	3.03
Discount Factor				
Target Stock Price	12.37	4.05	1.28	0.85

Comps Sensitivity				
Revenues 2021				
Target Stock Price	1.06	1.41	2.12	2.47
Discount Factor				
Target Stock Price	2.31	2.01	1.55	1.37

Quelle: [RAMPartners S.A.](#), Schweiz

Mio. an – bei Margen, die alsdann bei mindestens 80% liegen sollen (aktuell bei schätzungsweise >60%).

In seiner Bewertung kam der Genfer Analyst von RAMPartners S.A. zu folgendem Ergebnis in seiner Erstanalyse vom 10. August:

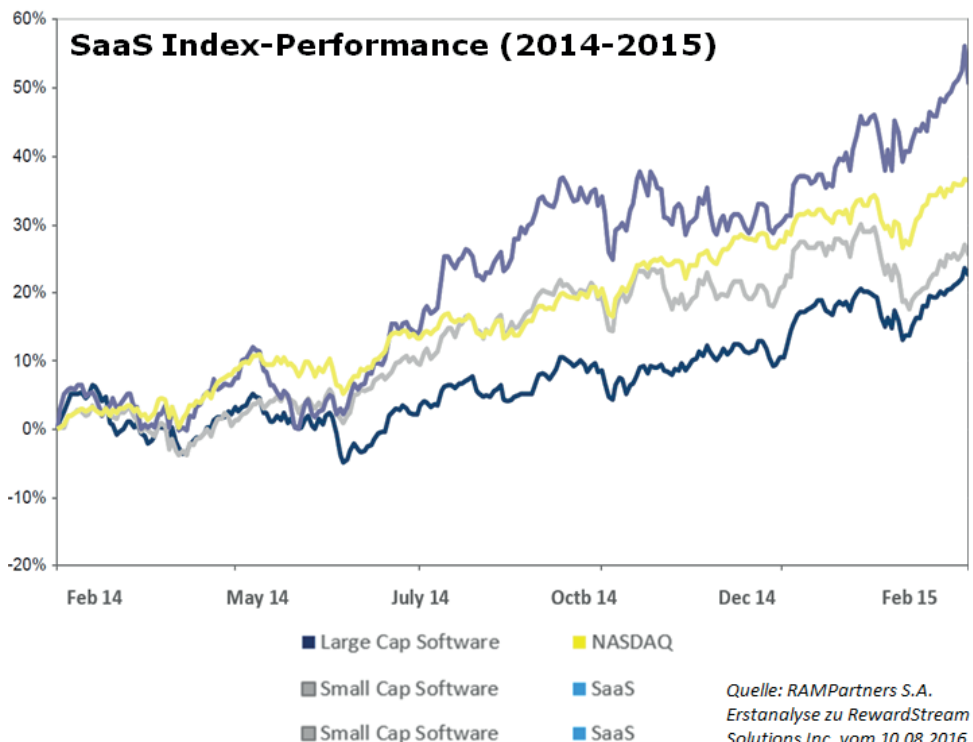
"Wir haben beide Bewertungsmodelle gemittelt (gleich gewichtet), um unsere finale Bewertung für REW zu errechnen. Das Ergebnis ist CAD \$1,93 pro Aktie. Unser [12-Monats] Kursziel reflektiert den erfolgreichen Durchbruch der Lösung von REW in einem Umfeld, das es dringend benötigt."

Aktuell notiert REW in Kanada bei \$0,40 CAD und in Deutschland bei 0,27 EUR.

Trotz der hohen Bewertung von SaaS-Unternehmen im Jahr 2013 und der anschliessenden Korrektur 2014 haben SaaS-Aktien allgemein den NASDAQ in den letzten 4 Jahren outperformt.

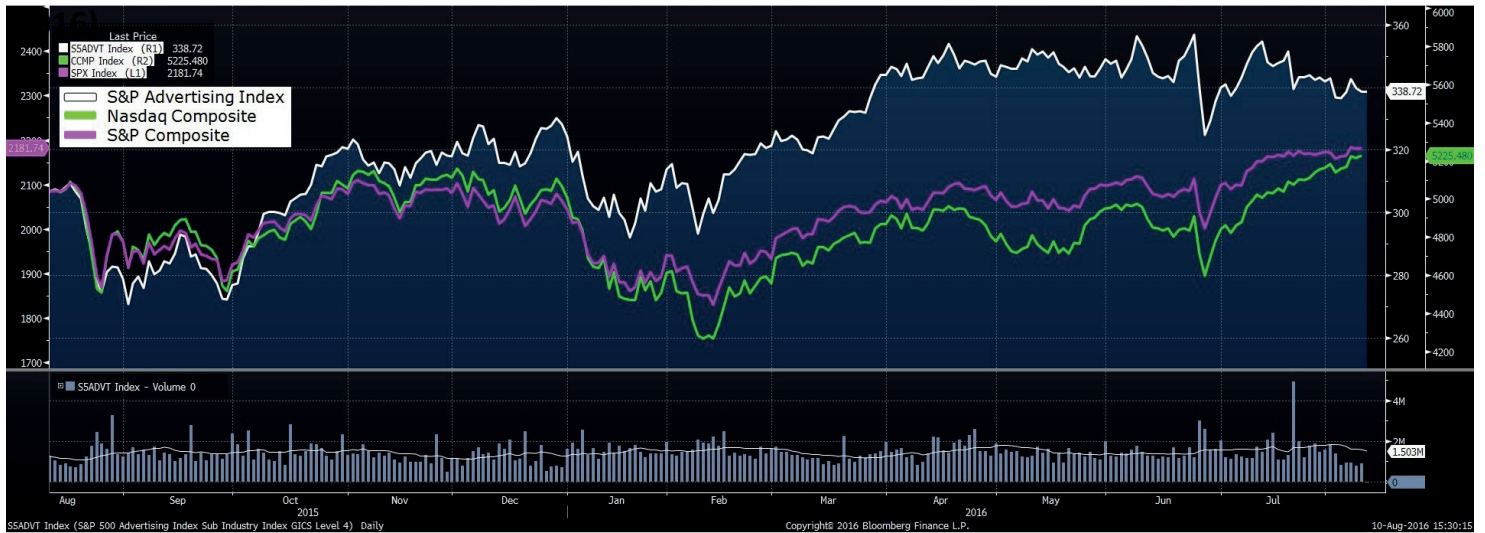
Die SaaS-Wachstumsraten sind 3 bis 4 mal so hoch wie bei traditionellen Software-Unternehmen, die börsennotiert sind.

Unternehmen mit einem jährlichen Umsatzwachstum von weniger als 25% wurden 4x so hoch wie ihre Umsätze gehandelt, während diejenigen mit einem Jahreswachstum von >50% Umsatzbewertungsfaktoren von etwa 13 zeigten (Bloomberg, S&P Capital IQ, Morningstar).

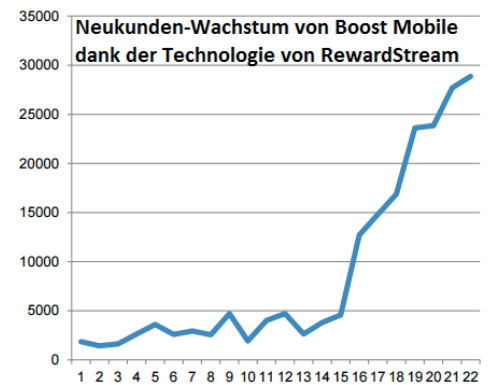




S&P Advertising Aktienindex vs. Nasdaq Composite vs. S&P Composite (seit Jahresbeginn)



Quelle: Bloomberg, RAMPartners S.A. 1o.08.2016



Der Börsengang von REW erfolgte über den Kauf bzw. die Übernahme ("Reverse Takeover") eines bestehenden Börsenmantels namens **Musgrove Minerals Corp.**, was bedeutet, dass REW nichts mit Musgrove's Vergangenheit zu tun hat, sondern durch die Übernahme lediglich das Musgrove-Vehikel gekauft hat, mit dem der Börsengang abgewickelt wurde. Dieser Art von Börsengang ist in Kanada nicht ungewöhnlich.

Die Aktienstruktur von REW kann sich sehen lassen, denn sie wurde so konzipiert, dass das Management nach dem Börsengang etwa 50% der Anteile zugeteilt bekommt – allerdings nicht sofort, sondern über einen Zeitraum von 3 Jahren.

Dies stellt einen enormen Anreiz für das Management dar, die Unternehmensziele zu erreichen, oder sogar zu übertreffen.

Ein für Investoren höchst interessanter Nebeneffekt ist, dass an einem Vehikel mit aktuell **sehr geringem Freefloat** (4,5 Mio. Aktien bzw. 12%) partizipiert werden kann, womöglich ohne grössere Kapitalerhöhungen in der Zukunft.

Die patentierte Software von REW hilft Marken, neue Kunden zu akquirieren, zu engagieren und zu behalten, indem ihr existierender Kundenstamm eingesetzt wird. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Vancouver, Kanada. Es hat bereits den Markt penetriert und arbeitet derzeit mit angesehenen Marken wie Virgin Mobile, Wind, Rogers, Boost Mobile, AT&T, TotalProtect, First Calgary Financials, etc.

REW hat ihren Kunden zu \$300 Mio. an Neukundengeschäft in den letzten 24 Monaten verholten. Allein die Firma Boost Mobile gewinnt mehr als 20.000 Neukunden jeden Monat mit der Technologie von RewardStream:

Selber generiert REW Umsätze auf 3 Arten: **Einführungsgebühren** ("setup fees"), **Monatsgebühren** und **Erfolgsgebühren**. Zur Zielgruppe gehören Konzerne (E; "Enterprise"), mittlere (M; "medium") und kleine (S; "small") Unternehmen. **Das Umsatzmodell ist geradlinig:** Einführungsgebühren zwischen \$10.000-\$20.000 zum Programm-Setup (nur für Konzerne); Monatsgebühren: E [\$5.000-\$10.000]; M [\$500-\$1.000]; S [\$99-\$199], um das Programm mit allen Funktionen am Laufen zu halten; Erfolgsgebühren: \$1 bis \$25 pro Neukunde oder einen prozentualen Anteil an den Gesamtverkäufen.

Im Grunde genommen wird REW zu einer Outsourcing-Dienstleistung, welche die Empfehlungsmarketingprogramme von Unternehmen mit ihrem SaaS-Modell handhabt.

Aus Sicht der Unternehmenskunden ist besonders attraktiv, dass die Qualität der Kunden, die durch direkte Empfehlung gewonnen werden, als hoch eingestuft werden kann. Denn erfahrungsgemäß werben loyale Kunden tendenziell solche Kunden, die ihnen im Profil ähnlich sind.



Ausgewählte Kunden von RewardStream:



Die Technologie von RewardStream hat \$300 Mio. CAD für ihre Kunden in den letzten 24 Monaten erwirtschaftet

Doch das beste Argument sind die Kosten pro generiertem Neukunden. In der nord-amerikanischen Telekombranche rechnet man mit einem Aufwand von \$140 USD oder mehr pro Neukunde. RewardStream ist dazu in der Lage, diese Kosten auf \$50 USD und weniger zu reduzieren.

Investoren, die REW kaufen, wetten vornehmlich auf das Management, das sich ebenfalls in der Finanzierungsrunde zum Börsengang beteiligt hat. Geschäftsführer Rob Goehring verfügt über jahrelange Erfahrung als "Serien-Entrepreneur". Er war Chief Marketing Officer bei der börsennotierten **Tio Networks Corp.** (TSX.V: TNC; Marktkapitalisierung: \$205 Mio. CAD), sowie Mitgründer von **Contigo Systems Inc.**, ein privates Unternehmen, das erfolgreich an **Vecima Networks Inc.** (TSX: VCM; Marktkapitalisierung: \$230 Mio. CAD) verkauft werden konnte. Insgesamt hat Goehring bisher rund \$20 Mio. CAD an Venture Capital eingesammelt. Sein Ziel mit RewardStream ist geradlinig:

"Wir treten gegen das laute Rauschen in der Werbung an und wollen unseren Kunden, und deren Kunden, einen Weg bieten, der die optimale Zufriedenheit ermöglicht."

Goehring scheut nicht den Vergleich mit vermeintlich übermächtigen Wettbewerbern. Er glaubt, dass die Technologie von REW es mit US-Unternehmen wie **Marketo Inc.** (NASDAQ: MKTO; Marktkapitalisierung: \$1,6 Mrd. USD) oder **HubSpot Inc.** (NYSE: HUBS; Marktkapitalisierung: \$1,9 Mrd. USD) aufnehmen kann – und ihnen beträchtliche Marktanteile abjagen wird. Es wird höchst interessant, mitzuverfolgen, bei welchen Bewertungen das Manage-

ment von REW in ein Exit gedrängt wird, sofern sie weiterhin Marktanteile an sich reißen und stark wachsen.

Schlusspunkt: RewardStream bietet eine beispiellose Gelegenheit, in einem stark wachsenden Segment des Online-Werbemarktes von Beginn an teilzuhaben. Im krassen Gegensatz zu den meisten anderen Start-Ups ist das Geschäftsmodell bereits vollständig etabliert, funktioniert höchst effizient, und generiert solide und periodisch wiederkehrende Umsätze – mitsamt einer guten Wahrscheinlichkeit an zusätzlichen Wachstumsschüben; und zwar dank zahlreichen Kanälen, in die man sich in Kürze integrieren will. **Die Akquise-Pipeline ist bestens gefüllt:** Sage und schreibe 900 qualifizierte Geschäftsanbahnungen aus der Telekommunikations- und Finanzdienstleistungsbranche sind aktuell in Arbeit. Ein aussergewöhnlich starker Newsflow kann erwartet werden.

RewardStream antizipiert weiteres Wachstum vor allem mit der Integration ihrer App in sehr grosse eCommerce Plattformen wie **Magento** und **WooCommerce**. Eine derartige Einbindung wird den Zugang zu tausenden von Unternehmenswebseiten eröffnen, die sich allein kein kostspieliges Marketingprogramm leisten können, geschweige denn eigene Systeme zu entwickeln und im Laufe der Zeit effektive Taktiken zu erlernen.

Am Dienstag gab REW in einer [Pressemittteilung](#) bekannt, dass ihre Software als Plug-in auf der weltweit führenden eCommerce-Plattform **Magento** eingeführt wurde, wo mehr als 230.000 Online-Händler vertreten sind und zur Zielgruppe von REW gehören.

Wenn über die nächsten Monate allein 5.000 Online-Shops das Plug-in von REW installieren und im Schnitt etwa \$100 pro Monat an REW zahlen (üblicherweise ca. \$49 Dollar an Monatsgebühren plus 5% Erfolgsgebühren), so würden sich \$500.000 an Einnahmen pro Monat generieren lassen, sprich \$6 Mio. im Jahr.

Auszüge aus der [Erstanalyse](#) von RAM-Partners S.A. aus Genf, Schweiz:

Produkte & Technologie: Die Software mit Namen Spark ist höchst konfigurierbar mit „integrierter Kundenschnittstelle mit Standardelementen“ („semi-custom“). Die Technologie und Architektur dahinter ist vollständig patentiert und vollständig konform mit dem digitalen Kommunikationsgesetz. Der Marketingtreibende macht im Grunde genommen nichts, die Applikation und das REW-Team übernehmen 99% der Arbeit. Neben der Software bietet REW ein vollständiges Dienstleistungsangebot: Hosting, Sicherheit, Betrugsprävention, Mitgliederpflege, bewährte Vorgehensweisen, eingebaute Promotionfunktionalitäten, Belohnungsanalysen und engagierte Kundenbetreuung. Insgesamt hat REW zwei Angebote: Einerseits die Software und andererseits die komplementären Dienstleistungen.

Wettbewerbsvorteil: Es [Spark] gehört zu den komplettesten, zeitsparendsten, effizientesten und kostenoptimiertesten Lösungen überhaupt. Mit einem geschmeidigen und eleganten Interface bietet es eine leichte Nutzung für Marketingtreibende.

Kommerzielle Phase: REW hat \$300 Mio. an neue Geschäfte für ihre Kun-



den bis dato generiert. Ihr Kundenstamm besteht aus angesehenen Marken wie RBC, Sprint, AT&T, Virgin, Wind, etc. In den letzten 6 Monaten konnte das REW-Team 10 Konzerne unter Vertrag nehmen und befindet sich in fortgeschrittenen Verhandlungen mit 9 Weiteren. Das Unternehmen hat bereits den Markt mit existierenden Kunden und laufenden Verkäufen penetriert. Mit dem Vertrauen von angesehenen Marken wird es REW einfacher haben, ihr Geschäft weiterzuentwickeln. Ihre aktuellen Errungenschaften reflektieren eine solide Konzepttauglichkeit („proof of concept“) und Marktbedürfnisse für ihre Lösungen, sowie insgesamt eine erfolgreiche Verkaufsleistung.

Rentabilität & Margen: Die aktuelle Bruttomarge von REW liegt bei 60%. Wir schätzen, dass EBITDA und Nettomargen konstant wachsen dürften, um 20% bzw. 15% zu erreichen. Das SaaS-Modell im Internet-Marketingbereich ist typischerweise durch hohe COGS-Anforderungen charakterisiert, jedoch durch gewöhnlich moderate und gleichmäßige OPEX. Wir glauben, dass das Geschäftsmodell von REW die Fähigkeit hat, substantiellen Cashflow zu generieren und zu expandieren. In Anbetracht der aktuellen Verkaufspipeline vom Unternehmen, der Kostenstruktur und Angebote, sind die projizierten Margen in diesem Report realistisch.

Management: Unser Management-Analyserahmen basiert auf „skin in the game“ vom Management, Anreize, Erfolgsbilanz („track-record“), Reaktion auf Turbulenzen und Geschäftsprioritäten innerhalb vom Unternehmen.

„Skin in the game“: Das Management-Team von REW repräsentiert den größten Aktionär des Unternehmens (16%). Sie haben in der jüngsten Unternehmensfinanzierung partizipiert. Ihre persönliche Finanzbeteiligung in Unternehmenswertpapieren reflektiert, wonach jeder Investor bei einem Management-Team sucht: Glaube und Überzeugung in den Unternehmenserfolg.

Erfolgsbilanz („track-record“): REW wird angeführt von einem hochkarätigen Management-Team. Das Team bringt eine Kombination aus erfolgre-

icher Entrepreneur-Erfahrung (Contigo Systems, Class Software Solutions und PayByPhone) mitsamt Unternehmenseinbindungen (TIO Networks, Sierra Wireless, Contractually). Der aktuelle CEO, CFO, VP Operations und VP Product & Marketing kennen sich aus ihrer Erfahrung mit Contigo. Erfolge und Errungenschaften beinhalten:

CEO: Strategiedesign der Zahlungsmethode („payment Wallet“) von TIO (über \$1 Mrd. pro Jahr an Zahlungen)

VP Sales: half, PayByPhone von einem Start-up zu einer Akquisition durch PayPoint für \$43 Mio. anwachsen zu lassen

CFO: hat über \$20 Mio. für Tech- und Biotech-Unternehmen beschafft

VP Operations: führte erste Konsumenten-Telematiklösungen bei Contigo ein und leitete das komplette Liefer-system von TIO Networks o VP Product & Marketing: hat erfolgreich Produkte in den Markt gebracht für Glenayre, Infowave, Sierra Wireless, Vision Critical, Contigo und Contractually.

Software-Architekt: Software-Ingenieur mit CAE und OpenText Mit dieser erfolgreichen Erfolgsbilanz, reich in Marketing, Sales, Technologie und Geschäftsexpertise, ist das Team von REW auf gutem Kurs, REW zu ihrem nächsten Erfolg zu machen.

Reaktion auf Turbulenzen: Die Kombination aus Entrepreneurship mit Unternehmenshintergrund gibt einem Management-Team die nötige Kreativität und Disziplin, die es benötigt, um auf externen und internen Druck zu reagieren. Aufgrund der existierenden Geschäftskomplexität, Marktvolatilität, Investorenungeduld, Kundenunberechenbarkeit und konstanter Veränderung im kommerziellen Umfeld, müssen wir fast immer erfahrene „graue Haare“ neben praktischer, abenteuerlicher Dynamik sehen. Das aktuelle Team hat, was es benötigt, um potentielle Probleme handzuhaben.

Geschäftsprioritäten: Unser Research indiziert, dass die REW-Manager aktuell keine exekutiven Positionen in anderen Projekten oder Unternehmen halten. Daher ist ihre Zeit, Energie und ihr Fokus vollumfänglich dem Umsatzwachstum, der Rentabilität und dem Aktionärsvermögen („shareholder value“) gewid-

met. Wir kommen zur Schlussfolgerung, dass das REW-Management die notwendigen Fertigkeiten, Fähigkeiten, Hingabe, Fokus und „skin in the game“ haben, um alles in ihrer Macht stehende zu unternehmen, damit dieses Projekt funktioniert.

Investment-Opportunität und -Risiken:

In Anbetracht aller Faktoren und Argumente, die in diesem Report analysiert wurden, glauben wir, dass REW aktuell eine wahrlich höchst rentable Investment-Opportunität zu einer sehr attraktiven Bewertung ist. Research, Analyse und Bewertung von allen möglichen Faktoren, die Einfluss auf die künftige Performance von REW haben, repräsentieren einen soliden Rahmen für einen potentiellen Super-Erfolg. Nichtsdestotrotz möchten wir die Aufmerksamkeit von Investoren auf die möglichen Risiken lenken, welche dieser Investment-Opportunität zugrundeliegen: besonders die Fähigkeit von REW, einen soliden Kundenstamm zu behalten und anwachsen zu lassen, skalierbare Umsätze zu generieren und Kosten zu kontrollieren, Technologie- und Produktrisiken, Markt- und Branchenrisiken, sowie die Fähigkeit, benötigte Finanzierung zu beschaffen. Investoren sind eingeladen, ihre eigene Analyse der in diesem Report präsentierten Faktoren durchzuführen, damit der Rentabilitätswert dieser Opportunität abgeschätzt werden kann.

Aktienstruktur/Besitzanteile:

Management: 16%
Freunde und Familie: 12%
1 jähriger Freiwilligenpool: 26%
Neue Investoren (Platzierung): 21%
Existierende Investoren: 13%
Float: 12%

Kursziel 12-Monate: \$1,93

Aktueller Kurs: \$0,40 in Kanada und €0,27 in Deutschland

Vollständiger Bewertungs- und Research-Report von RAMPartners S.A.:

[Deutsch](#) (Übersetzung)
[Englisch](#) (Original)

Der Artikel „Pionier im Markt für Empfehlungsmarketing“ von Gurinder Sandhu (10. August 2016):

[Deutsch](#) (Übersetzung)
[Englisch](#) (Original)



Disclaimer, Haftungsausschluss und sonstige Informationen über diesen Research Report und den Autor:

Rockstone ist ein Research-Haus, das auf die Analyse und Bewertung von Kapitalmärkten und börsennotierten Unternehmen spezialisiert ist. Der Fokus ist auf die Exploration, Entwicklung und Produktion von Rohstoff-Lagerstätten ausgerichtet. Durch Veröffentlichungen von allgemeinem geologischen Basiswissen erhalten die einzelnen Unternehmensanalysen aus der aktuellen Praxis einen Hintergrund, vor welchem ein weiteres Eigenstudium angeregt werden soll. Sämtliches Research wird unseren Lesern auf dieser Webseite und mittels dem vorab erscheinenden Email-Newsletter gleichermaßen kostenlos und unverbindlich zugänglich gemacht, wobei es stets als unverbindliche Bildungsforschung anzusehen ist und sich ausschliesslich an eine über die Risiken aufgeklärte, aktienmarkterfahrene und eigenverantwortlich handelnde Leserschaft richtet.

Alle in diesem Report geäußerten Aussagen, ausser historischen Tatsachen, sollten als zukunftsgerichtete Aussagen verstanden werden, die mit erheblichen Risiken verbunden sind und sich nicht bewahrheiten könnten. Die Aussagen des Autors unterliegen Risiken und Ungewissheiten, die nicht unterschätzt werden sollten. Es gibt keine Sicherheit oder Garantie, dass die getätigten Aussagen tatsächlich eintreffen oder sich bewahrheiten werden. Daher sollten die Leser sich nicht auf die Aussagen von Rockstone und des Autors verlassen, sowie sollte der Leser anhand dieser Informationen und Aussagen keine Anlageentscheidung treffen, das heisst Aktien oder sonstige Wertschriften kaufen, halten oder verkaufen. Weder Rockstone noch der Autor sind registrierte oder anerkannte Finanzberater. Bevor in Wertschriften oder sonstigen Anlagemöglichkeiten investiert wird, sollte jeder einen professionellen Berufsberater konsultieren und erfragen, ob ein derartiges Investment Sinn macht oder ob die Risiken zu gross sind. Der Autor, Stephan Bogner, wird von Zimtu Capital Corp. bezahlt, wobei Teil der Aufgaben des Autors ist, über Unternehmen zu recherchieren und zu schreiben, in denen Zimtu investiert ist. Während der Autor möglicherweise nicht direkt von dem Unternehmen, das analysiert wird, bezahlt und beauftragt wurde, so würde der Arbeitgeber des Autors, Zimtu Capital, von einem Aktienkursanstieg profitieren. Der Autor hält Aktien von RewardStream Solutions Inc. sowie Aktien von Zimtu Capital

Corp. und würde somit von Aktienkursanstiegen beider Aktien ebenfalls profitieren würde. Es kann auch in manchen Fällen sein, dass die analysierten Unternehmen einen gemeinsamen Direktor mit Zimtu Capital haben. Somit herrschen Interessenkonflikte vor. Die vorliegenden Ausführungen sollten somit nicht als unabhängige "Finanzanalyse" oder gar "Anlageberatung" gewertet werden, sondern als "Werbemittel". Weder Rockstone noch der Autor übernimmt Verantwortung für die Richtigkeit und Verlässlichkeit der Informationen und Inhalte, die sich in diesem Report oder auf unserer Webseite befinden, von Rockstone verbreitet werden oder durch Hyperlinks von www.rockstone-research.com aus erreicht werden können (nachfolgend Service genannt). Der Leser versichert hiermit, dass dieser sämtliche Materialien und Inhalte auf eigenes Risiko nutzt und weder Rockstone noch den Autor haftbar machen werden für jegliche Fehler, die auf diesen Daten basieren. Rockstone und der Autor behalten sich das Recht vor, die Inhalte und Materialien, welche auf www.rockstone-research.com bereit gestellt werden, ohne Ankündigung abzuändern, zu verbessern, zu erweitern oder zu entfernen. Rockstone und der Autor schließen ausdrücklich jede Gewährleistung für Service und Materialien aus. Service und Materialien und die darauf bezogene Dokumentation wird Ihnen "so wie sie ist" zur Verfügung gestellt, ohne Gewährleistung irgendeiner Art, weder ausdrücklich noch konkludent. Einschließlich, aber nicht beschränkt auf konkludente Gewährleistungen der Tauglichkeit, der Eignung für einen bestimmten Zweck oder des Nichtbestehens einer Rechtsverletzung. Das gesamte Risiko, das aus dem Verwenden oder der Leistung von Service und Materialien entsteht, verbleibt bei Ihnen, dem Leser. Bis zum durch anwendbares Recht äusserstenfalls Zulässigen kann Rockstone und der Autor nicht haftbar gemacht werden für irgendwelche besonderen, zufällig entstandenen oder indirekten Schäden oder Folgeschäden (einschließlich, aber nicht beschränkt auf entgangenen Gewinn, Betriebsunterbrechung, Verlust geschäftlicher Informationen oder irgendeinen anderen Vermögensschaden), die aus dem Verwenden oder der Unmöglichkeit, Service und Materialien zu verwenden und zwar auch dann, wenn Investor Marketing Partner zuvor auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen worden ist. Der Service von Rockstone und des Autors darf keinesfalls als persönliche oder auch allgemeine Beratung aufgefasst werden. Nutzer, die aufgrund der bei www.rockstone-research.com abgebildeten oder bestellten In-

formationen Anlageentscheidungen treffen bzw. Transaktionen durchführen, handeln vollständig auf eigene Gefahr. Die von der www.rockstone-research.com zugesandten Informationen oder anderweitig damit im Zusammenhang stehende Informationen begründen somit keinerlei Haftungsobliegenheit. Rockstone und der Autor erbringen Public Relations und Marketing-Dienstleistungen hauptsächlich für börsennotierte Unternehmen. Im Rahmen des Internetangebotes www.rockstone-research.com sowie auf anderen Nachrichtenportalen oder Social Media-Webseiten veröffentlicht der Herausgeber, dessen Mitarbeiter oder mitwirkende Personen bzw. Unternehmen journalistische Arbeiten in Form von Text, Bild, Audio und Video über Unternehmen, Finanzanlagen und Sachwerte. Ausdrücklich wird darauf hingewiesen, dass es sich bei den veröffentlichten Beiträgen um keine Finanzanalysen nach deutschem Kapitalmarktrecht handelt. Trotzdem veröffentlichen wir im Interesse einer möglichst hohen Transparenz gegenüber den Nutzern des Internetangebots vorhandene Interessenkonflikte. Mit einer internen Richtlinie hat Rockstone organisatorische Vorkehrungen zur Prävention und Offenlegung von Interessenkonflikten getroffen, welche im Zusammenhang mit der Erstellung und Veröffentlichung von Beiträgen auf dem Internetangebot www.rockstone-research.com entstehen. Diese Richtlinie ist für alle beteiligten Unternehmen und alle mitwirkenden Personen bindend. Folgende Interessenkonflikte können bei der Rockstone im Zusammenhang mit dem Internetangebot www.rockstone-research.com grundsätzlich auftreten: Rockstone oder Mitarbeiter des Unternehmens können Finanzanlagen, Sachwerte oder unmittelbar darauf bezogene Derivate an dem Unternehmen bzw. der Sache über welche im Rahmen der Internetangebote der Rockstone berichtet wird, halten. Rockstone oder der Autor hat aktuell oder hatte in den letzten 12 Monaten eine entgeltliche Auftragsbeziehung mit den auf www.rockstone-research.com vorgestellten Unternehmen oder interessierten Drittparteien über welches im Rahmen des Internetangebots www.rockstone-research.com berichtet wird. Rockstone oder der Autor behalten sich vor, jederzeit Finanzanlagen als Long- oder Shortpositionen von Unternehmen oder Sachwerten, über welche im Rahmen des Internetangebotes www.rockstone-research.com berichtet wird, einzugehen oder zu verkaufen. Ein Kurszuwachs der Aktien der vorgestellten Unternehmen kann zu einem Vermögenszuwachs des Autors oder seiner Mitarbeiter führen. Hieraus entsteht ein Interessenkonflikt.