



Cashcloud AG

RESEARCH



KURSE

- Empfehlungs-Kurs: 3,75 Euro (08.06.2015)
- Aktueller Kurs: 4,05 Euro (31.08.2015)
- Kurs-Ziel: vorerst 8,86 Euro (118% Gewinn-Potential)
- Empfehlung: Position vergrößern

Bild: Cashcloud AG

INHALT

Profil.....	Seite 2
Geschäftsmodell.....	Seite 3
Markt und Potenzial.....	Seite 4
Konkurrenz und Konkurrenzvorteil	Seite 5
Cashcloud im Chart-Check	Seite 6
Finanzen / Bewertung	Seite 7
Chancen / Risiken	Seite 8
Fazit	Seite 8



Bitte beachten!

Wir weisen bei dieser Empfehlung darauf hin, dass gemäß §20a WpHG ein Interessenkonflikt besteht und dass wir die empfohlene Aktie auch besitzen und jederzeit kaufen und verkaufen werden.

Wichtige Informationen und Pflichtmitteilungen gemäß §34b Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) sowie gemäß Finanzanlageverordnung (FinAnV) finden Sie im Anhang.



Profil



Bild: Cashcloud AG

KEY FACTS

- ➔ Preisgekrönter Technologiemarktführer für E-Wallets (Mobile Geldbörsen)
- ➔ Über 150.000 registrierte User
- ➔ Zusätzliche Features wie User to User Geldtransfer, Coupons, Cash-Credits
- ➔ Neue Finanzierungsrunde über 4,3 Mio. Euro angekündigt
- ➔ Gute Einstiegs-Chance bei 4 Euro, Kursziel vorerst 8,86 Euro

Die Cashcloud AG wurde 2011 gegründet. Cashcloud ist ein Anbieter von E-Wallets bzw. mobiler Geldbörse und zählt zu den Pionieren bei bargeldlosem und kontaktlosem Bezahlungssystem in Europa.

Das „FinTech“ Unternehmen kombiniert die global revolutionäre Zahlungsmethode via Smartphone mit Social Media und netzwerkinternen Überweisungen. Mit dem kontaktlosen NFC (Near Field Communication) können die App-User kontaktlos bei rund 1,2 Millionen Akzeptanzstellen mit dem Smartphone bezahlen. Daneben kann man mit dem Master-

card Zugang Online shoppen gehen. Einzigartig ist das Überweisungssystem von User to User. Auch zahlreiche attraktive Angebote mittels Kooperationen mit Coupon- und Gutscheinanbieter bietet die Cashcloud-App seinen Usern.

Cashcloud hat sich bestens positioniert und zählt mit seinen über 150.000 registrierten Usern zu den führenden Anbietern von E-Wallets in Europa. Aktuell ist Cashcloud in Deutschland, Spanien, Frankreich und Holland aktiv. Die Expansion in weitere Länder ist bereits geplant. Und bis 2018 will Cashcloud die 5 Millionen User-Marke knacken.



Bitte beachten!

Wichtige Informationen zu bestehenden Interessenkonflikten gemäß §20a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und Pflichtmitteilungen gemäß §34b (WpHG) sowie gemäß Finanzanlageverordnung (FinAnV) finden Sie im Anhang.



Geschäftsmodell



Cashcloud hat ein dynamisches, multiplikatorisches und synergisches Geschäftsmodell entwickelt.

User können mit der Cashcloud-App direkt Geld verdienen und es werden attraktive Anreize geschaffen, wo User neue User werben bzw. einladen. Die Geschäftsfelder sind wie folgt definiert:

a) NFC / Mastercard

Grundsätzlich ist die App kostenlos. Um jedoch das Mastercard Kreditkartensystem zu nutzen, muß ein User ein Upgrade machen. Gebühren fallen ganz normal wie bei allen Kreditkarten-Anbietern bei jeder Transaktion an.

b) Coupons / Gutscheine

Für Coupons und Gutscheine ist die Cashcloud AG mehrere Kooperationen eingegangen und erhält für die Vermittlung eine Provision. Hierzu wurde mit COUPIES, dem führenden Anbieter für mobiles Couponing in Deutschland, eine Kooperation eingegangen.

c) Werbung

Werbung ist bei Apps grundsätzlich eine lukrative Einnahmequelle. Cashcloud macht das Anschauen von Werbung attraktiv. User, die eine Werbung bewußt anschauen bzw. anklicken, erhalten dafür Cash-Credits und können somit auch noch Geld verdienen. Auf der anderen Seite kann sich der Werbende sicher sein, dass die Werbebotschaft tatsächlich beim User angekommen ist.

d) User to User Geldtransfer

Der sekundenschnelle Geldtransfer war bislang nur mit großem Aufwand möglich. Cashcloud bietet diesen Dienst für private User kostenlos an. Allerdings steigt die Nachfrage für blitzschnelle Überweisungen auch im B2B Geschäft. Hier kann Cashcloud eine große Community finden und Umsätze generieren.

e) Cash-Credits

Cash-Credits ist ein wichtiges Kundenbindungs-Tool. 100 Cash-Credits sind 1 Euro wert, mit denen auch bezahlt werden kann. User werden bei aktiver Nutzung belohnt und ist ein Teil der dynamischen Kundengewinnungs-Strategie.

STRATEGIE ZUR DYNAMISCHEN USER-ENTWICKLUNG

Cashcloud hat ein System entwickelt, was die User zur Neukundenakquise antreibt. Wird ein neuer User beispielsweise über Facebook erworben, erhält der User Cash-Credits. User können darüber hinaus weitere Cash-Credits sammeln, indem sie Werbung anschauen. Der User to User Geldtransfer bringt zusätzliche Downloads und registrierte Kunden. Es kann nur Geld überwiesen werden, wenn beide Parteien die Cashcloud-App haben.

Es ist ein rundes Geschäftsmodell, wo nahezu keine Features und Profit-Möglichkeiten ausgelassen wurden.



Bitte beachten!

Wichtige Informationen zu bestehenden Interessenkonflikten gemäß §20a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und Pflichtmitteilungen gemäß §34b (WpHG) sowie gemäß Finanzanlageverordnung (FinAnV) finden Sie im Anhang.



Markt und Potenzial

Weltweit versuchen die Zentralbanken das Bargeld abzuschaffen. In Belgien beispielsweise darf man bereits keine Zahlungen über 1.500 Euro in Cash machen.

Der Trend zum bargeldlosen und kontaktlosen Bezahlen ist politisch gewünscht.

Cashcloud hat sich in diesem Trend bestens positioniert und kann sich zumindest in Europa als Pionier dieser Revolution aufstellen. Das Potenzial ist gigantisch, denn vor wenigen Wochen hat der Einzelhandelsriese ALDI in seinen Filialen das kontaktlose Bezahlen eingeführt. Es ist ein Trend, der nicht mehr zu stoppen ist.

In den USA bezahlen bereits über 20% mit dem Smartphone – also mit E-Wallets. Bis 2017 gehen Experten von über 30% aus. Zwar hängt Deutschland den USA beim mobilen und kontaktlosen Bezahlen immer noch hinterher, doch eine von Cashcloud selbst in Auftrag gegebene Umfrage zeigt, dass das mobile payment durchaus auf großes Interesse stößt. Sicherheitsbedenken sind eine der Gründe für die in Deutschland noch geringe Nutzung. Jetzt scheint es genau die richtige Zeit für eine

langfristige Positionierung zu sein, um sich als Marktführer in Deutschland und Europa aufzustellen.

Europa bietet einen 200 Millionen Kundenmarkt und Cashcloud ist bereits in Deutschland, Frankreich, Spanien und Holland vertreten. Laut Tech Navio Analysis wurden im Jahr 2014 bereits 13% der e-transactions über E-Wallets getätigt. Bis 2019 erwarten diese Analysten ein jährliches Wachstum von rund 30%.

Europaweit wurde im Mobilfunkmarkt im Jahr 2014 ein Wert von 312,51 Milliarden USD verbucht. Bis 2019 soll der Wert um ein CAGR von 32% auf 1.294 Milliarden USD steigen. Es gibt kaum eine andere Branche mit solchen Wachstumserwartungen.

INTERVIEW MIT DEM CASHCLOUD
GESCHÄFTSFÜHRER OLAF TAUPITZ

<http://www.daf.fm/video/cashcloud-ceo-olaf-taupitz-im-interview-so-gehts-weiter-mit-der-aktie-50181614.html>



Bitte beachten!

Wichtige Informationen zu bestehenden Interessenkonflikten gemäß §20a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und Pflichtmitteilungen gemäß §34b (WpHG) sowie gemäß Finanzanlageverordnung (FinAnV) finden Sie im Anhang.



Konkurrenz und Konkurrenzvorteil



Laut Download Statistik von Google Play Store ergibt sich bei E-Wallets in Deutschland aktuell folgende Konkurrenzstruktur:

- Cashcloud: 100,000 – 500,000
- Yapital: 50,000 – 100,000
- Mpass: 50,000 – 10,000
- myWallet/Telekom: 10,000 – 50,000
- PayCash: 1.000 – 5.000
- Vodafone/SmartPass: 5,000 – 10,000
- Skrill: 100,000 – 500,000

Im Vergleich zu den Konkurrenten bietet Cashcloud zusätzliche Features an, die User anzieht. Der Konkurrenzvorteil liegt exakt in diesen Zusatzfeatures wie im Geschäftsmodell beschrieben. So können beispielsweise User durch Neu-Uservermittlung und Anschauen von Werbung Geld verdienen.

Wie in jeder „jungen“ Branche werden sich am Ende nur wenige Anbieter durchsetzen. Nicht immer setzt sich der technologische Marktführer durch. Bekanntheit und Image sind wesentliche Voraussetzungen dafür, um sich am Ende an die Spitze zu setzen. Hier könnte Cashcloud mit ihrem Social Media Network Ansatz tatsächlich die führende Rolle ausbauen.

Die Anreize für die App, inklusive der Cashcredits ist einzigartig. Cashcloud hat wohl bewußt die junge Generation als Zielgruppe gewählt. In der jungen Generation ist Social Media Networking im Alltagsleben ein fester Bestandteil. Die User generieren quasi automatisch neue User und „übernehmen“ automatisch einen Teil des Marketings.

CASHCLOUD HÖHERES WACHSTUM ALS BENCHMARK

Der Trend zum elektronischen Bezahlen ist unaufhaltsam und das kontaktlose Bezahlen wird eine weitere Revolution in unserem globalen Geldsystem bedeuten. Deshalb profitiert die gesamte Branche von diesem Trend und erzielt hohe Wachstumsraten. Obwohl die bekannten Big Player eigentlich die höchsten Wachstumsraten vorweisen müßten, kann Cashcloud die Konkurrenten im Wachstum hinter sich lassen. (Allerdings ist das Wachstum von einem niedrigeren Niveau ausgehend)

SIEHE GRAFIK

<https://www.motifinvesting.com/motifs/digital-dollars>



Bitte beachten!

Wichtige Informationen zu bestehenden Interessenkonflikten gemäß §20a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und Pflichtmitteilungen gemäß §34b (WpHG) sowie gemäß Finanzanlageverordnung (FinAnV) finden Sie im Anhang.



Cashcloud im Chart-Check

Die deutschen Small-Caps befinden sich seit der Bodenbildung im vergangenen Oktober in einem stabilen Aufwärtstrend (blaue Linie im Chart unten).

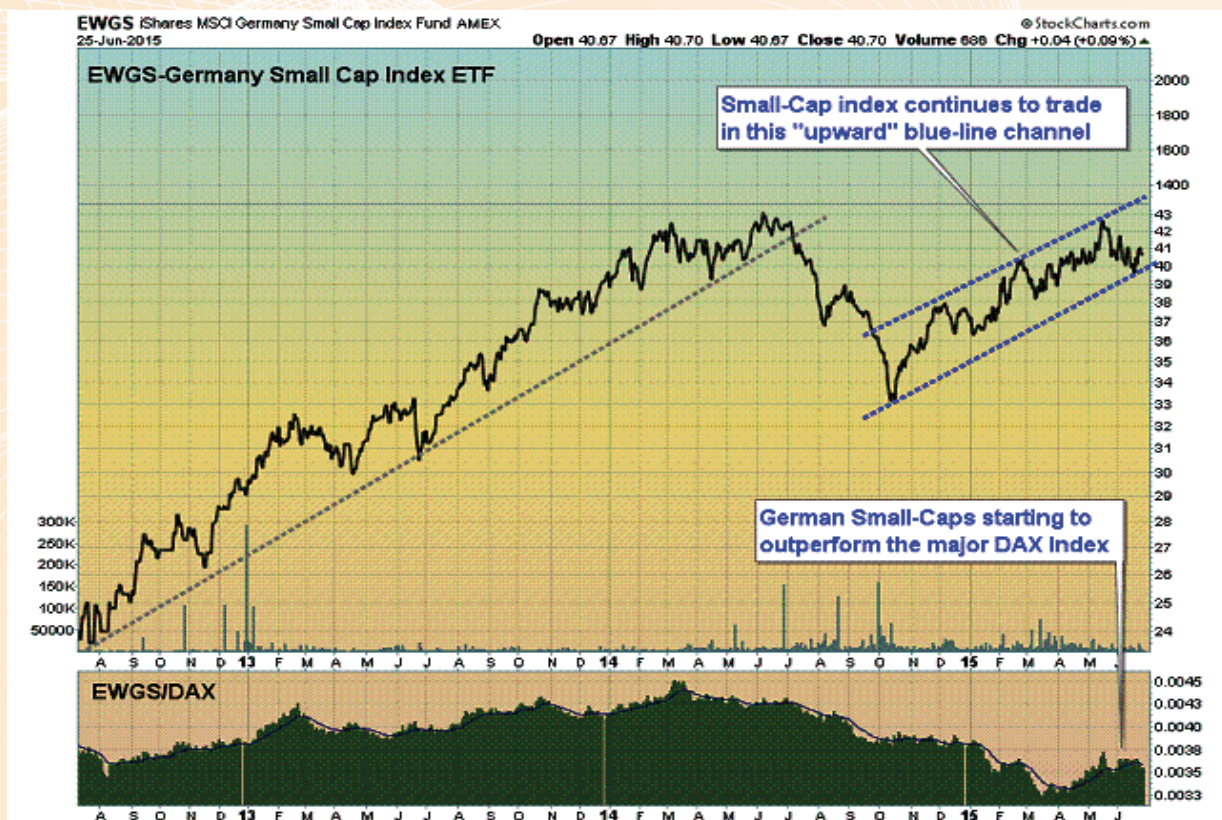
Solange sich der Small-Cap Index innerhalb des steigenden Trendkanals befindet, gibt es wenig Risiken.

Ein weiterer technischer Indikator, der für einen anhaltend positiven Trend bei deutschen Small-Cap Aktien spricht, ist

die Outperformance gegenüber dem deutschen Leitindex DAX seit Mitte März diesen Jahres.

Trend-Analyse: Der DAX versucht nun nach einer Korrektur wieder nach oben auszubrechen. Die Korrektur hat jedoch nicht den soliden Aufwärtstrend seit Ende 2011 verlassen. Der Small-Cap Index hält aufgrund hoher Geldzuflüsse in dieses Segment seinen Aufwärtstrend, da Investoren immer mehr Vertrauen in den deutschen Kapitalmarkt legen.

CHART- UND TREND-ANALYSE DEUTSCHER SMALL-CAPS



Cashcloud war mit einem Kurs-Anstieg von 3,75 Euro auf 10,45 Euro (178% Kurs-Gewinn) einer der erfolgreichsten Börsensengänge an der deutschen Börse in 2015

Die Kursentwicklung war sehr positiv bis die Aktie ohne Angabe von Gründen für 4 Wochen vom Handel ausgesetzt wurde. Nach Wiederaufnahme der Aktie kam der erwartete Verkaufsd

ruck und die Aktie verlor zeitweise um mehr als 70%, bis sie sich wieder über das Niveau des Ausgabepreises hochgearbeitet hat.

Das aktuelle Kurs-Niveau von rund 4 Euro eröffnet wieder attraktive Chancen für ein äußerst vielversprechendes Investment.



Bitte beachten!

Wichtige Informationen zu bestehenden Interessenkonflikten gemäß §20a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und Pflichtmitteilungen gemäß §34b (WpHG) sowie gemäß Finanzanlageverordnung (FinAnV) finden Sie im Anhang.


ATTRAKTIVE EINSTIEGS-CHANCE – STARKE UNTERSTÜTZUNG – KURS-POTENTIAL VORERST 8,86 EURO


Finanzen und Bewertung

Drei Finanzierungsrunden konnte die Cashcloud AG bereits erfolgreich meistern und insgesamt sind über 9 Mio. CHF Investitionsgelder geflossen. Dennoch ist es üblich, dass schnell wachsende IT-Unternehmen in der Verlustzone arbeiten.

So ist es auch bei der Cashcloud AG der Fall. 2014 wurde ein operativer Verlust von 3,27 Mio. CHF ausgewiesen. 2013 waren es 2,35 Mio. CHF operativer Verlust. Das kummulierte Defizit erreichte 6,8 Mio. CHF.

Die Cashcloud AG braucht weiteres Kapital, um die Ziele zu erreichen. Am 19. Juni 2015 hat ein Investor 1,5 Mio. Euro frisches Eigenkapital zugesagt. Weiterhin positiv ist die Nachricht, dass Darlehensgeber im Umfang von 1,8 Mio. Euro unter Voraussetzung der notwendigen Beschlüsse und Genehmigungen ihr Darlehen in Eigenkapital wandeln. Außerdem wurden weitere Darlehen in Höhe von 400.000 Euro gewährt. Damit dürfte die Kapitaldecke zunächst ausreichend sein.

Laut dem öffentlich einsehbaren Jahresabschluss wird Cashcloud nicht vor 2017 einen Nettogewinn erzielen. Das erscheint völlig verständlich. Es sind weitere Investitionen für die Cashcloud App und angestrebte Werbemaßnahmen notwendig. Gleichwohl ist die Entwicklung des Cashcloud-Konzerns bemerkenswert.

Das Unternehmen wurde erst 2011 gegründet und weist eine starke Neukundengewinnung auf. Insgesamt wurde die App bislang rund 500.000 mal heruntergeladen. Davon haben sich über 150.000 registriert. Das CMGR für „Topup“ – also Geldaufladen der Konten – stieg zwischen August 2013 bis Januar 2015 um sagenhafte 18%. Beim Geldversenden betrug das CMGR 16%.

Die größten Investitionen für die Entwicklung und Markteinführung sind bereits getätigt. Das Ziel des Börsengangs ist natürlich weitere Investoren für die europaweite Expansion und Neukundenwachstum zu gewinnen. Die schwierigsten Hürden, nämlich die finanztechnische Einbindung in die App und Mastercard als Partner sowie eine wirklich unique und marktreife App zu haben, wurden erfolgreich genommen.

Die Cashcloud AG braucht weiteres Kapital, um die Expansionsziele zu erreichen und Darlehen von Kernaktionären in Höhe von 850.000 Euro sind im ersten Halbjahr und 450.000 Euro im zweiten Halbjahr bereits geflossen. Im zweiten Halbjahr wurden darüber hinaus weitere Finanzierungsrunden von Investoren in Höhe von insgesamt 4,3 Millionen Euro zugesagt, die sich aus Darlehenswandlung und frischem Kapital zusammensetzen. Die Zeichnung der neuen Aktien erfolgen zu 8,00 Euro bzw. 9,50 Euro – wobei die Aktien aktuell wieder unter 5 Euro notieren.


Bitte beachten!

Wichtige Informationen zu bestehenden Interessenkonflikten gemäß §20a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und Pflichtmitteilungen gemäß §34b (WpHG) sowie gemäß Finanzanlageverordnung (FinAnV) finden Sie im Anhang.



Breaking-News: Cashcloud verpflichtet internationale Top-Banker

Am 26. August gab Cashcloud überraschenderweise die Nominierung von 2 internationalen Top-Managern bekannt, welche im Rahmen einer außerordentlichen Generalversammlung in den Verwaltungsrat der Cashcloud AG gewählt werden sollen:

Peter G. Heinz:

Ehemaliger CEO der American Express Bank GmbH und der Arab Bank AG (Deutschland). Heinz hat über 30 Jahre Erfahrung im Bereich Investment und Finanzierung. Er ist Mitglied des Aufsichtsrats der Aveco Holding AG, der Faros Fiduciary Management AG, der Diskus Werke AG sowie der Heid AG.

Rainer Maurice Wunderlin:

Der Ökonom und Experte für Telekommunikations-Netzwerke war über 20 Jahre Managing Director der Bank of New

York (BNY) Mellon in Frankfurt. Er verfügt über weitreichende Berufserfahrung in der Investitionsgüter-Industrie und im Finanzdienstleistungsbereich. Zuvor arbeitete er in internationalen Positionen als Verkaufsleiter, Finanzberater und Managing Director für McGraw-Hill (Standard & Poors). Er ist Mitglied verschiedener Institutionen und war im Vorstand des Deutschen Aktieninstituts insbesondere für amerikanische Kapitalmarktangelegenheiten zuständig.

Die beiden neuen Vorstände sind ein wichtiger Schritt für das Unternehmen, um sich am internationalen Kapitalmarkt zu etablieren. Durch ihre umfassende Berufserfahrung, ihr internationales Netzwerk und ihre ausgezeichnete Reputation, wird Cashcloud seine Position bei der zukünftigen Kapitalbeschaffung eindeutig deutlich verbessern können.

Chancen / Risiken

Die Chancen liegen in dem großen Marktpotenzial der E-Wallet-Branche und dem kontaktlosen Bezahlen.

Cashcloud ist mehrfach als beste Technologie ausgezeichnet worden und konnte in den Awards namhafte Konkurrenten hinter sich lassen.

Risiken bestehen immer: insbesondere die Kapitaldecke könnte bei einer langsamer als erwarteten Umsatzentwicklung gefährlich werden. Gefahren lauern auch bei Konkurrenten. Insbesondere Global Player aus der Telekommunikations- und Bankenbranche könnten mit aggressiven Werbemaßnahmen Marktanteile gewinnen.

RISIKO NACH KAPITALERHÖHUNG GESENKT

Am 19. Juni hat ein Investor 1,5 Mio. Euro frisches Kapital zugesagt, ein Darlehen von 0,4 Mio. Euro wurde zur Verfügung gestellt und am 10. Juli gab es eine weitere Finanzierungszusage über 1 Mio. Euro, Weiterhin haben Alt-Investoren sich bereit erklärt, insgesamt Darlehen in Höhe von 1,8 Mio. Euro in Aktien zu wandeln. Die Kapitalmaßnahmen über insgesamt 4,3 Mio. Euro sind in Arbeit und sollten im 2. Halbjahr 2015 abgeschlossen werden. Positiv ist zudem der hohe Wandlungspreis von 8,00 bzw. 9,50 Euro je Aktie. Somit hat sich das Unternehmen schlagartig von den kurzfristig großen Risiken trennen können.

FAZIT

Die Cashcloud AG hat sich technologisch bereits als führender E-Wallet Anbieter aufgestellt und freut sich über ein starkes Wachstum bei App-Downloads, Registrierungen und Geld Transfers. E- und M-Payment wird sich weiterhin sehr schnell entwickeln. Aktuell ist die Cashcloud AG mit rund 48 Millionen Euro bewertet und wird voraussichtlich 2017 erstmals einen Gewinn ausweisen können. Deshalb lohnt sich hier keine KGV-Berechnung.

Aber die Cashcloud-Aktie wird unserer Einschätzung zu-

folge von dem dynamisch aufgebauten Geschäftsmodell profitieren und sobald es in die Gewinnzone kommt, wird sich der Gewinn genauso dynamisch entwickeln wie die Userzahlen. Wer auf dem aktuellen Kurs-Niveau in die Cashcloud-Aktie investiert, wird sich in den nächsten Monaten über äußerst attraktive Kurs-Gewinne freuen können. Wir empfehlen bei den aktuellen Kursen zu kaufen bzw. die Position in der Aktie sukzessive zu vergrößern und kleinere Kursrückgänge unbedingt zum Einstieg zu nutzen



Bitte beachten!

Wichtige Informationen zu bestehenden Interessenkonflikten gemäß §20a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und Pflichtmitteilungen gemäß §34b (WpHG) sowie gemäß Finanzanlageverordnung (FinAnV) finden Sie im Anhang.



Wichtige Hinweise zu bestehenden Interessenkonflikten:

Wir weisen bei dieser Empfehlung darauf hin, dass gemäß §20a WpHG ein Interessenkonflikt besteht und dass wir die empfohlene Aktie auch besitzen und jederzeit kaufen und verkaufen werden.

Wichtige Informationen und Pflichtmitteilungen gemäß §34b Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) sowie gemäß Finanzanlageverordnung (FinAnV):

Angaben über den/die Ersteller der Finanzanalysen:

Verantwortlich für die Erstellung der Texte und Inhalte dieser Finanzanalyse ist Herr Andrei Popov, Unternehmer, als Chef-Redakteur dieser Publikation. Diese Publikation wird herausgegeben von der Ultimo Media LP, (UK Company No. SL019350), Hanauer Landstraße 293, D – 60314 Frankfurt am Main, E-Mail: info@ultimo.media, www.ultimo.media

Wichtige Hinweise zur Erstellung dieser Finanzanalyse:

Diese Finanzanalyse enthält sowohl Tatsachen und Fakten zu den besprochenen Unternehmen, als auch rein subjektive Werturteile, Interpretationen, Schätzungen, Hochrechnungen, Vorhersagen und Preisziele. Diese versuchen wir, möglichst transparent voneinander abzugrenzen, um irreführende Angaben zu vermeiden.

Die wesentlichen Grundlagen und Maßstäbe unserer Werturteile und Bewertungen, der besprochenen Aktien, basieren auf folgender Vorgehensweise:

- Beurteilung und Bewertung von Unternehmen nach herkömmlichen Bewertungsmethoden (grundlegender Bewertungsansatz)
- Einschätzung des Potentials der zukünftigen Unternehmensentwicklung (Wachstumsansatz) und Hochrechnung auf das entsprechende Bewertungspotential (Kurs-Potential-Analyse) sowie einer möglichen Unternehmens-Aktien-Bewertung aufgrund potentieller Gewinnerwartungen (KGV-Hochrechnung)
- Einschätzung des von uns erwarteten Best-Case-Szenarios im absoluten Erfolgsfall des Unternehmens (Blue-Sky-Potential-Ansatz)
- Effekt der von uns erwarteten, massiv gesteigerten Bekanntheit der empfohlenen Aktie auf den Aktienkurs durch einen starken Anstieg der Nachfrage am Markt (Multiplikator- / Momentum-Effekt, Hype), dadurch überproportional steigende Rendite/Aktienkurs bei entsprechend steigendem Risiko
- Technische Analyse des Aktienkurses gemäß gängiger Analyse-Methoden, meist zur Voraussage von Kurs-Signalen (Kauf- oder Verkaufssignal, Ausbruch der Aktie, Festlegung von Kurszielen, Unterstützungs- oder Widerstandsbereichen, erwarteten Mindestbewegungen oder Mindest-Gegenbewegungen, Voraussage von Signalpunkten (wenn-dann), etc.), größtenteils auf der erwarteten Massenpsychologie aufbauend. (Technischer Ansatz)

Herkömmliche Bewertungsansätze sind bei jungen oder noch umsatzlosen Unternehmen oft schlecht sinnvoll anwendbar.

Daher stützen wir uns bei der Bewertung von solchen Unternehmen tendenziell auf die von uns errechnete Potential-Analyse, sowie die Einschätzung der Nachfrage nach solchen Aktien am Kapitalmarkt. Letztendlich entscheidet der Markt über den Aktienkurs eines Unternehmens. Entsteht durch umfangreiche Empfehlungen einer Aktie, eine exzessive Nachfrage nach dieser, ist es möglich, dass der Aktienkurs bei einem hohen Handelsvolumen überdurchschnittlich steigt. Dies führt zwar zu extremen Gewinnmöglichkeiten, erhöht jedoch entsprechend das Risiko einer Blasenbildung mit entsprechendem Kursrückgang. Durch die gesteigerte Volatilität der Aktie in solchen Situationen ergeben sich überdurchschnittliche Gewinn- und Verlust-Möglichkeiten, sowohl in beide Handelsrichtungen, als auch bei wiederkehrenden Gegenbewegungen. Auch solche Marktentwicklungen sind ein wichtiger Teil unserer Handlungsempfehlungen und Bewertungsansätze.

Diese Publikation befasst sich ausschließlich mit überdurchschnittlich volatilen Werten.

**Hinweis zu Informationsquellen:**

Die Zuverlässigkeit von Informationsquellen wird von uns vor deren Verwendung ausführlich geprüft und von uns entsprechend ihrer Glaubwürdigkeit und Bedeutung subjektiv bewertet.

Dabei entscheiden wir nach eigenen Maßstäben, welche Quellen wir für relevant, zu konservativ oder zu überzogen halten. Letztendlich legen wir unsere Empfehlungen aufgrund unserer persönlichen Einschätzungen fest. Bei der Informationsbeschaffung greifen wir auf zahlreiche öffentlich zugängliche Quellen zurück wie z.B. Pressemitteilungen, Ad-Hoc-Mitteilungen, Unternehmensmeldungen, Publikationen und Artikeln zum besprochenen Unternehmen, gängige Finanzmedien im In- und Ausland sowie auf Unternehmens- oder Branchen-Analysen Dritter.

In unseren Publikationen werden ausschließlich öffentlich verfügbare Informationen und Quellen, sowie vom Unternehmen selbst verbreitete Informationen verwendet.

Angaben über Interessenkonflikte:

Der Ersteller dieser Publikation sowie mit ihm verbundene Personen besitzen die in dieser Publikation empfohlene Aktie. Außerdem erfolgen für die Erstellung unserer Empfehlungen finanzielle Zuwendungen an den Herausgeber. Ebenso erfolgt eine Bezahlung zur Verbreitung dieser Empfehlung durch zahlreiche Online-Medien sowie andere Verbreitungsmöglichkeiten.

Der Herausgeber und mit ihm verbundene Personen stellen ausdrücklich klar, dass sie planen, zu jedem Zeitpunkt der Empfehlung, Kauf- sowie Verkaufsaufträge in der entsprechenden Aktie vorzunehmen.

Entsprechend ist der Herausgeber auch in hohem Maße am Erfolg der von ihm veröffentlichten Empfehlung interessiert.

Hinweis zur Handhabung der internen Organisationspflichten:

Trotz bestehender Interessenkonflikte erfolgen unsere Empfehlungen im Interesse der Empfänger. Diese Empfehlung ist insoweit unabhängig, dass der Herausgeber der festen Überzeugung davon ist, dass die veröffentlichten Kursziele mit größter Wahrscheinlichkeit erreicht werden und der Empfänger mit der empfohlenen Aktie überdurchschnittliche Renditen erzielen kann.

Aufgrund der geringen Unternehmensgröße des Herausgebers, ist eine interne Kontrolle der Compliance-Prozesse der an dieser Publikation mitwirkenden Mitarbeiter und sonstigen Beteiligten überschaubar.

Verantwortliche Aufsichtsbehörde:

Der Ersteller dieser Finanzanalyse unterliegt der Aufsicht durch folgende Behörde:

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

Graurheindorfer Str. 108, D-53117 Bonn

Marie-Curie-Str. 24-28, D-60439 Frankfurt (Deutschland)

Kontakt:

Ultimo Media LP

Hanauer Landstraße 293

D – 60314 Frankfurt am Main

E-Mail: info@ultimo.media

www.ultimo.media