

### DEAG Deutsche Entertainment AG

Im Company – Talk: Peter L. H. Schwenkow, CEO

### „Werden unsere Ziele für 2008 erreichen“

Datum: 18.09.2008

#### Aktiendaten:

**Branche:** Medien  
**Marktsegment:** Prime Standard  
**ISIN:** DE0005513907  
**Kürzel:** ERM

**Aktueller Kurs:** 0,76 €  
**Aktienzahl:** 24.777.966  
**Market Cap.:** ca. 18,6 Mio. €

#### Finanzkalender:

**11.11.2008:**  
 Eigenkapitalforum, Frankfurt am Main

**November 2008:**  
 Zahlen zum 3. Quartal 2008

#### Coverage:

**SES Research, Mai 2008**  
 Kaufen, Kursziel: 2,90 Euro

**DZ Bank, August 2008**  
 Kaufen, Fair Value: 2,61 Euro

#### mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555  
 Ein Produkt der mainvestor GmbH  
 ZeiBelstr. 19  
 60318 Frankfurt  
 rbraendle@mainvestor.de  
 V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle  
 Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



## mainvestor

### Company Talk Highlights

- „Erwarten starkes zweites Halbjahr“
- „Keine negativen Entwicklungen im Unternehmen“
- „Sind ein gesundes, profitabel wachsendes Unternehmen“
- „Verlust der Berliner Waldbühne mit keinen nennenswerten wirtschaftlichen Verlusten verbunden“
- „Wachstum wird sich auch 2009 fortsetzen“

Jahr	Umsatz in Mio. €	EBITDA in Mio. €	EBIT in Mio. €	Nettoergebnis in Mio. €
1. Qu. 2008	14,62	0,87	0,66	0,17
1. Hj. 2008	53,81	3,71	3,10	1,05

### DEAG Deutsche Entertainment AG

*DEAG Deutsche Entertainment AG (WKN: 551390)*

*Die DEAG Deutsche Entertainment AG ist einer der führenden Live - Entertainment Anbieter in Europa. Das 1978 gegründete Unternehmen ist in den Geschäftsbereichen Live Touring und Entertainment Services tätig. Dabei deckt die DEAG ein breites Spektrum von Künstlern ab, von Rock/ Pop über Schlager bis zur Klassik. Neben Tourneen der großen Namen wie Justin Timberlake, Barbara Streisand, Howard Carpendale oder Deep Purple wurden zuletzt auch verstärkt Konzerte junger Künstler veranstaltet. Besonders erfolgreich entwickelte sich in den vergangenen Jahren der Bereich DEAG Classics. Hier hat die DEAG unter anderem die Weltstars Anna Netrebko, Rolando Villazón und Lang Lang unter Vertrag. Die DEAG verfügt über eine breite Wertschöpfungskette und bietet mit der DEAG Music eine vollständige Betreuung des Künstlers, vom Management bis zur Online-Vermarktung, an. Durch ein mit Ticketmaster, dem Weltmarktführer im Kartenverkauf, geführtes Joint Venture ist die DEAG zudem im Vertrieb aktiv. mainvestor Company Talk sprach mit dem CEO, Peter L. H. Schwenkow.*

**mainvestor:** *Herr Schwenkow, der Kurs der DEAG ist in den vergangenen Tagen – schon vor dem Gesamtmarktdebakel am Montag – deutlich eingebrochen und verliert seitdem weiter. Was ist los?*

**Herr Schwenkow:** Die aufgrund der aktuellen Situation an den Finanzmärkten anhaltende Zurückhaltung der Investoren - und hier besonders gegenüber Nebenwerten - macht sich naturgemäß auch beim Kurs der DEAG-Aktie bemerkbar. Hinzu kommt, dass eine Vielzahl von Fonds unter starkem Liquidationsdruck steht – auch das bekommen gerade die Small Caps zu spüren. Was ich allerdings definitiv sagen kann ist, dass die Kursentwicklung aktuell in absolut keinem Verhältnis zu unseren guten Halbjahreszahlen steht und es bei uns auch aktuell keinerlei operative Entwicklungen gibt, die einen derartigen Kursverfall rechtfertigen. Die DEAG ist ein gesundes und profitabel wachsendes Unternehmen.

**mainvestor:** *Die Halbjahreszahlen der DEAG lasen sich sehr gut, was waren die Wachstumstreiber?*

**Herr Schwenkow:** Während im ersten Halbjahr des letzten Jahres das Wachstum aus dem Klassikbereich kam, waren in diesem Jahr insbesondere der Schlager- und Rock/Popbereich deutliche Wachstumstreiber. Beweis dafür, dass die DEAG mittlerweile über ein ausgewogenes Portfolio an Geschäftsbereichen verfügt. Im zweiten Halbjahr werden insbesondere unsere Klassikaktivitäten in UK sowie unsere Schweizer Tochtergesellschaft Good News hohe Beiträge zu Umsatz und Ergebnis beisteuern.

**mainvestor: Einziger Wermutstropfen ist die Tatsache, dass die Minderheitenanteile bei der DEAG auch zum Halbjahr sehr hoch waren. Muss das sein?**

**Herr Schwenkow:** Das stimmt. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sind unsere Minderheitenanteile gestiegen. Grund hierfür ist die Verteilung der Konzerte innerhalb unseres Geschäftsportfolios im Jahresverlauf. Während im letzten Jahr unsere 100prozentige Tochtergesellschaft DEAG Classics einen hohen Gewinnbeitrag leisten konnte, waren es im ersten Halbjahr 2008 u. a. unsere Rock/Pop- und Schlagerpromoter ACE und creative talent. Uns ist es wichtig, dass unsere Geschäftsführer als Unternehmer auftreten und gemeinsam mit uns am Erfolg partizipieren, beispielsweise über Dividenden. Insofern erreichen wir mit den Minderheitenanteilen eine sehr hohe, langfristige Bindung unserer wichtigen Partner an das Unternehmen, dies sehe ich sehr positiv.

**mainvestor: Sie wollen 2008 alle wichtigen Kennzahlen der DEAG gegenüber 2007 steigern. Bleibt es bei dieser Aussage?**

**Herr Schwenkow:** Definitiv. Unsere Ergebnisse für das erste Halbjahr haben ja bereits gezeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. In die zweite Jahreshälfte fallen u.a. das Open Air Konzert von Madonna in der Schweiz, zahlreiche ausverkaufte Rock/Pop Konzerte im Zürcher Hallenstadion, Deutschlandtourneen von Leonard Cohen und Alicia Keys sowie die traditionellen Weihnachtskonzerte in der Royal Albert Hall in London.

**mainvestor: Jahrelang hat die DEAG die Berliner Waldbühne betrieben. Dieser Vertrag läuft jetzt aus, zukünftig wird ein Mitbewerber die Waldbühne betreiben. Was bedeutet das für den DEAG Umsatz und für das Ergebnis?**

**Herr Schwenkow:** Die DEAG hat die Waldbühne vor 28 Jahren entdeckt und zu dem gemacht was sie heute ist. Dass das nicht honoriert wird, sondern das Pachtrecht einfach jemand anderem zugesprochen wird, tut weh. Schließlich waren wir mit sehr viel Herzblut dabei. Die rein wirtschaftlichen Auswirkungen hingegen sind vernachlässigbar. Wir haben ja nur eine geringe Anzahl eigener Veranstaltungen in der Waldbühne, wie z. B. das Saisonabschlusskonzert der Berliner Philharmoniker. In diesen Fällen treten wir eben zukünftig als ganz normaler Mieter der Spielstätte auf.

**mainvestor: Die O2 World ihres Kooperationspartners Anschutz Entertainment kann seit September bespielt werden. Was bedeutet das für das DEAG Geschäft? Werden Veranstaltungen von der Waldbühne hier rübergezogen?**

**Herr Schwenkow:** Wir sind bereits mit zahlreichen Veranstaltungen wie Leonard Cohen, Alicia Keys und Afrika Afrika in der O2 World vertreten. Unser Ziel ist es, gemeinsam mit Anschutz das örtliche Geschäft in Berlin weiter auszubauen. Darüber hinaus haben wir ein First Option Last Matching Right auf alle Anschutz Künstler in Deutschland. Für uns ein wichtiger strategischer Vorteil.

**mainvestor: Wie wird sich die DEAG 2009 und danach entwickeln?**

**Herr Schwenkow:** Wir gehen von weiterem organischem Wachstum in 2009 und den Folgejahren aus. In den letzten Jahren haben wir uns national und international durch gezielte Akquisitionen und Eigenaufbau in attraktiven Geschäftsfeldern verstärkt. In Deutschland haben wir durch vier Akquisitionen im Bereich Rock/Pop/Schlager wieder eine starke Position erlangt. Gegenwärtig sind zum Beispiel drei der Top-Künstler in Deutschland, Peter Maffay, Udo Lindenberg und Howard Carpendale bei uns im Vorverkauf. Den Bereich Klassik haben wir seit 2004 auf- und konsequent ausgebaut. Durch die Akquisition von Raymond Gubbay, dem führenden Klassikveranstalter in UK, sind wir europäischer Marktführer in diesem Bereich geworden. Auch in der Schweiz ist es uns gelungen, unsere Marktführerschaft mit der Good News weiter zu behaupten. Diese Aufstellung macht die DEAG für Künstler, Agenten und andere Marktteilnehmer natürlich zu einem attraktiven Geschäftspartner.

**mainvestor: Was wird zukünftig die Entwicklung im Bereich Klassik treiben?**

**Herr Schwenkow:** Wir sind ja bereits europäischer Marktführer. Aus dieser Position heraus möchten wir das Geschäft in unseren Stammmärkten Deutschland, Österreich, Schweiz und UK durch den Austausch von Künstlern, Marketingkonzepten, Produktionen etc. weiter stärken. Parallel dazu betreiben wir die weitere europäische Expansion über Kooperationen oder Eigenaufbau. Hier greifen wir übrigens insbesondere auf die internationale Expertise von Raymond Gubbay zurück.

**mainvestor: Vielen Dank, Herr Schwenkow.**

*Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden diese Dokument oder darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Vor einer Wertpapierdisposition wenden Sie sich bitte an Ihren Bankberater oder Vermögensverwalter. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.*