



Rockstone Research

29. September 2016

Research #4

SaaS-Technologie
(Software-as-a-Service)



Eine Plugin-Technologie nicht nur für grosse Marken sondern auch für die Massen

Mit einer aktuellen Unternehmensbewertung von 7 Mio. EUR betreibt das Internetsoftware-Unternehmen RewardStream Solutions Inc. die Loyalitäts- und Empfehlungsmarketingprogramme in 39 Ländern für grosse Marken wie At&T, Rogers, Telus, Bell, Sprint, Virgin, Koodo, Boost Mobile, Envision Financial und vielen mehr.

Zum Beispiel gewinnt Boost Mobile jeden Monat mehr als 20.000 Neukunden dank der Technologie von RewardStream.

Während den letzten 2 Jahren hat das firmeneigene "Empfehle-einen-Freund"-Webseiten-Plugin namens Spark™ über \$300 Mio. an Neugeschäften für ihre Kunden produziert. Mit Spark™ können Online-Käufer während dem Bestellvorgang einen Freund empfehlen (und werden belohnt, wenn dieser Freund tatsächlich ein Neukunde wird).

Gestern verkündete RewardStream die Einführung ihrer Technologie in [WooCommerce](#), die beliebteste eCommerce-Plattform im Internet (>37% aller Online-Shops weltweit nutzen WooCommerce, d.h. >1,5 Mio. Kunden). Webseitenbetreiber mit Online-Shops, die WooCommerce benutzen, können ab sofort das Spark™ Plugin in wenigen Minuten installieren und eine Empfehlungsmarketingstrategie umsetzen.

Im August verkündete RewardStream die Verfügbarkeit von Spark™ für mehr als 230.000 existierende Magento-Kunden (d.h. Internethändler). Magento ist eine andere, beliebte eCommerce-Plattform ähnlich wie WooCommerce. Insgesamt steht Spark™ nun mehr als 1,73 Mio. potentiellen RewardStream-Kunden zum Download bereit (d.h. Online-Shops, die gewillt sind, eine Empfehlungsmarketingstrategie zu implementieren, um Neukunden zu gewinnen).

Wenn nur 10.000 Online-Shops das Spark™ Plugin über die nächsten Monaten installieren und durchschnittlich geschätzte \$100 pro Monat zahlen (z.B. \$49 Monatsgebühren plus 5% Erfolgsgebühren), so würde RewardStream Einnahmen von \$1 Mio. im Monat verzeichnen. Für den Fall, dass jeder 17. Online-Shop von WooCommerce oder Magento das Spark™ Plugin installiert, so würden \$120 Mio. an Jahreseinnahmen erwirtschaftet werden.

Obwohl es unmöglich ist, vorherzusagen, ob und wann RewardStream derart grosse Zahlen verbuchen kann, ist das Internet voll mit Beispielen, die zeigen, dass effiziente und einfach zu bedienene Internet-Innovationen exponentielles Wachstum in relativ kurzer Zeit verzeichnen können.

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: 38.657.069

Freier Float: ca. 4,5 Mio. (ca. 12%)



↑ Chart Canada (TSX.V)

Kanada Symbol (TSX.V): REW
Aktueller Kurs: \$0,265 CAD (28.09.2016)
Marktkapitalisierung: \$10 Mio. CAD



↑ Chart Germany (Frankfurt)

Deutschland Symbol / WKN: JL4L / A2APX1
Aktueller Kurs: €0,18 EUR (28.09.2016)
Marktkapitalisierung: €7 Mio. EUR



Mit nur 10 aktiven Empfehlungsgebern können 8 Neukunden erwarten werden. 92% der Leute vertrauen Empfehlungen von jemandem, den sie persönlich kennen – das ist mehr als Markenbotschaften schaffen. Webseiten und Emails erreichen zwar die Leute, doch nichts motiviert Kunden so sehr wie persönliche Empfehlungen. Spark™ macht zufriedene Kunden nutzbar, damit die Verkäufe weiter anwachsen.

Spark™ kann in nur wenigen Minuten installiert werden, um existierende [WooCommerce](#) oder [Magento](#) Online-Shops mit der preisgekrönten Marketingtechnologie von RewardStream zu verbinden, und zwar ohne der Notwendigkeit von IT-Unterstützung. Laut der [Webseite](#) von RewardStream "kommt bald" ("coming soon") auch noch Shopify hinzu (d.h. eine weitere, populäre eCommerce-Software für Online-Shops mit mehr als 300.000 Kunden, die Online-Käufe mit einem Volumen von [mehr als \\$10 Mrd.](#) abwickelt).

Online-Händler können nun die Technologie von RewardStream einsetzen, um Neukunden zu gewinnen, wobei die Webseitenbetreiber das Programm individuell anpassen können. CEO Rob Goehring kommentierte in der gestrigen Pressemitteilung:

"Die Integration mit WooCommerce ist der nächste Schritt unserer Strategie, Empfehlungs-Marketinglösungen für Besitzer von eCommerce-Stores aller Größenordnungen zu bieten. Nach unserer Integration von Magento im August sind wir stolz, eine Plattform anzubieten, die über 1,7 Millionen eCommerce-Stores in allen Teilen der Welt zur Verfügung steht. WooCommerce-Stores können nun Kunden gewinnen und belohnen, indem sie die Leistung unseres Systems für Unternehmen nutzen, das einige der erfolgreichsten Marketing-Programme versorgt."

Das Plugin von RewardStream für WooCommerce und Magento macht den Start eines Empfehlungsmarketingprogramms schnell und einfach. Das Plugin kann ohne technische Kenntnisse installiert und konfiguriert werden und erfordert keine IT-Experten. Die "Software-as-a-Service"- ("SaaS") Infrastruktur von RewardStream wickelt die Verarbeitung und Verwaltung hoher Volumina an Empfehlungen ab, wodurch etwaige Bedenken hinsichtlich einer zusätzlichen



Serverbelastung bei WooCommerce beseitigt werden und die Betreiber von eCommerce-Shops eine kreative Kontrolle über ihre Marketingprogramme erhalten. Bestehende Kunden von Online-Shops können diese ihren Freunden über eine Vielzahl an Kanälen empfehlen, einschliesslich Facebook, Twitter, Facebook Messenger, Gmail, Outlook, WhatsApp und nunmehr auch Telegram.

In dieser Branche liegen die Gewinnmargen von SaaS-Geschäfte typischerweise bei 60%, wobei die vollständig automatisierte Spark™-Technologie Margen von mehr als 80% erreichen sollte.

In seinem Bewertungs- und Research-Report kam Analyst Erenik Yzeiraj von RAMPartners S.A. aus Genf/Schweiz zu folgendem [Ergebnis](#) über REW:

"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."

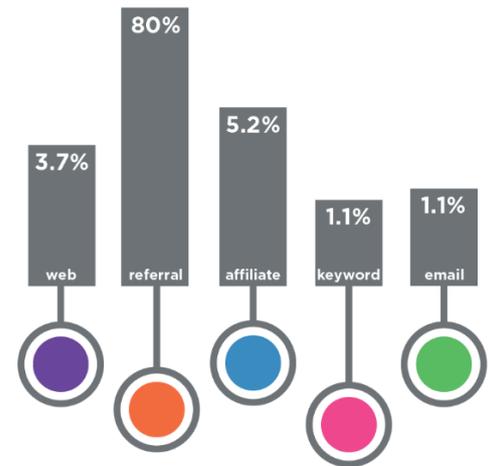
Newsflow

[28. September 2016](#): "RewardStream startet Empfehlungs-Marketing-Integration für WooCommerce"

[22. September 2016](#): "RewardStream nimmt US-Software-Führungskraft John Tedesco in sein Advisory Board auf"

[8. September 2016](#): "RewardStream startet Empfehlungsprogramm

Spark users see an 80% conversion rate on referrers - that's 15X more than email, affiliate, site visits, or keyword searches.



für führenden hawaiianischen Telekommunikationsdienstleister"

[24. August 2016](#): "RewardStream startet mit drittem Programm für First West Credit Union"

[18. August 2016](#): "RewardStream gibt Aufsichtsratsbildung bekannt und fügt eCommerce-Experten Ian Klassen hinzu"

[16. August 2016](#): "RewardStream verkündet vollständige Einführung auf der Magento eCommerce-Plattform"

[9. August 2016](#): "RewardStream mit Unternehmensupdate"

Research-Übersicht

Research #3:

"RewardStream baut Geschäftsbeziehungen mit drittgrösster Volksbank in British Columbia aus" (24. August 2016)

Research #2:

"Börsenneuling RewardStream mit News-Paukenschlag" (18. August 2016)

Research #1:

"Eine gelddruckende Technologie" (15. August 2016)

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

[Deutsch](#) (Übersetzung)

[Englisch](#) (Original)

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

[Deutsch](#) (Übersetzung)

[Englisch](#) (Original)



RewardStream Solutions Inc. ("REW") ist ein SaaS- ("Software as a Service") Unternehmen, das auf die Durchführung von Empfehlungsmarketingprogrammen spezialisiert ist, um Marken zu helfen, Neukunden zu gewinnen, zu engagieren und zu behalten, indem der existierende Kundenstamm nutzbar gemacht wird. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Vancouver, Kanada, und arbeitet derzeit mit namhaften Marken zusammen, wie z.B. Virgin Mobile, Wind, Rogers, Boost Mobile, AT&T, TotalProtect, First Calgary Financials, und vielen anderen.

Seit August 2016 ist REW in Kanada und Deutschland börsennotiert. Das Software-Unternehmen ist jedoch kein typisches Startup, da es privat seit 1999 existierte. REW besitzt eine kommerziell ausgereifte und marktbewährte Technologie, die bereits signifikante Einnahmen von zahlreichen Kunden erzielt.

Zu Beginn war das Geschäftsmodell jedoch 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 jedoch auf eine intime Kenntnis der Kundenbedürfnisse und eine stetig weiterentwickelte, hochmoderne Software-Architektur aufbauen. 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 Projizierungen 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 Mio. an – bei Margen, die alsdann bei mindestens 80% liegen sollen (aktuell bei schätzungsweise >60%).

Weiteres, signifikantes Wachstum könnte durch die Integration von Spark™ in grossen eCommerce-Plattformen wie WooCommerce, Shopify und Magento kommen. Solche Integrationen werden den Zugang zu mehr als 2 Mio. Webseiten eröffnen, von denen sich die meisten keine teuren Marketingprogramme leisten können, ganz zu schweigen effektive Empfehlungstaktiken im Laufe der Zeit zu erlernen.

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 deutlich outperfornt. 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 (Quelle: RAMPartners, Bloomberg, S&P Capital IQ, Morningstar).

Selber generiert REW Umsätze auf 3 Arten: **Einführungsgebühren** ("setup fees"), **Monatsgebühren** und **Erfolgsgebühren**. Zur Zielgruppe gehören grosse Konzerne, mittlere und kleine Unternehmen. Im Grunde genommen ist REW eine 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.

Ein weiteres, starkes Argument sind die **Kosten pro generiertem Neukunden**. In der nord-amerikanischen Telekommunikationsbranche rechnet man mit einem Aufwand von \$140 oder mehr pro Neukunde. RewardStream ist dazu in der Lage, diese Kosten auf \$50 und weniger zu reduzieren.

Der CEO von REW, Rob Goehring, verfügt über jahrelange Erfahrung als "Seri-Entrepreneur", der nun exklusiv und mit vollem Fokus für REW arbeitet (er gehört auch zu den grössten Aktionären). Er war Chief Marketing Officer bei der börsennotierten **Tio Networks Corp.** (TSX.V: TNC; Marktkapitalisierung: \$180 Mio. CAD), sowie Mitgründer von **Contigo Systems Inc.**, ein privates Unternehmen, das erfolgreich an **Vecima Networks Inc.** (TSX: VCM; Marktkapitalisierung: \$200 Mio. CAD) verkauft werden konnte. Insgesamt hat Goehring bisher rund \$20 Mio. CAD an Venture Capital eingesammelt.

Im Gegensatz zu den meisten anderen Startups ist das Geschäftsmodell von REW 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 integriert.

Die Akquise-Pipeline ist bestens gefüllt: Sage und schreibe 900 qualifizierte Geschäftsanbahnungen allein aus der Telekommunikations- und Finanzdienstleistungsbranche sind aktuell in Arbeit.

Entsprechend wird ein starker Newsflow in den kommenden Wochen erwartet.



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

Rockstone ist ein Research-Haus, das auf Kapitalmärkte und börsennotierte 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 äusserstfalls 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 Infor-

mationen 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 Haftungsobligo. 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.