

DEAG Deutsche Entertainment AG

Im Company – Talk: Christian Diekmann, CFO

„Ticketing kann unseren Gewinn vervielfachen“

Datum: 2.12.2014

Aktiendaten:

Branche: Medien
Marktsegment: Prime Standard
ISIN: DE000A0Z23G6
Kürzel: ERMK

Aktueller Kurs: 6,95 €
Aktienzahl: 16,35 Mio.
Market Cap.: 113,63 Mio. €

Finanzkalender:

31.3.2015:
Veröffentlichung
Jahresfinanzbericht

25.6.2015:
Hauptversammlung

Coverage:

17.11.2014
Hauck & Aufhäuser: Kaufen
Kursziel: 12 Euro

1.9.2014
DZ BANK AG: Kaufen
Fair Value: 7,65 Euro

Designated Sponsor:

VEM Aktienbank AG

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555
 Ein Produkt der mainvestor GmbH
 Eschersheimer Landstraße 42
 60322 Frankfurt
kontakt@mainvestor.de
 V.i.S.d.P. Bernhard Wnendt
 Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



- „Eigene Vertriebsplattform Myticket.de ist ein Meilenstein“
- „Ticketvertrieb für Rockfestivals mit über 40.000 verkauften Karten in gut drei Wochen erfolgreich gestartet“
- „Erwarten im kommenden Jahr 30 Millionen Euro profitablen Zusatzumsatz aus dem Festivalbereich“
- „Die Festival Projekte 2015 überzeugen mit herausragendem Lineup und verkaufen sich sehr gut“
- „Rechnen mit steigendem Umsatz und Gewinn für 2015“

Jahr	Sales EUR Mio.	EBITDA EUR Mio.	EBIT EUR Mio.	EPS pro forma EUR	Dividende EUR
2013	165,5	8,9	7,3	0,26	0,12
2014e	196,1	12,5	10,9	0,26	0,16
2015e	228,1	16,2	14,5	0,42	0,20
2016e	243,6	22,0	20,3	0,66	0,28

* Quelle: Hauck & Aufhäuser, 17.11.2014

DEAG Deutsche Entertainment AG

DEAG Deutsche Entertainment AG (WKN: A0Z23G)

Die DEAG Deutsche Entertainment AG ist ein integriertes Entertainment-Content-Unternehmen und führender Anbieter von Live-Entertainment in Europa. Gegründet 1978 in Berlin und börsennotiert seit 1998 führt die DEAG mit Konzerngesellschaften in der D-A-CH-Region und Großbritannien aktuell rund 2.000 Events pro Jahr in den Bereichen Rock/Pop, Festivals, Klassik, Schlager & Volksmusik sowie im wachstumsstarken Segment Family-Entertainment durch und setzt dabei über 3,5 Mio. Tickets um. Diese Tickets besitzen für die DEAG hohes, zusätzliches Ertragspotenzial, wenn sie über Ticketmaster Deutschland oder die neue, DEAG-eigene Plattform „Myticket.de“ vertrieben werden. Bereits mittelfristig soll der größte Teil aller DEAG-Tickets über diese Kanäle abgesetzt werden. Im Rahmen ihres 360°-Ansatzes deckt die DEAG die gesamte Wertschöpfungskette im Bereich Live-Entertainment ab. Ein enges Netzwerk mit starken Partnern wie Sony Music, Ticketmaster, Axel Springer u.a. positioniert die DEAG hervorragend im Markt.

mainvestor Company Talk sprach mit DEAG Finanzvorstand Christian Diekmann über die Potenziale im Ticketing, das Wachstum bei Rock/ Pop-Festivals und die Perspektiven 2015.

mainvestor: Herr Diekmann, die DEAG wurde in den vergangenen Monaten zunehmend von institutionellen Investoren entdeckt. Das zeigt sich in der Aktionärsstruktur und am Aktienkurs. Was sind die Gründe für das Interesse?

Christian Diekmann: Unser Kurs ist tatsächlich seit Jahresbeginn um gut 60 Prozent gestiegen und wir haben viele namhafte nationale und internationale Asset Manager als neue Aktionäre gewinnen können. Der Auslöser dafür dürfte sein, dass der Markt erkennt, welches Potenzial die Kombination aus einer profitablen Ausweitung des Kerngeschäfts mit unseren Aktivitäten im Ticketing bietet. Indem wir unsere Wertschöpfung durch die gerade verlängerte Kooperation mit Ticketmaster und durch unsere neue, eigene Vertriebsplattform Myticket.de ausgebaut haben, wurde die Basis für eine Vervielfachung des Nettogewinns der DEAG in den kommenden Jahren gelegt.

mainvestor: Das Ticketing wurde für die DEAG von Analysten als „Game Changer“ bezeichnet. Teilen Sie diese Sicht?

Christian Diekmann: Diese Analysten nennen folgerichtig auch Kursziele von 12,00 Euro für die DEAG. Und ich sehe das Ticketing auch als einen Meilenstein unserer Unternehmensgeschichte. Indem wir langfristig einen erheblichen Anteil unserer Tickets über Myticket.de und Ticketmaster vertreiben, wollen wir mit diesem Segment EBITDA-Margen realisieren, die zwischen 30 und 40 Prozent liegen und die bisher den reinen Ticketvertrieben vorbehalten waren. Wir vereinnahmen jetzt mit jedem verkauften Ticket einen signifikanten Betrag, der fast unmittelbar ergebniswirksam bei uns wird.

mainvestor: Was macht Sie und den Kapitalmarkt so zuversichtlich, dass die DEAG im Ticketing schnell erfolgreich sein wird?

Christian Diekmann: Die DEAG verfügt über beste Voraussetzungen, um dieses Potenzial zu heben. Wir haben mit rund 2.000 Veranstaltungen und aktuell rund 3,5 Millionen Tickets pro Jahr den Content, der das wichtigste Gut für einen erfolgreichen Vertrieb überhaupt ist. Wir haben zudem die Mechanismen, mit denen der Ticketabsatz kanalisiert werden kann, über viele Jahre erfolgreich erprobt. Des Weiteren haben wir jetzt, getrieben durch die technische Entwicklung, Marktbedingungen, die uns den Einstieg ins eigene Ticketing so einfach machen wie nie zuvor.

mainvestor: Die Basis für Erlöse aus dem Ticketing ist aber, dass die DEAG auch über ausreichend Tickets verfügt....

Christian Diekmann: Das tun wir ja bereits heute und wir wachsen weiter, so dass wir in den kommenden Jahren mit mehr als 4 Millionen Karten p.a. rechnen, die wir kontrollieren und anbieten können. Ein wichtiger organischer Wachstumstreiber ist dabei unser Festivalgeschäft. Wir gehen davon aus, dass für unsere neuen Festivals in Deutschland, Österreich, der Schweiz, UK und anderen europäischen Ländern 350.000 zusätzliche Eintrittskarten im Jahr 2015 verkauft werden können. Daraus wollen wir 30 Millionen Euro zusätzlichen Umsatz im kommenden Jahr generieren. Profitabel!

mainvestor: Der Vorverkauf läuft seit gut 3 Wochen. Bestätigt er diese Planungen?

Christian Diekmann: Absolut. Wir haben bereits mehr als 40.000 Tickets für die Festivals abgesetzt. Damit sind wir unseren saisonalen Planungen sogar leicht voraus. Wir vertreiben über eine Vielzahl von Ticketingsystemen und haben beispielsweise für „Der Ring – Grüne Hölle Rock“, „Rockavaria“ und „Rock in Vienna“ einen Künstlermix am Start, der seinesgleichen sucht. Um METALLICA, MUSE und KISS beneiden uns unsere Wettbewerber offenkundig.

mainvestor: Wie schätzen Sie das Risiko von Fehlschlägen ein?

Christian Diekmann: Wir haben – über unsere jüngsten Zukäufe Wizard Promotions und KILIMANJARO – das Festival-Know-how und Netzwerk im Konzern noch weiter ausgebaut. Das Risiko ist sicher nicht höher als in unserem sonstigen Geschäft und da haben wir Risiken in den vergangenen Jahren konsequent minimiert. Auch bei unseren Festivals 2015 haben wir ein vernünftiges Verhältnis zwischen Risiko und Chance gestalten können – das war natürlich Bedingung für unsere Entscheidung, diese Gelegenheit für einen Eintritt in dieses Segment zu nutzen. Erreichen konnten wir dies zum einen durch eine vernünftige Kostenstruktur und auch über die Einbindung von einem Co-Veranstalter. Die Festivals überzeugen durch sensationelle Locations und herausragende Lineups. So verwundert es nicht, dass sich die Tickets sehr gut verkaufen. Dass sich dies einige Beobachter zunächst nicht vorstellen können oder

mainvestor

Company Talk

wollen, muss man zur Kenntnis nehmen. Aber alle Rahmendaten zeigen uns, dass wir erfolgreich sein werden.

mainvestor: Was heißt das insgesamt für 2015?

Christian Diekmann: Steigende Umsätze, steigende Gewinne, steigende Ticketzahlen. Unsere Vorverkäufe sind aktuell auf Rekordniveau, wir haben eine prall gefüllte Pipeline und Myticket.de wird im kommenden Jahr erste Ergebnisbeiträge leisten. Und als Einstimmung auf 2015 werden wir ein sehr starkes 4. Quartal des laufenden Geschäftsjahres zeigen können.

mainvestor: Vielen Dank, Herr Diekmann.

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.