



# Rockstone Research

20. Dezember 2016

## Report #20

Hanf-basierte Tiernahrung



## True Hemp Hanfprodukte bald in Deutschland und Österreich verfügbar dank neuem Vertriebsvertrag

Heute berichtete True Leaf Medicine International Ltd. über den Vertragsabschluss mit der in Deutschland ansässigen **Pro Pet Koller GmbH & Co. KG**, ein führender Lieferant von qualitativ hochwertiger Tiernahrung, der nun die True Leaf Produkte in Deutschland und Österreich vertreiben wird.

Pro Pet Koller startet nun damit, die True Hemp Produktlinie nach und nach in die Geschäfte zu bringen. Insgesamt beliefert das Unternehmen derzeit 1.700 Ladengeschäfte direkt und über sein Grosshandelsnetzwerk.

Pro Pet Koller ist ein Familienbetrieb, der 1993 von Werner Koller gegründet wurde, wobei sein ältester Sohn Michael 2016 in das Unternehmen eintrat und wie folgt in der heutigen Pressemitteilung kommentierte:

*“True Hemp ist ein wahrhaft innovativer Kausnack, den wir unseren Kunden in Deutschland und Österreich anbieten möchten. Dieses Sortiment an Hundeleckerlis auf Hanfbasis trägt den tatsächlichen Bedürfnissen des Verbrauchers Rechnung und wird unseren Einzelhandelskunden helfen, sich im wachsenden Markt für funktionelle Leckerlis durchzusetzen. Hanf hat echten gesundheitlichen Nutzen für Haustiere und wir freuen uns sehr über diese Gelegenheit.”*

True Leaf CEO Darcy Bomford sagte heute:

*“Der Deal mit Pro Pet ist ein wichtiger Schritt beim Ausbau unseres Vertriebsnetzes in Europa. Unsere Produkte sind dank unserer Vereinbarungen mit Pet's Corner in Grossbritannien und nun Pro Pet in Deutschland nahezu flächendeckend in zwei der grössten Märkte in Europa erhältlich.”*

Ende August verkündete True Leaf über einen signifikanten Kaufauftrag von Pets Corner, der zweitgrössten Fachhandelskette für Tiernahrung und -zubehör in Grossbritannien, welche die True Hemp Produktlinie in allen ihren 174 Fachgeschäften verkaufen wird.

Mit knapp 10 mal so vielen Geschäften in Deutschland und Österreich verspricht allein der heutige Deal, dass 2017 eine Fortführung des schnellen Wachstumstempo vom Unternehmen, der 2016 begann, stattfinden wird.

Weitere Vertriebsverträge für den europäischen Markt sollen Anfang 2017 abgeschlossen werden, einschliesslich Online-Shops.

Während den letzten Monaten hat True Leaf eine solide Vertriebsbasis auf 2 Kontinenten aufgebaut und wird sich nun auf den Zugang zu mehr als 10.000 Ladengeschäften fokussieren, um die Verkäufe Monat für Monat anwachsen zu lassen, wobei dies auch mit neuen Produkten, die 2017 eingeführt werden, erreicht werden soll.

### Unternehmensdetails

True Leaf Medicine International Ltd.  
100 Kalamalka Lake Road, Unit 32  
Vernon, British Columbia V1T 9G1, Kanada  
Telefon: +1 778-389-9933  
Email: kevin@trueleaf.com  
[www.trueleaf.com](http://www.trueleaf.com)

Aktien im Markt: 54.346.536

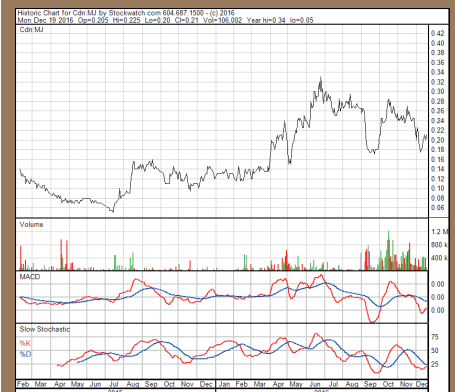


Chart Kanada (CSE)

Kanada-Symbol: MJ

Aktueller Kurs: \$0,21 CAD (19.12.2016)

Marktkapitalisierung: \$11 Mio. CAD



Chart Deutschland (XETRA)

Deutschland Symbol/WKN: TLA / A14NM1

Aktueller Kurs: €0,15 EUR (19.12.2016)

Marktkapitalisierung: €8 Mio. EUR



**Die sofortige Beliebtheit der True Hemp Produktlinie ist einer der Schlüssel für die rasche Aufnahme der Produkte in das Angebot von Vertriebshändlern in mittlerweile 5 Ländern auf 2 Kontinenten.**

Rockstone antizipiert weitere signifikante Vertragsabschlüsse in den kommenden Monaten. True Leaf sagte heute, dass Gespräche mit anderen potentiellen Partnern in Europa stattfinden und dass die Produkte in anderen EU-Ländern im kommenden Jahr eingeführt werden. Es wurde ebenfalls zum ersten Mal darüber gesprochen, dass 2017 eine Expansion nach Asien stattfindet.

Die True Hemp Kausnacks sind mittlerweile in allen kanadischen Provinzen und Territorien, 45 US-Bundesstaaten sowie in Deutschland, Österreich und Grossbritannien erhältlich. Das einzigartige Produktangebot von True Leaf weckt auch in anderen Ländern rund um den Globus Interesse. Klare Interessensbekundungen aus Neuseeland, Australien und China liegen vor. Bomford erklärte heute:

*“2016 war für das Team von True Leaf ein überaus arbeits- und ereignisreiches Jahr. Wir haben den Vertrieb unserer ersten drei Produkte konsequent vorangetrieben und verfügen nun über eine solide Vertriebsbasis mit Zugang zu mehr als 10.000 Läden auf zwei Kontinenten. Das heisst, wir können uns nun durch die Erweiterung unseres Angebots und die potentielle Akquisition neuer Marken auf den Ausbau unserer Absätze konzentrieren.*

*Unsere Produkte zeichnen sich nicht nur durch die gemahlene Hanfsamen und Hanfblätter aus, sondern auch durch die anderen Inhaltsstoffe, die für bestimmte Funktionen in unseren Rezepturen enthalten sind. Hierzu zählen Grünschalmuschel aus Neuseeland und Kurkuma mit gelenkschützender Wirkung, DHA und Granatapfel zur allgemeinen Gesundheitsförderung sowie L-Theanin, Kamille und Zitronenmelisse mit beruhigender Wirkung.”*

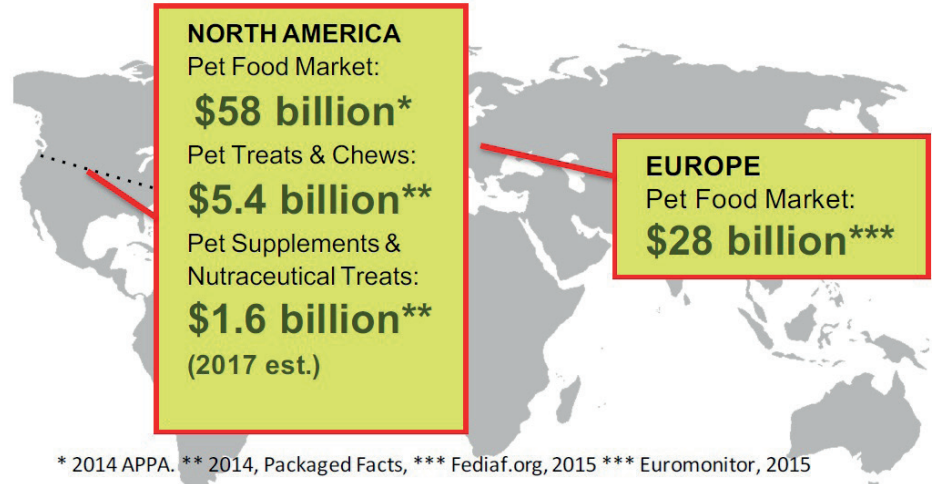
Im November berichtete True Leaf über Pläne, das umsatzgenerierende Unternehmen OregaPet zu akquirieren, die preisgekrönte Medizinprodukte auf Basis von [Oreganoöl](#) vertreiben. Das



## MARKET OPPORTUNITY: HEMP-FOR-PETS

### ✓ True Leaf Pet: Key Markets

**GLOBAL PET CARE MARKET: \$104.9 billion\*\*\*\***



\* 2014 APPA. \*\* 2014, Packaged Facts, \*\*\* Fediaf.org, 2015 \*\*\*\* Euromonitor, 2015



## DISTRIBUTION COVERAGE: July 2016



Unternehmen hofft, die Akquisition im Januar 2017 abzuschliessen, woraufhin aufgefrischte True Leaf Pet Markenprodukte Anfang 2017 in den kanadischen und US-amerikanischen Markt eingeführt werden sollen, sowie anschliessend auch in Europa. Während Verkaufseinnahmen nun auf 2 Kontinenten stattfinden, steigt True Leaf zu einer globalen Marke auf, wobei Unternehmensvertreter darüberhinaus jüngst erhöhtes Engagement gezeigt haben, um einer der nächsten lizenzierten Marijuanaproduzenten in Kanada zu werden (siehe [hier](#)). True Leaf bietet somit doppeltes Potential, schnell zu einem internationalen Grossunternehmen anzuwachsen.

Rockstone ist von der Schnelligkeit und dem Engagement vom ganzen True Leaf Team beeindruckt, ihre innovative Produktlinie zu einer global aufblühenden Marke zu entwickeln. Während sie sich nicht auf ihren Lorbeeren ausruhen, nachdem sie in den letzten Monaten derart überwältigendes Feedback von Haustierbesitzern und Tierfutterspezialisten weltweit erhalten haben, gab das Unternehmen am **11. August** bekannt, 2 neue hanfbasierte Produkte für Haustiere auf den Markt zu bringen. Die Produktlinie von True Leaf war das einzige auf Hanf spezialisierte Produkt auf der diesjährigen Interzoo, die weltweit grösste Haustierfachmesse mit >40.000 Besuchern im Mai in Nürnberg.



Dank der gesundheitsbewussten Verbraucher rund um den Globus, die die Vorteile dieser Pflanze erkennen, etabliert sich Hanf immer mehr am Markt. Aus Hanfsamen kann ein smaragdgrünes Öl gewonnen werden, das reich an Omega-3-Fettsäuren und Stearidonsäure (SDA) ist und eine seltene pflanzliche Quelle von Gamma-Linolensäure (GLA) darstellt. Diese Wirkstoffe scheinen allesamt entzündungshemmende Eigenschaften zu haben. Gemahlene Hanfsamen sind eine der grössten natürlichen Quellen für Protein und Ballaststoffe, beides wesentliche Bestandteile einer gesunden Ernährung.

### Das Marktproblem

Statistiken zeigen, dass Konsumenten nach qualitativ hochwertigen Produkten suchen, die auf die Gesundheitsbedürfnisse der Haustiere angepasst sind; und zwar ohne Bedenken in Bezug auf Sicherheit oder problematische Nebenwirkungen. Produkte, die Hanf beinhalten, wie Hanfsamenöl, Hanfprotein und Hanfblätter gewinnen zunehmend an Akzeptanz, weil ihr Nähr- und Medizinwert erkannt wird. Der Grossteil der Unternehmen, die in diesem Markt aktiv sind, vermissen Massenanziehungskraft und Skalierbarkeit; sie bieten schwache Produktplattformen an und fokussieren sich oftmals auf Freizeit-Marijuanakonsumenten.

### Die Lösung

Das True Leaf Team verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Haustierbranche und ist gut positioniert, die Konsumentennachfrage nach innovativen Haustierprodukten zu befriedigen, indem hanfbasierte, professionell designte und skalierbare Naturprodukte vermarktet werden, die in den USA, Kanada und Europa legal sind.

### Die Opportunität

Die globale Haustierindustrie wird mit €75 Mrd. EUR bewertet (1). Diese immense Bewertung basiert auf 3 signifikanten Paradigmenwechsel:

- Die Personifizierung von Haustieren, wenn diese zu Familienmitgliedern werden.
- Der zunehmende Fokus auf qualitativ hochwertige Produkte



## True Leaf Medicine International Ltd



**True Leaf Medicine Inc.**  
Canadian Medical Marijuana Licensed Producer Applicant



**True Leaf Pet Inc.**  
Marketing hemp-based pet products to USA and Canada



**True Leaf Pet Europe LLC.**  
Marketing hemp-based pet products to the European Markets



(“premiumization”), Wohlbefinden und Lebensqualität.

- Das zunehmende Bewusstsein über Lebensmittelsicherheit.

Die erste Produktlinie von True Leaf zielt auf den weltweit €6,8 Mrd. EUR grossen Haustierleckerli/Kausnack-Markt ab. Dieses Marktsegment wächst ungebrochen und stark an.

(1) Euromonitor, Pet care Global Overview 2015 and the Future Ahead, 2015





## Meilensteine: Erwartungen werden stets übertroffen

- Meta-Analyse der Hanfforschung - abgeschlossen im Juni 2014
- Unterzeichnung einer exklusiven Produktionsvereinbarung mit einem kanadischen Haustierfutterhersteller – abgeschlossen im Januar 2015
- Überprüfung und Abschluss mit Hanflieferanten – abgeschlossen im März 2015
- Fertigstellung der Verpackungsdesigns und Start der Handelsmarkenregistrierung – abgeschlossen im März 2015
- Entwicklung von Hanfkasnacks unter der True Leaf Pet Marke – abgeschlossen im Juni 2015
- Die ersten 1.000 organisch erzielten Twitter-Fans – abgeschlossen im Juni 2015
- Sicherung von exklusivem Angebot mit kanadischen Haustierfutterunternehmen – abgeschlossen im Juli 2015
- Sicherung von eigener Kapselfüllungsoption für die Ergänzungsproduktlinie – abgeschlossen im September 2015
- Markteinführung der True Leaf Pet Kauprodukte in Kanada; Vertragsabschluss mit Anipet und Freedom Pet Supply – abgeschlossen im September 2015
- Produktionstestläufe in den USA – abgeschlossen im Dezember 2015
- Start der True Leaf Pet Webseite mit eCommerce-Plattform – abgeschlossen im Dezember 2015
- Expansion der Einzelhandelsgeschäfte in Kanada um 35% – abgeschlossen im Januar 2016
- Vertragsabschluss mit Pet Food Experts in den USA, um Zugang zu 3.500 Geschäften in den USA zu erlangen – abgeschlossen im März 2016
- Die ersten 500 organisch erzielten Facebook-Fans – abgeschlossen im März 2016



### PROGRESS & MILESTONES

- **Fall 2015:** Launched initial hemp chew supplements in Canada
- **March 2016:** Launched **True Hemp™** product line to US market at Global Pet Expo®, Orlando Florida
- **April 2016:** Secured distribution coast to coast in US market
- **May 2016:** Launched **True Hemp™** product line to European market at Interzoo® Pet Exhibition, Nuremberg, Germany
- **August 2016:** Presenting **True Hemp™** line extensions at Superzoo® Pet Industry Show in Las Vegas, USA
- **Line extension launches:** Fall 2016 and Early 2017
- **European Market Sales and Distribution:** commencing Fall 2016
- **Hemp Extract product line launch:** 2017

• Mehr als 1.400 organisch erzielten Twitter-Fans – abgeschlossen im Februar 2016

• Markteinführung von True Hemp und Teilnahme an der Fachmesse Global Pet Expo 2016, wo mehr als 100 Interessenten gewonnen wurden – abgeschlossen im März 2016

• Vertragsabschluss mit den Vertriebsunternehmen United Pet Products, Southeast Pet und Family Farm & Home in den USA – abgeschlossen im März 2016

• Produkteinführung in Europa – abgeschlossen im Mai 2016

• PetsCorner in Grossbritannien macht True Leaf Produkte in allen 174 Geschäften verfügbar – abgeschlossen im August 2016

• Vertragsabschlüsse mit Bark to Basics, Monarch und United Pacific Pet

Distributors – abgeschlossen im Juni-Oktober 2016

• Markteinführung der neuen Produktlinie, einschliesslich Kasnacks für Katzen, Dentalsticks für Hunde, Hanföl und Hanfnahrungsergänzungsmittel – im Gange



A PICTURE SAYS A THOUSAND WORDS




**Pet food is more expensive than organic baby food!**



Laut [Online-Shop](#) von True Leaf kostet eine Packung (200 g bzw. 40 Tagesrationen) \$14,99 CAD (oder \$11,20 USD oder €10,70 EUR; ohne MwSt und Versand).



COMPARABLES IN THE PET SPACE

Product	Strength	Weakness	True Leaf Advantage
 <p><b>Pet Naturals of Vermont</b> \$19.99/ 8.73oz</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Well known formulas</li> <li>Clear messaging</li> <li>Good distribution</li> <li>Wide ranging line</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Problems filling orders</li> <li>Un-focused direction</li> <li>'Science' versus 'natural health' approach</li> <li>Lack of formula Innovation</li> <li>Supplements have many negative reviews</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hemp inclusions</li> <li>Leading edge nutraceutical inclusions</li> <li>Natural source omega-3's</li> <li>Lower price point</li> </ul>
 <p><b>Cloud Star Dynamo Dog Functional Treats</b> \$12.99/ 14oz</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Low price point</li> <li>Grain, wheat and corn free</li> <li>Naturally preserved</li> <li>No artificial colors, flavors, or preservatives</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Treat, not 'health' focused</li> <li>Generic formulations</li> <li>Bare minimum inclusions of active ingredients</li> <li>Company is focused on treats and other product lines</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hemp inclusions</li> <li>Green lipped mussel</li> <li>Leading edge nutraceutical inclusions</li> <li>Natural source omega-3's</li> <li>Health and quality of life focus</li> <li>Graphic design</li> </ul>
 <p><b>Glycoflex II</b> \$49.99/120 chews</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Since 1972</li> <li>Tablet or chew format</li> <li>Multiple active ingredients</li> <li>Multiple staged formula's</li> <li>Green Lipped Mussel inclusion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Expensive price points</li> <li>Generic formulations</li> <li>'Science' versus 'natural health' approach</li> <li>Supplement focus versus functional treat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hemp inclusions</li> <li>Leading edge nutraceutical inclusions like turmeric, DHA,</li> <li>Natural source omega-3's</li> <li>Grain free formulation</li> </ul>



COMPARABLES IN THE CANNABIS-for-PETS SPACE

Treat	Strength	Weakness	True Leaf Advantage
 <p><b>Canna-Pet®</b> \$16.99 / 8 oz</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Early to market</li> <li>Good online presence</li> <li>Good initial press</li> <li>Wide ranging line</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Problems filling orders</li> <li>CBD legality issues (FDA warning)</li> <li>Lack of transparency</li> <li>E-commerce only distribution</li> <li>Lawsuit with Canna-vet</li> <li>Lack of focus</li> <li>No pet industry experience</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Legal hemp format</li> <li>Supporting active ingredients</li> <li>Independent specialty pet, specialty pet chain, grocery, mass and veterinary market potential</li> <li>Soft chew format</li> <li>Relevant packaging design and format</li> </ul>
 <p><b>Canna-Vet®</b> \$34.95 30 capsules</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vet formulated</li> <li>Made in WA state</li> <li>15yrs of research</li> <li>No artificial colors, flavors, or preservatives</li> <li>Non GMO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Late to market with weak formulations</li> <li>Lack of transparency</li> <li>Lawsuit with Canna-Pet</li> <li>Expensive</li> <li>Capsule delivery mechanism only</li> <li>No pet industry experience</li> <li>FDA warning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Legal hemp format</li> <li>Supporting active ingredients</li> <li>Independent specialty pet, specialty pet chain, grocery, mass and veterinary market potential</li> <li>Soft chew format</li> <li>Better price point</li> </ul>
 <p><b>Therabis®</b> \$8.00/ 5 doses</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Owned by Dixie brands</li> <li>Good branding and website</li> <li>Innovative formulation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Powder format only</li> <li>Lack of transparency</li> <li>Cannabis focus</li> <li>Expensive</li> <li>Minimal distribution</li> <li>Ecommerce focus only</li> <li>No pet industry experience</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Legal hemp format</li> <li>Independent specialty pet, specialty pet chain, grocery, mass and veterinary market potential</li> <li>Soft chew format</li> <li>Better price point</li> </ul>

Research Übersicht

[Research #19](#) "True Leaf akquiriert OregaPet"

[Research #18](#) "True Leaf startet Produktion, Verkauf und Marketing in Europa dank erstem Grossauftrag"

[Research #17](#) "True Leaf hat gerade erst begonnen Wurzeln zu schlagen (um danach gross zu wachsen)"

[Research #16](#) "Neuer Vertriebskanal: True Leaf Produkte werden jetzt auch online verkauft"

[Research #15](#) "Hanf für Hunde: True Leaf aus Kanada bringt besonderen Leckerbissen zur Interzoo Leitmesse für die internationale Heimtierbranche"

[Research #14](#) "True Leaf gibt Gas und bringt True Hemp nach Europa"

[Research #13](#) "True Leaf erobert den US-Tierfuttermarkt"

[Research #12](#) "True Leaf verkauft Hanfprodukte in 3500 US-Geschäften"

[Research #11](#) "True Leaf Produkte nun in 47 Geschäften in Kanada erhältlich"

[Research #10](#) "True Leaf verkauft schnell"

[Research #9](#) "True Leaf expandiert nach Europa"

[Research #8](#) "True Leaf enthüllt neue Produktlinie"

[Research #7](#) "Ein wichtiges Puzzle-Stück für den sich anbahnenden Erfolg von True Leaf"

[Research #6](#) "True Leaf hat den kanadischen Vertrieb für eigene Hanf-Produktlinie sichergestellt"

[Research #5](#) "CEO-Interview mit Darcy Bomford"

[Research #4](#) "True Leaf auf bestem Weg zum lizenzierten Marijuana-Produzenten in Kanada"

[Research #3](#) "True Leaf will in Produktion gehen"

[Research #2](#) "True Leaf will im Herbst 2015 den Markt für Tiernahrung mit Hanf bereichern"

[Research #1](#) "True Leaf geht an die Börse"



## 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. Darüberhinaus besitzt der Autor ebenfalls Aktien*

*von den True Leaf Medicine International Ltd. und würde von einem Aktienkursanstieg ebenfalls profitieren. Es kann auch in manchen Fällen sein, dass die analysierten Unternehmen einen gemeinsamen Direktor mit Zimtu Capital haben. Somit herrschen Interessenskonflikte vor. Die vorliegenden Ausführungen sollten somit nicht als unabhängige "Finanzanalyse" oder gar "Anlageberatung" gewertet werden, sondern als sog. "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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://www.rockstone-research.com) vorgestellten Unternehmen oder interessierten Drittparteien über welches im Rahmen des Internetangebots [www.rockstone-research.com](http://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](http://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.*