

DEAG Deutsche Entertainment AG

Im Company-Talk: DEAG-CEO Detlef Kornett

„Starke Marktstellung, starker Zinskupon von 7,0 – 8,0 % p.a., starke Anleihe“



DEAG AG: Anleihe 2025/2029

Öffentl. Angebot: bis 08.10.2025
(12:00 Uhr)
(Direct Place)

ISIN: NO0013639112

WKN: A460AS

Marktsegment: Freiverkehr
(Quotation Board)
Euronext ABM
Börse Oslo

Emissionsvolumen: bis 75 Mio. EUR

Zinskupon: 7,00 - 8,00 % p.a.

Zinstermin: halbjährlich

Listing geplant: 16.10.2025

Laufzeit: 16.10.2025 bis
16.10.2029

Rückzahlung: 16.10.2029

Umtauschfrist: bis 02.10.2025
(18:00 Uhr)

Umtauschangebot:

Tausch Anleihe 2023/2026 in neue
Anleihe im Verhältnis 1:1 zzgl. Barprämie
in Höhe von 20 Euro und anteilig
angefallener Zinsen

Mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555

Ein Produkt der edicto GmbH
Eschersheimer Landstraße 42-44
60322 Frankfurt am Main

kontakt@mainvestor.de

V.i.S.d.P. Axel Mühlhaus, Ralf Droz

Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!

30.09.2025

DEAG AG



Detlef Kornett, CEO DEAG; Quelle: DEAG

Highlights

- „Mit 7,00 % - 8,00 % Zinsen p.a. bieten wir Investoren eine attraktive Bookbuildingspanne.“
- „Die Mittel aus der Emission nutzen wir für Refinanzierung, Abbau von Minderheiten und organisches und anorganisches Wachstum.“
- „2025 werden wir mit rund 12 Millionen Tickets einen neuen Rekord erreichen.“
- „Unsere Veranstaltungspipeline ist allerbestens gefüllt.“
- „2025 wird das erwartet sehr gute Jahr für die DEAG.“
- „Wir bieten Entertainment auf hohem Niveau als renditestarkes Wirtschaftsprodukt an.“

Hintergrund

„Wir gehen live!“ heißt es für die Anleiheemission der DEAG Deutsche Entertainment AG. Noch bis zum 8. Oktober 2025 (12:00 Uhr) können sich Anleger einen festen jährlichen Zinskupon in einer Spanne von 7,00 – 8,00 % sichern – bei halbjährlicher Auszahlung der Zinsen und einer Laufzeit von vier Jahren bis 2029. Bereits ab einem Nominalbetrag von 1.000 Euro können Anleger in die neue Anleihe der DEAG investieren und so von der starken Marktstellung und den positiven Perspektiven des Live Entertainment-Anbieters profitieren.

Insgesamt hat die Emission ein Volumen von bis 75 Mio. Euro. Die Mittel der Emission sollen zur Refinanzierung der alten DEAG-Anleihe 2023/2026 dienen sowie in das weitere erfolgreiche organische und anorganische Wachstum des Unternehmens fließen.

Die DEAG wurde 1978 in Berlin gegründet und heute ist ein führender Anbieter für Live Entertainment in Europa. Mit einem integrierten Geschäftsmodell und einem starken internationalen Partnernetzwerk verfügt die DEAG über umfassende Expertise in der Konzeption, Organisation, Vermarktung und Durchführung von Live-Events aller Genres und Größenordnungen – mit Konzerngesellschaften an 25 Standorten und Formaten für alle Generationen und Zielgruppen.

mainvestor: Ein guter Teil der Zeichnungsfrist für die neue DEAG-Anleihe ist bereits vorbei – wie zufrieden sind Sie?

Detlef Kornett: Wir sind sehr zufrieden. Wir hatten bisher schon viele Roadshowtermine mit institutionellen Investoren und das Feedback ist durchweg positiv. Den Anlegern gefallen unser Markt, unser Geschäftsmodell und natürlich nicht zuletzt auch die Konditionen unserer neuen Anleihe. Die Rückmeldung aus dem Markt ist, dass die Preisspanne für den Zins von 7,0 bis 8,0 Prozent als marktgerecht und attraktiv empfunden wird. Das freut uns natürlich und motiviert uns für den Schlussspurt, denn wir wollen natürlich so viele Zeichnungen wie möglich im Buch haben und streben eine Überzeichnung an.

mainvestor: Die DEAG strebt einen Bruttomittelzufluss von bis zu 75 Mio. Euro mit der neuen Anleihe an. Wofür wollen Sie das Geld verwenden?

Detlef Kornett: Zunächst einmal werden wir damit unsere alte Anleihe 2023/2026 zurückzahlen. Die hat ein Volumen von 50 Mio. Euro. Die weiteren Mittel wollen wir unter anderem nutzen, um Minderheitenanteile in unserer Bilanz zu reduzieren, sodass für die DEAG am Ende mehr Netto vom Brutto bleibt. Das heißt wir wollen unsere Beteiligung an verschiedenen Konzernunternehmen, an denen wir bisher deutlich weniger als 100 Prozent halten, noch weiter aufstocken. Zudem wollen wir in organisches und anorganisches Wachstum investieren. Organisch meint dabei, dass wir in Infrastruktur und Ressourcen investieren, um noch mehr Tourneen, Konzerte und Veranstaltungen im Bereich Spoken Word und Family-Entertainment in noch mehr Ländern veranstalten zu können. Anorganisches Wachstum heißt für uns die Fortsetzung unserer bewährten Buy-&-Build-Strategie. Wir haben ja bereits seit 2019 mehr als 20 Unternehmen in Deutschland und international zugekauft. Damit haben wir unsere Wertschöpfungskette erweitert und umfassende Synergiepotenziale erschlossen. Auf diesem erfolgreichen Weg wollen weitergehen.

mainvestor: Was für Unternehmen haben Sie denn im Rahmen ihrer Buy-&-Build-Strategie gekauft?

Detlef Kornett: Wir haben einen guten Mix an Unternehmen zugekauft, die uns neue Genres erschlossen haben und gleichzeitig unser Ticketing stärken. Wir sind durch Zukäufe regional expandiert und haben neue Formate ins Veranstaltungsportfolio der DEAG integriert. Konkret sind wir durch Buy-&-Build sehr erfolgreich in den Bereich Spoken Word & Literary Events vorgestoßen. Mit unseren Tochtergesellschaften Fane und How To Academy sind wir dort inzwischen der führende Anbieter in UK. In Deutschland gehört mittlerweile die lit.COLOGNE, Europas größtes Literaturfestival, zur DEAG. Wir haben neue Ländermärkte, zum Beispiel in Italien, Spanien oder auch Dänemark, für die DEAG erobert. Und wir bauen unser Festivalgeschäft mit originären Formaten stetig aber mit Augenmaß durch Zukäufe aus. Erst jüngst haben wir ROCKHARZ übernommen und damit ein starkes Zeichen bei Rock- und Metal-Festivals gesetzt. Die Liste unserer Akquisitionen ließe sich länger fortsetzen. Wir arbeiten auch durch Zukäufe sehr intensiv daran, die DEAG noch kompletter, robuster und profitabler wachsen zu lassen.

mainvestor: Eine wichtige Zahl für die DEAG ist stets die Zahl der verkauften Tickets. 12 Millionen sollen es im laufenden Jahr werden ...

Detlef Kornett: Tickets sind für uns eine zentrale Größe, denn einfach gesagt ist die Gleichung ‚Zahl der Tickets mal Ticketpreise ist gleich Umsatz der DEAG‘. Natürlich haben wir noch andere Erlösquellen jenseits der Tickets, mit denen wir bei Veranstaltungen Geld verdienen: Catering und Merchandising gehören dazu, oder auch wenn wir Lizenzen vergeben, aber grundsätzlich bildet die eben aufgestellte Gleichung schon eine solide Basis. Dass die Ticketpreise gestiegen sind und weiter steigen, ist bekannt. Und dass die DEAG die Zahl der verkauften Tickets auch kontinuierlich gesteigert hat und weiter steigert, ist erfreulicherweise auch Fakt. Die rund 12 Millionen in diesem Jahr werden ein neuer Rekord sein, mit dem wir den Vorjahresrekord nochmals um etwa eine Million übertreffen. Bereits zum Halbjahr hatten wir 6,9 Millionen Tickets verkauft. Wirtschaftlich nochmal ganz besonders attraktiv ist es natürlich, wenn wir den eigentlichen Verkaufsprozess auch direkt über unsere eigenen Plattformen myticket.de, myticket.at, myticket.co.uk, gigantic.com und tickets.ie abwickeln können. Dann vereinnahmen wir auch die Vorverkaufs- und andere Gebühren, was sehr hochmargig ist. Inzwischen ist es tatsächlich so, dass ein großer Teil der 12 Millionen Tickets über unsere eigenen Plattformen verkauft wird, das ist Teil unseres Erfolgs.

mainvestor: Der andere Teil des Erfolgs sind die Künstler und eigenen Formate?

Detlef Kornett: Das ist die Basis überhaupt von allem. Ohne Veranstaltungen wäre es schwer, Tickets zu verkaufen (lacht), auch wenn wir über unsere Plattformen teilweise Dritt-Content abwickeln. Aber das Herz der DEAG als wirtschaftlicher Organismus sind die über 6.000 Events, die wir jedes Jahr mit rund 1.600 Künstlern in 8 Ländern veranstalten. Damit sind wir ein führender Live-Entertainment-Anbieter in Europa. Unsere eigenen Formate sind darauf die inzwischen sehr, sehr große Sahnehaube. Die Christmas Garden, europaweit

mainvestor

Company Talk

erfolgreich mit Millionen Besuchern um die Weihnachtszeit, sind dafür ein perfektes Anschauungsbeispiel. Das Konzept haben wir selbst entwickelt. Wir decken die Wertschöpfungskette extrem umfangreich ab. Wir partizipieren entsprechend größtmöglich am wirtschaftlichen Erfolg. Und wir haben das Format Christmas Garden sukzessive in immer mehr europäischen Metropolen erfolgreich etabliert und verkaufen die Karten über unsere eigenen Plattformen. Zu nennen wären ebenso beispielhaft unsere Festivals in Europa oder das Spoken-Word-Erfolgsformat „An evening with ...“, bei dem interessante Persönlichkeiten – vom ehemaligen Rennfahrer David Coulthard bis zum ehemaligen US-Präsidenten Barack Obama – inspirierende Einblicke und Einschätzungen einen Abend lang mit ihrem Publikum teilen. Ich könnte auch über unsere Ausstellungen sprechen, oder, oder, oder ...

mainvestor: Können Sie uns einen Einblick geben, was die Besucher in den restlichen drei Monaten des Jahres noch erwartet?

Detlef Kornett: Unsere Pipeline ist allerbestens gefüllt und entsprechend kann der Einblick nicht umfassend sein, das würde den Rahmen hier sprengen. Beispielhaft möchte ich nennen, dass wir noch Simply Red, Lang Lang, Hans Zimmer, Marilyn Manson oder auch Tream veranstalten werden. Bei „An Evening with ...“ stehen u. a. noch der legendäre Hercule-Poirot-Darsteller Sir David Suchet, die preisgekrönte britische Autorin Elizabeth Day oder auch Oscar-Preisträger Matthew McConaughey auf dem Programm. In London kann ich außerdem zum Beispiel weiterhin die Gianni-Versace-Ausstellung empfehlen. Für hervorragende Live-Unterhaltung in unterschiedlichsten Genres ist also gesorgt und für 2026 gilt das natürlich auch schon.

mainvestor: Wie wird denn 2025 in Zahlen?

Detlef Kornett: Wir wollen weiter wachsen. Beim Umsatz moderat. Da lagen wir 2024 auf einem Rekordniveau von 370 Millionen Euro. Beim EBITDA wollen wir gegenüber den 14,4 Millionen des Vorjahres deutlich zulegen. Dass wir mit der Erreichung dieser Ziele auf einem sehr guten Weg sind, haben wir bereits zum Halbjahr gezeigt. Den Umsatz haben wir um 17,1 Prozent auf 155,4 Millionen Euro in die Höhe geschraubt und das EBITDA mit 6,6 Millionen Euro sogar mehr als verdoppelt. Dazu muss man wissen, dass die DEAG von je her eine 4th-Quarter-Company ist. Das Jahresschlussquartal ist bei uns traditionell immer am weitaus stärksten. Dazu tragen unsere Christmas Garden ebenso bei, wie in diesem Jahr Böhse Onkelz, für die wir übrigens 200.000 Tickets verkauft haben, und zahlreiche andere großvolumige Veranstaltungen. Wir sind also mehr als optimistisch, dass 2025 das erwartet sehr gute Jahr für die DEAG wird und wir unsere Ziele entsprechend gut erreichen werden.

mainvestor: Woran liegt's?

Detlef Kornett: Der Erfolg 2025 und der nachhaltige Aufwärtstrend darüber hinaus, den wir mit der DEAG anstreben, haben viele Gründe. Über einige haben wir bereits gesprochen, das wären unsere starken Events, die eigenen Formate und unsere Buy-&-Build-Strategie. Aber wir profitieren jetzt und in Zukunft auch davon, dass wir die DEAG in den vergangenen

Quartalen mit viel Kraft und Engagement zukunftsfähig aufgestellt haben. Wir haben in Infrastruktur investiert und sind noch digitaler geworden. Stichwort sind hierbei unter anderem Dynamic Pricing oder auch die Verzahnung unserer Ticketing-Plattformen. Die Früchte dieser Transformation beginnen wir nun zu ernten. Das zeigt sich im guten 1. Halbjahr 2025, das wird sich für das Gesamtjahr fortsetzen und das ist die Basis für die erfolgreiche Entwicklung der DEAG auch in den kommenden Jahren und Jahrzehnten.

mainvestor: Nochmal zurück zum neuen Bond – da läuft derzeit auch ein Umtauschangebot ...

Detlef Kornett: Genau, noch bis zum 2. Oktober können die Inhaber der DEAG-Unternehmensanleihe 2023/2026 den alten Bond in die neue Anleihe tauschen. Ich denke, auch da haben wir ein ganz attraktives Bündel für die Anleger geschnürt. Durch den Umtausch sichern sich die Inhaber der alten Anleihe für vier Jahre einen guten Zinskupon. Zudem erhalten sie die bei der alten Anleihe aufgelaufenen Stückzinsen ausbezahlt und bekommen zusätzlich pro getauschter Schuldverschreibung von nominal 1.000 Euro noch eine Barprämie von 20 Euro.

mainvestor: Sie sind seit eineinhalb Jahren alleiniger CEO der DEAG und seit 2014 im Vorstand. Wie hat sich das Unternehmen in diesen mehr als 10 Jahren verändert?

Detlef Kornett: Wir sind natürlich einerseits sehr viel größer, noch bedeutend internationaler und viel breiter aufgestellt. Das ist gut. Sehr positiv ist aber auch, dass die DEAG 2025 das emotionale Gut Entertainment auf hohem Qualitätslevel in Form eines renditestarken Wirtschaftsprodukts anbieten kann. Wir haben Prozesse – auch mit Hilfe der Digitalisierung – aufgesetzt, die die Steuerung eines so großen Event-Portfolios und die Minimierung von Risiken ermöglichen. Die Kombination von einem Wirtschaftsprodukt mit einem hochgradig erfahrenen und vernetzten Team in acht Ländern und unfassbarer Leidenschaft für Live Entertainment ist toll. Ich bin sehr stolz, dass wir zusammen die DEAG in den vergangenen Jahren so weit entwickelt haben und auch seit 2024 nochmals große Schritte nach vorne gemacht haben. Und diese Schritte sind nur Teil eines erfolgreichen Weges, den wir in den kommenden Jahren konsequent weitergehen wollen. Es würde mich freuen, wenn bestehende und neue Anleiheinvestoren diesen Weg gemeinsam mit der DEAG gehen.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden dieses 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 edicto GmbH wieder. Die edicto GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.