



SMALLCAP RESEARCH



RESEARCH STUDIE (INITIAL COVERAGE): REWARDSTREAM SOLUTIONS INC.

STAND: 16. MAI 2017

BITTE BEACHTEN SIE DEN DISCLAIMER AM ENDE DES DOKUMENTS!



RESEARCH STUDIE

rewardstream

INITIAL COVERAGE STUDIE

Aktuelle Kurse

CAD 0,11
Toronto (TSX) 16.05.17

EUR 0,068
Stuttgart 16.05.17

Performance in CAD:
3 / 6 Monate
-39% / -39%

Branche
Marketing

Marktkapitalisierung
4,8 Mio. CAD

Ausstehende Aktienzahl
43,96 Mio.
(Management 15%,
Free Float ca. 66%)

Optionen: 4,3 Mio.
Warrants: 7,3 Mio.

Voll verwässerte Aktienzahl
55,62 Mio.

**Durchschn. Tagesvolumen
(200 Tage)**
143.037 CAD (TSX)

52 Wochen Range
0,105 - 0,45 CAD

Symbole
TSX.V: REW
FFM/STGT/BER: JL4L
WKN: A2APX1
ISIN: CA76156V1031

www.rewardstream.com

IR-Kontakt
Rana Vig, Director
201-440 Cambie St.
Vancouver BC V6B 2N5
Kanada
rana.vig@rewardstream.com

FACT SHEET REWARDSTREAM SOLUTIONS INC.

RESEARCH REPORT REWARDSTREAM SOLUTIONS INC.

Unternehmensprofil

RewardStream Solutions Inc. (TSX-V: REW, Frankfurt: JL4L, WKN: A2APX1) ist ein führender Anbieter von automatisierten Empfehlungsmarketinglösungen mit Sitz in Vancouver, Kanada. Das Unternehmen bietet eine Technologieplattform für Empfehlungsmarketingprogramme (B2C Referral Marketing), welche inzwischen in 39 Ländern für Marken wie Boost Mobile, Virgin Mobile, Envision Financial oder Koodo Mobile zum Einsatz kommen.



RewardStream Jahreschart in CAD (Quelle: Big Charts)

RewardStream: Finanzdaten (in Mio. CAD)

Geschäftsjahr (Geschäftsjahresende zum 30.9.)	2014/15	2015/16 Q1	2015/16	2016/17 Q1
Umsatzerlöse	1,66	0,44	1,64	0,36
Nettoergebnis	-2,84	-0,76	-4,72	-0,56
Ergebnis je Aktie in CAD	-0,34	-0,07	-0,29	-0,01
Kurs-Gewinn-Verhältnis	-	-	-	-
Dividende	-	-	-	-

Investmentansatz

RewardStream bietet auf Basis eines bewährten Geschäftsmodells im Bereich des Empfehlungsmarketings mit seiner Technologieplattform signifikante Wachstumsmöglichkeiten insbesondere mit Fokus auf den E-Commerce. Empfehlungsmarketing als Bestandteil eines Marketing Mixes verursacht dabei die niedrigsten Kundenakquisitionskosten aller Marketingmethoden eines Unternehmens.

RewardStream befindet sich noch relativ am Beginn des Wachstumskurses und konzentriert sich auf die Expansion des Geschäfts, bevor nachhaltige Profitabilitätszonen erreicht werden. Spekulativ eingestellte Anleger können Einstiegschancen in die Aktie unter Berücksichtigung einer Haltedauer von etwa zwei bis drei Jahren nutzen.



STETS FUNDIERT INFORMIERT
KOMPETENZ FÜR KAPITALMARKTTRENDS
RÜSTZEUG ZUM BÖRSENERFOLG

RESEARCH STUDIE: REWARDSTREAM SOLUTIONS INC.
© HANSEATIC SMALLCAP RESEARCH

RESEARCH STUDIE

rewardstream

TECHNOLOGIE-
PLATTFORM FÜR
EMPFEHLUNGS-
MARKETING

BREITER
KUNDENSTAMM

EMPFEHLUNGS-
MARKETING KANN BEI
KAUFENTSCHEIDUNGEN
UNTERSTÜTZEN

GESCHÄFTSMODELL

RewardStream verfügt über eine skalierbare Technologieplattform mit Fokus auf Weiterempfehlungsmarketing bzw. Freundschaftswerbungsprogrammen, die es Unternehmen ermöglicht, neue Kunden zu gewinnen und zu binden. Die Plattform bietet Kundenakquiseprogramme, die neue und loyale Kunden zu sehr niedrigen Kosten gewinnen können.

RewardStream hat sich frühzeitig auf das Empfehlungsmarketing konzentriert und bereits 2003 eine erste spezifische Software hierzu entwickelt. Unternehmen wird es dadurch erleichtert, bestehende Kunden stärker für die eigene Marke zu engagieren, neue Kunden zu gewinnen und letztendlich auch die Kundenbindung zu steigern. Eine bestehende Kundenbasis kann dadurch als sehr effektive, neue Vertriebs-schiene genutzt werden.

RewardStream entwickelt dabei seine Software ständig weiter und passt sie neuen Markttrends an. Die Software-as-a-Service (SaaS) Echtzeit-Technologieplattform bildet die Basis für das Empfehlungsmarketing eines Unternehmens.

Die Kunden von RewardStream kommen schwerpunktmäßig aus den Branchen Telekommunikation, Finanzdienstleistungen, Einzelhandel und E-Commerce. Hierzu zählen bekannte nordamerikanische Namen wie Rogers, First West Financial, Johnson & Johnson, Royal Bank of Canada, Cingular Wireless, Sprint Wireless, AT&T, Cricket Wireless, Virgin Mobile, Boost Mobile, T-Mobile, TELUS, Exchange Solutions, BC Lottery Corporation, CISCO oder Nestlé, die mit RewardStream bereits zusammengearbeitet haben.

Darüber hinaus ist die Integration in wichtige E-Commerce Plattformen wie Magento, WooCommerce oder zuletzt Shopify gelungen.

Nach eigenen Angaben hat RewardStream für seine Kunden neues Geschäft in Höhe von 300 Mio. Dollar in zwei Jahren generiert.



Abb.1: Ausgewählte Kunden von RewardStream (Quelle: RewardStream)

Konsumenten sind beinahe tagtäglich einer Vielzahl von Kaufentscheidungen gegenübergestellt. Im Internet findet man unzählige und oft nicht überschaubare Möglichkeiten. Produktbewertungen sind darüber hinaus nicht immer glaubwürdig. RewardStream sieht hinsichtlich Facebook oder Twitter bei fast täglich gekauften Konsumgütern für Konsumenten außerdem den Nachteil, dass sie sich davor scheuen, um Rat zu fragen, weil ein gewisses Reputationsrisiko besteht. Bei komplexeren Kaufentscheidungen sind die Suchkosten - egal ob online oder offline - außerdem nicht unerheblich und zeitaufwendig.



GESCHÄFTSMODELL

Das Weiterempfehlungsmarketing bietet sich hier als mögliche Lösung an. RewardStream sieht die Vorteile in Freundschaftswerbungen darin, dass man Freunden und Bekannten vertraut, wenn es um Anschaffungsempfehlungen geht. Vielfach sei einem auch gar nicht umfänglich bekannt, welche Kenntnisse diesbezüglich im eigenen sozialen Umfeld vorhanden sind, auf die man zurückgreifen kann.

Marktforschungsergebnisse zeigen, dass die Kaufwahrscheinlichkeit um das vierfache höher liegt, wenn eine Empfehlung durch einen Freund vorliegt. 88% an Marketingfachleuten sagen, dass Freundschaftswerbung der effektivste Weg sei, sich neue Geschäftsmöglichkeiten zu eröffnen. In einer Erhebung gaben 72% der Konsumenten an, dass sie einen Kauf aufgrund einer Empfehlung eines Freundes gemacht haben. 52% der Verbraucher haben sich an Freunde oder Familienmitglieder gewendet, bevor sie einen Kauf durchgeführt haben.

RewardStream setzt hier an und ermöglicht es Konsumenten, Produkte zu entdecken und zu teilen und auch eine Belohnung dafür zu bekommen. Für Verbraucher sinken Aufwand und Risiko bei Konsumentenscheidungen. Dies gilt sowohl im Bereich der konventionellen Geschäfte als auch online über Desktops oder mobile Geräte. Die Prämien können beispielsweise Rabattkupon, Kontogutschriften, kostenfreier Versand, Geschenkgutscheine oder wohltätige Spenden sein. Für Onlineshops besteht die Möglichkeit, die Freundschaftswerbung direkt in den Bestellprozess zu integrieren.

Unternehmen können von einem kostengünstigen Vertriebsweg und Kundendaten profitieren. Die Akquisekosten für Neukunden betragen hierbei nur einen Bruchteil von anderen Marketingmethoden. Die Unternehmenskunden der RewardStream B2C Referral Marketing Plattform, die auch auf spezifische Branchen anpassbar ist, haben online Zugriff auf ihre Marketing Kampagnen. Es stehen hierzu verschiedene Analysetools zur Verfügung.

RewardStream selbst generiert dabei seine Umsätze durch monatlichen Abo-Gebühren für die Nutzung der Plattform durch seine Unternehmenskunden und erfolgsabhängige Vergütungen. Zukünftig sollen darüber hinaus auch Einnahmen bei Prämienerteilungen oder durch Werbung bei den Konsumenten erwirtschaftet werden.

VERBRAUCHER
PROFITIEREN VON
EMPFEHLUNGEN

UNTERNEHMEN STEHT
KOSTENGÜNSTIGER
VERTRIEBSWEG OFFEN

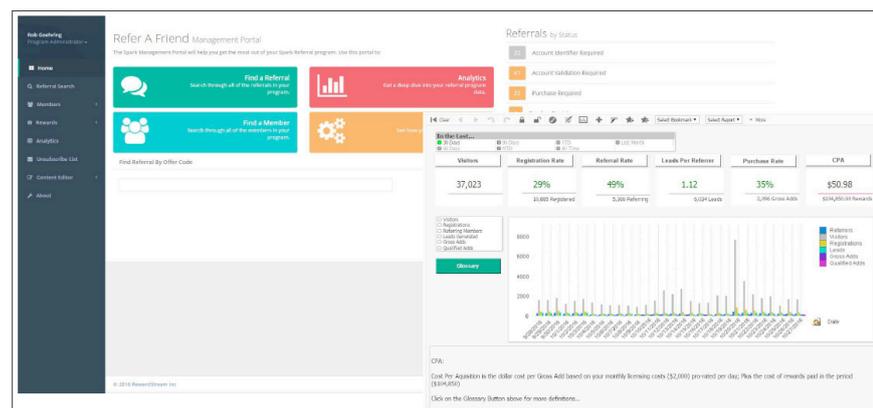


Abb.2: Referral Marketingplattform von RewardStream (Quelle: RewardStream)



REWARDSTREAM
 IST BREITER ALS
 WETTBEWERBER
 POSITIONIERT

WETTBEWERB

Die RewardStream Plattform sticht dadurch hervor, dass sie eine Lösung für alle Unternehmensgrößen darstellt und zwar von Kleinunternehmen und Onlineshops bis hin zu den Großunternehmen. Die Plattform ermöglicht den Einstieg in kleinem Umfang und ist nach oben nicht begrenzt. RewardStream sieht sich ferner im Vergleich zu Wettbewerbern nach verschiedenen Kriterien breiter als andere aufgestellt, so dass mehr Flexibilität hinsichtlich Belohnungsarten, Kampagnen- oder Templating-Tools für Vermarkter besteht.

In folgender Abbildung ist eine Peer Group von Referral Marketinganbietern aufgezeigt:

TARGET MARKET	Victoria, BC	Singapore	Detroit, MI	San Francisco, CA	Vancouver, BC
Enterprise			✓	✓	✓
Medium		✓	✓	✓	✓
Small	✓	✓			✓
KEY FEATURES					
Integrations	✓	✓	✓	✓	✓
Referral Channels	Email	Email	Email	Email, FB, Twitter, PURL	Email, FB, Twitter, Gmail, Outlook.com, PURL, SMS, Verbal
Content/Messaging				Self Serve	Fully Branded
API				✓	✓
Testimonials					✓
Referral Network/App					✓

Abb.3: Vergleich von Referral Marketinganbietern nach verschiedenen Kriterien (Quelle: RewardStream)



STETS FUNDIERT INFORMIERT
KOMPETENZ FÜR KAPITALMARKTTRENDS
RÜSTZEUG ZUM BÖRSENERFOLG

RESEARCH STUDIE: REWARDSTREAM SOLUTIONS INC.
© HANSEATIC SMALLCAP RESEARCH

RESEARCH STUDIE

rewardstream

MANAGEMENT TEAM REWARDSTREAM

RewardStream verfügt über ein erfahrenes Management, welches von führenden Technologieunternehmen wie TIO Networks, Vision Critical, PayByPhone oder OpenText stammt. Das Management hält etwa 15% der Aktien der Gesellschaft.

Rob Goehring (CEO)

Rob hat über 17 Jahre Erfahrung als technische Führungskraft in aufstrebenden Unternehmen aus frühen Entwicklungsstadien. Er war Mitbegründer von Contigo Systems Inc. und führte darin das Marketing und die Produktpolitik bei fünf verschiedenen Produkteinführungen und entwickelte B2B Vertriebskanalpartnerschaften des Unternehmens.

Zuletzt war er als Chief Marketing Officer bei TIO Networks tätig und führte das B2B Marketing, Sales und Account Management. Darüber hinaus war er verantwortlich für die TIO Wallet Strategie, einer cloudbasierten digitalen Brieftasche, über welche jährlich ein Transaktionsvolumen von über einer Milliarde US-Dollar abgewickelt wird.

Charles Abel (CFO)

Charles ist der Finanzvorstand des Unternehmens. Er war in seiner Laufbahn im Finanzbereich von Hightech- und Biotechunternehmen tätig und hat über 20 Millionen Dollar an Eigen- und Fremdkapital eingeworben. Zuletzt war er als VP Finance bei Contigo Systems tätig, wo er auch für die Integration von übernommenen Unternehmen verantwortlich war und bei der Veräußerung von Contigo an Vecima Networks unterstützt hatte.

Buzz Hemphill (VP Sales)

Buzz hat als VP Sales den Start-up PayByPhone bis zur Übernahme durch PayPoint plc für etwa 43 Millionen US-Dollar mit entwickelt. Außerdem war er als VP Sales für Class Software Solutions Ltd. tätig.

Devin Redlich (VP Operations & IT)

Devin hat über 18 Jahre Erfahrung als Senior Operations Executive in technologiebasierten Organisationen, die er in den Bereichen IT, Kundenbetreuung, Logistik und Dienstleistung/Service entwickelte. Darüber hinaus hat er die Einführung einer Reihe größerer strategischer Projekte geführt.

Kevin Campbell (Senior Software Architect)

Kevin ist der führende Software-Architekt bei RewardStream, der insbesondere die Entwicklung der Empfehlungsplattform „Spark“ in den letzten fünf Jahren entworfen und weiterentwickelt hat.

Neil Parker (VP Product Marketing)

Neil führt die Produkt- und Marketing-Initiativen bei RewardStream. Er ist seit mehr als 20 Jahren im Hightech-Produktmanagement und hat erfolgreich Produkte für Unternehmen wie Glenayre, Infowave, Sierra Wireless, Dyaptive (JDSU), Contigo, Vision Critical und Contractually auf den Markt gebracht.



STETS FUNDIERT INFORMIERT
KOMPETENZ FÜR KAPITALMARKTTRENDS
RÜSTZEUG ZUM BÖRSENERFOLG

RESEARCH STUDIE: REWARDSTREAM SOLUTIONS INC.
© HANSEATIC SMALLCAP RESEARCH

RESEARCH STUDIE

rewardstream

VERDOPPLUNG
DER BRUTTOMARGE
ERZIELT

FINANZDATEN

Finanzdaten im Überblick

2016 fand eine Verschmelzung der zuvor ungelisteten RewardStream Solutions Inc. mit der an der TSX Venture Exchange notierten Musgrove Minerals Corp. statt. Seit August 2016 ist die Gesellschaft als RewardStream Solutions Inc. an der kanadischen TSX Venture Exchange und an deutschen Börsenplätzen gelistet.

RewardStream befindet sich mit seiner B2C Referral Marketing Plattform in der Wachstumsphase und erzielt bislang Umsätze im niedrigen einstelligen Mio. Dollarbereich (Rechnungslegung in CAD). Das operative Geschäft war zuletzt defizitär. Das Ergebnis für 2016 (Geschäftsjahresende zum 30.9.) war zudem mit den Kosten für die Börsennotierung mit über 2 Mio. CAD belastet.

Bis zum 31.12.16 wurde ein Verlust von über -13 Mio. CAD angehäuft, so dass die Gesellschaft aktuell nur ein niedriges Eigenkapital ausweist. Immerhin konnte die operative Bruttomarge in den letzten 18 Monaten auf etwa 60% verdoppelt werden. Im Geschäftsjahr 2015/16 lag der Verlust bei -4,7 Mio. CAD und das Periodenergebnis im Q1 2016/17 bei -0,6 Mio. CAD.

Durch eine Kapitalerhöhung im März 2017 konnten zuletzt neue Cashzuflüsse generiert werden. RewardStream beabsichtigt auch in näherer Zukunft eine weitere Eigenkapitalfinanzierungsrunde zur Ausdehnung der eigenen Geschäftsentwicklung.

Angesichts der operativen und bilanziellen Situation des Unternehmens muss aus dem Vorsichtsprinzip an dieser Stelle angemerkt werden, dass bei einem Ausbleiben des Erreichens von Umsatzzielen und positiven operativen Cashflows in der Zukunft oder einem Nichtzustandekommen von weiteren Finanzierungsrunden ein Totalverlust einer Anlage in Aktien der Gesellschaft drohen kann.



FINANZDATEN

Entwicklung der Finanzzahlen

Gewinn- und Verlustrechnung (in 1000 CAD, Geschäftsjahresende 30.9.)	GJ 14/15	Q1 15/16	GJ 15/16	Q1 16/17
Umsatzerlöse	1.658	436	1.642	360
Operatives Ergebnis	-2.930	-742	-2.470	-558
Periodenverlust	-2.844	-762	-4.719 *	-556
gewichteter Durchschnitt der Aktienzahl in 1000	8.343	10.821	16.226	38.657
Ergebnis je Aktie in CAD	-0,34	-0,07	-0,29	-0,01

* incl. Sonderbelastung durch Kosten für die Börsennotierung

Bilanzkennzahlen (in 1000 CAD)	GJ 14/15	GJ 15/16	Q1 16/17
Bilanzstichtag	30.09.15	30.09.16	31.12.16
Anlagevermögen	53	150	148
Umlaufvermögen	807	1.316	601
davon Cash	273	645	378
Eigenkapital	26	883	351
Fremdkapital	834	583	398
Bilanzsumme	860	1.466	749

Tab. 1 und 2: GuV und ausgewählte Bilanzkennzahlen von RewardStream Solutions Inc.
(Quelle: RewardStream Solutions Inc.)



BEWERTUNG

Bewertung

Wir haben RewardStream anhand eines DCF-Modells bewertet. Wir gehen von weiter steigenden Nutzerzahlen der Marketing Plattform und wachsenden Umsätzen aus.

Mit steigenden Umsätzen und aufgrund der guten Skalierbarkeit des Geschäfts dürften die operativen Kosten im Vergleich zum Umsatz weiter fallen, so dass eine Profitabilität in näherer Zukunft erreichbar scheint. Von der Gesellschaft selbst wird diese etwa für 2019 erwartet.

Hinsichtlich der Kapitalkosten (WACC) gehen wir von 13% aus. Darin enthalten ist ein Risikozuschlag dafür, dass RewardStream immer noch in einer eher frühen Wachstumsphase gesehen werden muss.

Der aus dem Modell gemäß den Umsatz- und Margenerwartungen resultierende faire Wert je Aktie zum Ende des aktuellen Geschäftsjahres 2016/17 liegt bei 0,27 CAD.

DCF Modellszenario Migma (in 1000 CAD)	16/17e	17/18e	18/19e	19/20e	20/21e	21/22e	22/23e	continued
Umsatzerlöse	1.500	3.000	5.250	7.875	11.025	14.333	17.199	17.715
Veränderung in %	-9%	100%	75%	50%	40%	30%	20%	3%
EBITDA	-2.015	-1.280	682	1.181	1.654	2.437	3.096	3.189
EBITDA-Marge	-134%	-43%	13%	15%	15%	17%	18%	18%
Free Cashflow	-1.719	-1.323	465	684	796	1.253	1.676	2.101

Valuation (in 1000 CAD)	2015/16	2016/17e	2017/18e	2018/19e
Barwert Free Cashflow	-70	1.640	3.177	3.125
Barwert Continuing Value	8.925	10.086	11.397	12.879
Wert operatives Geschäft	8.856	11.726	14.574	16.004
Ausstehende Aktien in 1000	38.657	43.961	43.961	43.961
Fairer Wert der Aktie in CAD	0,24	0,27	0,31	0,35

Tab. 3: Modellszenario RewardStream (Quellen: RewardStream, Small Cap Research)



STETS FUNDIERT INFORMIERT
KOMPETENZ FÜR KAPITALMARKTTRENDS
RÜSTZEUG ZUM BÖRSENERFOLG

RESEARCH STUDIE: REWARDSTREAM SOLUTIONS INC.
© HANSEATIC SMALLCAP RESEARCH

RESEARCH STUDIE

rewardstream

FAZIT

Mit RewardStream bietet sich Investoren eine spekulative Chance vom Referral Marketing Markt überproportional zu profitieren. Das Empfehlungsmarketing ist als wichtiges Element im Marketing Mix eines jeden Unternehmens zu sehen, wofür RewardStream eine Lösung mit hohem Potenzial anbietet.

Die RewardStream Aktie hat seit dem Listing im August 2016 bislang an Wert verloren. RewardStream befindet sich dabei allerdings erst am Beginn mit hohem Wachstumspotenzial. Wichtige Weichenstellungen wie beispielsweise die Integration in führende E-Commerceplattformen wie Magento, WooCommerce oder Shopify sind gelungen, um die Expansionsstrategie weiter voran zu bringen.

Spekulativ eingestellte Anleger können Einstiegschancen nutzen, um auf längere Sicht von steigenden Umsatz- und Ergebnisverbesserungen des Unternehmens und von der Aktie zu profitieren.



Angaben gemäß § 5 TMG:

Herausgeber:

Hanseatic SmallCap Research
www.smallcap-research.de

ist ein Service von:

hanseatic stock publishing UG
(haftungsbeschränkt)
Schönböckener Str. 28D
23556 Lübeck
Germany

Analyst:

Karl Müller
info@smallcap-research.de

Geschäftsführer:

Nils Glasmachers
(Mitglied im DVPJ - Deutscher
Verband der Pressejournalisten)

Fragen und Anregungen

per Mail an:
info@smallcap-research.de

Geschäftssitz: Lübeck
Handelsregisternummer: 11315
Handelsregisterbuch: HRB
Registerrichter:
Lübeck USt-Id Nr.: DE278133114

Inhaltlicher Verantwortlicher:

Verantwortlichkeit im Sinne des
§ 55 des Rundfunkstaatsvertrages
(RStV):
hanseatic stock publishing UG
(haftungsbeschränkt)
Schönböckener Str. 28D
23556 Lübeck
Germany

Bildquellen:

Fotolia

Chartquellen:

BigCharts

IMPRESSUM / DISCLAIMER

Jedes Investment in Wertpapiere ist mit Risiken behaftet. Aufgrund von politischen, wirtschaftlichen oder sonstigen Veränderungen kann es zu erheblichen Kursverlusten, im schlimmsten Fall sogar zum Totalverlust kommen. Insbesondere Investments in (ausländische) Nebenwerte sowie Small- und Microcap-Unternehmen, sind mit einem überdurchschnittlich hohen Risiko verbunden. So zeichnet sich dieses Marktsegment durch eine besonders große Volatilität aus und bringt die Gefahr eines Totalverlustes des investierten Kapitals mit sich. Weiterhin sind Small- und Micro Caps oft sehr markteng und wir raten Ihnen ausdrücklich, jede Order streng zu limitieren. Eine Investition in Wertpapiere mit geringer Liquidität und niedriger Börsenkaptalisierung ist höchst spekulativ und stellt ein sehr hohes Risiko dar. Aufgrund des spekulativen Charakters der dargestellten Unternehmen, ist es durchaus möglich, dass bei Investitionen Kapitalminderungen bis hin zum Totalverlust, eintreten können. Engagements in innerhalb von Publikationen der hanseatic stock publishing (haftungsbeschränkt) vorgestellte Aktien bergen zudem teilweise Währungsrisiken.

Die vorliegende Publikation versteht sich als reine Informationsmaßnahme. Alle darin enthaltenen Angaben und Daten sind aus Quellen entnommen, die der Herausgeber zum Zeitpunkt der Erstellung als zuverlässig und vertrauenswürdig beurteilt. Die Quellen, welcher sich in dieser Publikation bedient wurden, sind jeweils explizit in diesem Werk kenntlich gemacht. Während des Erstellens der Publikation haben der Herausgeber und dessen Mitarbeiter mit bester Sorgfalt gearbeitet und besonderes Augenmerk darauf gelegt, dass alle Angaben, Daten und Prognosen so vollständig und realistisch wie möglich sind. Die hier angewandte Plausibilitätsprüfung entspricht jedoch nicht den Standards, die das deutsche IDW-Institut festgelegt hat.

Aus diesem Grund kann der Herausgeber keine Gewähr oder Haftung für die Genauigkeit oder Vollständigkeit der Informationen, Einschätzungen und Prognosen übernehmen, die in dieser Publikation aufgeführt werden. Ausnahmen hierfür sind, wenn Prognosen oder Einschätzungen als grob fahrlässig gelten oder eine vorsätzliche Pflichtverletzung vorliegen sollte. Der Herausgeber der Publikation gibt zudem keine Garantie dafür, dass die im Werk genannten Kursziele oder Gewinnprognosen tatsächlich eintreffen. Sollte es zu Verstößen gegen Pflichten kommen, die in den jeweiligen Verträgen als wesentlich identifiziert wurden, liegt der höchstmögliche Haftungsbetrag bei 20.000 Euro.

Eine Aktualisierungspflicht der Publikation seitens des Herausgebers besteht nicht. Änderungen in den für die Publikation herangezogenen Daten oder Einschätzungen können zudem einen Einfluss auf die Kursentwicklung oder auf die Gesamteinschätzung der Wertpapiere haben.

Der Herausgeber möchte mit dieser Publikation explizit nicht zum Kauf, Verkauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren aufrufen. Durch dieses Werk kommt weder eine Anlageberatung noch ein Anlagevermittlungsvertrag mit dem jeweiligen Verfasser oder Leser dieser Publikation zustande. Bei den bereitgestellten Informationen handelt es sich ausschließlich um Einschätzungen des Herausgebers. Bei Aktien-Investments besonders in dieser Anlageklasse kann es jederzeit zu Risiken kommen, die bis zu einem Totalverlust führen können. Die Entscheidung zur Zeichnung, dem Verkauf oder Kauf von Wertpapieren, die in dieser Publikation besprochen werden, sollte nicht allein auf den Informationen dieser Publikation basieren, sondern auf der Grundlage weiterer Angaben und Hinweise aus Informations- und Angebotsschreiben des Emittenten, sowie nach einer Beratung durch einen professionellen Anlageberater. Diese Publikation darf weder zum Teil noch ganz als verbindliche Vertragsgrundlage herangezogen werden. Sie dient einzig und allein der Information und darf weder reproduziert oder an Dritte weitergegeben werden. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland, sofern nicht ein zwingendes Recht eines anderen Staates anwendbar ist.

Für alle juristischen Streitigkeiten gilt Lübeck als Gerichtsstand.

Interessenkonflikt

Die hanseatic stock publishing UG (haftungsbeschränkt) steht aktuell in einer entgeltlichen Auftragsbeziehung (z.B. Marketing & Consultingvertrag) mit dem hier vorgestellten Unternehmen.

Offenlegung gemäß §34b WpHG: Die hanseatic stock publishing UG (haftungsbeschränkt) und deren Mitarbeiter bzw. Autoren sind in den besprochenen Wertpapieren bzw. Basiswerten zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Analyse nicht investiert.