

True Leaf hat den kanadischen Vertrieb für eigene Hanf-Produktlinie sichergestellt

Von Stephan Bogner (Dipl. Kfm., FH)



Darcy Bomford, zusammen mit seinen Hunden Sophie und Molly, überprüfen das frisch eingetroffene Hanf für Produktionstestläufe

Weniger als ein Monat nachdem True Leaf Medicine International Ltd. [bekanntgab](#), ein US-Logistik- und Vertriebscenter engagiert zu haben, um die erwartete Nachfrage nach hanfbasierten Haustierprodukte in den USA befriedigen zu können, so wurde heute in einer Pressemitteilung [bekannt](#), dass 2 Vertriebsunternehmen für den kanadischen Markt gesichert wurden.

Die unternehmenseigene Produktlinie Trueleafpet™, die auf Hanf basiert, soll im Herbst dieses Jahres in Kanada und USA eingeführt werden. Im Juli begannen bereits Produktionstestläufe.

Letzte Woche führte Rockstone ein [Interview](#) mit dem Geschäftsführer von True Leaf, Darcy Bomford, der sagte:

“Wir werden uns zunächst auf den traditionellen stationären Vertrieb konzentrieren. Hierfür werden wir Vertriebshändler mit Auslieferlagern nutzen, die unsere Produkte an Zoofachgeschäfte verkaufen und ausliefern werden. Der Online-Handel und -Verkauf ist sicherlich Teil unserer Strategie zum Aufbau unsere Marke; wir werden uns hierbei jedoch auf Mehrstückpackungen konzentrieren, die unseren Händlern nicht verfügbar gemacht werden. Wir rechnen damit, dass unsere E-Commerce-Website gegen Ende Herbst 2015 voll funktionsfähig sein wird.“

Indem nun gleich 2 kanadische Vertriebsunternehmen, die auf Haustierprodukte spezialisiert sind, unter Vertrag genommen werden konnten, beweist erneut die Expertise und Marktkenntnis von Darcy Bomford, der 30 Jahre Erfahrung in der Haustierfutter-Branche vorweisen kann. Er leitete nämlich die Haustiernahrungsfirma [Darford Treats](#), dessen Produkte von [Homes Alive](#) wie folgt bewertet wurden:

“Die Darford Treats Firma begann mit einem beunruhigtem Haustierbesitzer. Da er nicht in der Lage war, [Hunde-Leckereien](#) zu finden, die aus qualitativ hochwertigen Inhaltsstoffen ohne künstliche Konservierungsstoffe und Zusatzmittel hergestellt sind, begann Gründer Darcy Bomford seine eigenen natürlichen Leckereien zu produzieren. Aus einem kleinen kanadischen Geschäft wuchs Darford zu einem weltweit aktiven Unternehmen, das viele Arten von [gesunden Hunde-Leckerbissen](#) verkaufte. Das Unternehmen expandierte, um Futter und Zubehör für Hundebesitzer herzustellen.“

Eines der beiden neuen kanadischen Distributoren ist [Freedom Pet Supplies Inc.](#) Das private Unternehmen wurde 2001 von John und Kelly Ayres gegründet, und ist auf den Verkauf von qualitativ hochwertigen



Haustierprodukten an unabhängige Haustier-Produkt Händler und grossen Einzelhandelsketten von Ontario bis Newfoundland spezialisiert. Freedom Pet Supplies ist für ihren überlegenen Kundenservice und fest zusammengewachsener Unternehmenskultur bekannt, wobei ihre Zentrale in Cambridge, Ontario, mittlerweile auf mehr als 91 Angestellte angewachsen ist. John Ayres sagte:

“Kelly und ich sind von True Leafs neuem Produktsortiment auf Hanfbasis begeistert und sehen der Markteinführung mit Spannung entgegen. Die innovativen Produkte sehen nicht nur fantastisch aus, sondern besitzen in diesem wachstumsstarken Zweig unseres Geschäfts auch ein Alleinstellungsmerkmal. Wir rechnen mit grosser Nachfrage und guter Annahme dieser Produktreihe durch unsere Kunden.“

Freedom Pet Supplies hat sich bereiterklärt, den Vertrieb von Ontario bis Prince Edward Island in Kanada zu übernehmen, während True Leaf's zweiter neue Distributor, Anipet Animal Supplies Inc., den Vertrieb in den westkanadischen Provinzen sicherstellen wird. Beide Vertriebshändler bedienen gemeinsam mit insgesamt 2.800 Läden den gesamten kanadischen Markt für Haustier-Spezialprodukte.

Das 1976 gegründete Unternehmen [Anipet Animal Supplies Inc.](#) beliefert unabhängige Läden und Zoofachmarktketten in ganz West-Kanada. Anipet vertreibt ein komplettes Sortiment an Produkten von den Lagerstandorten in Vancouver und Calgary und bietet Übernachtzustellungen an über 1.000 Läden – von Vancouver Island bis nach Winnipeg, Manitoba. Anipet's Geschäftsführer, Troy Firth, sagte:

“Ich erwarte, dass True Leaf mit diesem Produktsortiment in einer unser wachstumsstärksten Warenkategorien, den funktionellen Leckereien, sehr erfolgreich sein wird.“ Das Verpackungsdesign und die Produktformulierungen von True Leaf sind wahrhaft einzigartig und sollten bei unseren Kunden Beachtung finden und schnell Marktanteile gewinnen können.“

Laut heutiger Pressemitteilung sagte Darcy Bomford:

“Ich bin sehr glücklich, die Ressourcen und die grossartigen Menschen hinter Freedom und Anipet für unsere Produktlinie gewonnen zu haben. Beide Händler verkaufen die erfolgreichsten Haustiermarken in Nordamerika und bedienen 100% der unabhängigen Einzelhandelsgeschäfte und Zoofachmarktketten in Kanada. Ich kenne die Menschen hinter beiden Unternehmen seit Jahren und freue mich ungemein, sie als Partner für den Ausbau unseres Geschäfts gewinnen zu können.“

Die heute erreichten Meilensteine untermauern True Leaf's "Lebensqualität" ("Quality of Life") Unternehmensphilosophie, da die strategische Entscheidung getroffen wurde, mit einer eigenen Produktlinie aus hanfbasierten Haustierprodukten in den \$60 Mrd. Dollar Haustiermarkt einzutreten. True Leaf wird die funktionellen Kauartikel zunächst über direkte Vertriebskanäle mit Schwerpunkt auf Haustieren, Naturheilkunde und Veterinärmedizin in Kanada und den USA auf den Markt bringen.

Am 16. Juli 2015 gab True Leaf in einer Pressemitteilung bekannt, das Logistik-Unternehmen CenterPoint Warehousing aus Kansas City (Missouri, USA) zum exklusiven Partner für die Auftragsabwicklung und den Vertrieb in den USA ernannt zu haben. CenterPoint ist ein Rundum-Dienstleistungsanbieter im Bereich Lagerhaltung, Logistik, Auftragsabwicklung und Vertriebsdienstleistungen, wobei die Haustierprodukt-Branche seit mehr als 15 Jahren bedient wird. Ihr Geschäftsführer, Joe Fitzgerald, sagte:

“Das Team von True Leaf hat ein gutes Gespür für aufstrebende Nischen im Markt für natürliche Haustierprodukte. Wir freuen uns auf die gemeinsame Zusammenarbeit. Unser Ziel ist es, sicherzustellen, dass die Kunden von True Leaf einen effizienten Service erhalten, womit wir dem Unternehmen zu einem Markterfolg verhelfen können.“

In dem Rockstone-Interview wurde Darcy gefragt, wie sein „Hanf für Haustiere“ Geschäftsplan auf den grossen Cannabis-Konferenzen und -Messen, an denen er in den letzten Monaten teilgenommen hat, ankam:

“Wir waren von der positiven Resonanz auf den Messen überwältigt. Es war ein grossartiges Gefühl, so viel positives Feedback von den Besuchern am Stand zu erhalten. Immer wieder hörten wir "Was für eine hervorragende Idee!" und "Das macht völlig Sinn!". Erfreulich ist auch der Zuspruch unserer Kollegen. Es gibt mittlerweile ein paar Mitbewerber in diesem Markt und ich bin mir sicher,



es werden noch mehr werden. Bisher ist mir jedoch noch kein anderes Unternehmen untergekommen, das eine Produktpalette mit professionellem Design und konkurrenzfähiger Preisgestaltung, die Grundlagen für zukünftigen Erfolg in diesem Markt, vorgestellt hat. Ich denke, unsere Erfahrung ist von entscheidender Bedeutung und sollte uns als Erstanbieter einen bedeutenden Vorteil verschaffen, so dass wir eine starke Marktstellung aufbauen können werden.“

Darcy gab darüberhinaus interessante Markteinblicke:

“Die Grösse der Heimtierbranche überrascht viele Leute, wenn sie sich einmal wirklich mit der Thematik befassen. Das nächste Mal, wenn Sie in Ihrem Supermarkt sind, schauen Sie sich doch mal um - Sie werden erstaunt sein, wie viel Platz für Produkte für Haustiere reserviert ist. Seit 1996 hat sich der Haustiermarkt nahezu verdreifacht und verzeichnet nun Umsätze in Höhe von über \$60 Mrd. USD. Die Bewertungen von Unternehmen in diesem Markt sind überaus positiv. Aktuell wurden mehrere junge innovative Unternehmen von multinationalen Konzernen und Beteiligungsgesellschaften in Transaktionen mit dreifachem Umsatzwert übernommen. Im Markt für funktionelle Nahrungsmittel und Naturheilkunde werden sogar noch höhere Bewertungen (mehr als das Fünffache des Umsatzwertes) verzeichnet, nachdem die Verbraucher ständig auf der Suche nach neuen Wirkstoffen für sich selbst und ihre Haustiere sind. Unser Ziel ist es, in 5 Jahren ein Umsatzvolumen im Wert von \$30 Mio. und somit ein Bewertungsziel von \$100 Mio. zu erreichen. Diese Vorgaben beruhen auf unseren Zielmargen, unserer Markenstärke und dem Potential zur Diversifizierung in medizinische Cannabisextrakte nach Erhalt der Zulassung als kanadischer Produzent von medizinischem Marijuana.“

True Leaf's Alleinstellungsmerkmal sind qualitativ hochwertige Haustier-Leckereien auf Hanfbasis, wie Darcy während dem Interview erklärte:

“Jeder, der mit der Tierfutterindustrie vertraut ist, versteht, dass sich alles um die Inhaltsstoffe dreht. Hanf haben wir vor Jahren bereits als einen potentiellen neuartigen Inhaltsstoff erkannt. Hanf hat erstaunliche Eigenschaften, wurde jedoch aufgrund des “schwarzen Schafes” der Cannabis-Familie, Marijuana, weitgehend ignoriert. Hanf hat keine psychoaktive Wirkung, hat jedoch bekannterweise entzündungshemmende Eigenschaften. Zudem enthält Hanf natürlich vorkommende Antioxidantien, Cannabidiol und Omega-6- und Omega-3-Fettsäuren in perfekt ausgewogenen Verhältnis. Wir entwickeln eine Produktreihe, die Hanf mit anderen nachweislichen aktiven Inhaltsstoffen vereint.

Zunächst werden wir funktionelle Kauartikel, im Grunde “turboaufgeladene” Leckereien mit gesundheitsfördernder Wirkung, verkaufen. Unser Ziel ist es, ein volles Sortiment an Produkten zu vermarkten, die Antioxidantien liefern, die Beweglichkeit der Gelenke fördern und beruhigende Wirkung haben und die für den Verkauf in Zoofachgeschäften in Nord-Amerika und letztlich auch Europa zugelassen sind.”

Das vollständig ins Deutsche übersetzte Interview mit True Leaf's Geschäftsführer, Darcy Bomford, kann [hier](#) gelesen werden. Die englische Originalfassung ist [hier](#) einsehbar.



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 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 Informationen 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 Internetangebotes 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.



Stephan Bogner (Dipl. Kfm. FH)
Analyst

Rockstone Research
8050 Zürich
Schweiz
+41-44-5862323
sb@rockstone-research.com

Stephan Bogner studierte an der International School of Management (Dortmund), European Business School (London) und University of Queensland (Brisbane, Australien). Unter [Prof. Dr. Hans J. Bocker](#) schloss Herr Bogner 2002 seine Diplomarbeit über den Goldmarkt ab. Ein Jahr später übersetzte er das Buch von Ferdinand Lips („Gold Wars“) ins Deutsche. Nach 5 Jahren Aufenthalt in Dubai lebt Bogner mittlerweile in Zürich und ist der Geschäftsführer der [Elementum International AG](#), welche Firma auf die zoll- und MwSt.-freie Einlagerung von physischem Gold und Silber in einem Hochsicherheitslager innerhalb des St. Gotthard Gebirgsmassivs in der Zentralschweiz spezialisiert ist.

HEMP



[Research #5](#) “CEO-Interview mit Darcy Bomford“ (6. August 2015)

[Research #4](#) “True Leaf auf bestem Weg zum lizenzierten Marijuana-Produzenten in Kanada“ (21. Juli 2015)

[Research #3](#) “True Leaf Medicine geht in Produktion“ (6. Mai 2015)

[Research #2](#) “True Leaf will im Herbst 2015 den Markt für Tiernahrung mit Hanf bereichern“ (9. April 2015)

[Research #1](#) “True Leaf Medicine International Ltd. geht an die Börse“ (9. Februar 2015)