

gamigo AG

Im Company – Talk: Remco Westermann, CEO

„Wir bieten eine Rendite von 8,775 Prozent“

Datum: 05.06.2013

Anleihe:

Marktsegment: Entry Standard
Frankfurt
ISIN: DE000A1TNJY0
WKN: A1TNJY
Börsenkürzel: G8A1
**Emissions-
Volumen:** bis 15 Mio. Euro
Zinskupon: 8,5%
Rendite: 8,775%
Zeichnung: 5. Juni bis
18. Juni 2013 über
Börse Frankfurt
Listing ab: 20. Juni 2013
Laufzeit: 20. Juni 2013 bis
19. Juni 2018

Corporate Rating B+

(Creditreform vom 29.05.2013)

Anleihekalender:

05.06.2013 Beginn
Zeichnungsfrist
01.07.2013 Zinstermin gamigo-
Anleihe
August 2013 Bericht zum 1.
Halbjahr 2013
1.10.2013 Zinstermin gamigo-
Anleihe
1.1.2014 Zinstermin gamigo-
Anleihe
1.4.2014 Zinstermin gamigo-
Anleihe
Juni 2014 Geschäftsbericht
2013

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555
Ein Produkt der Mainvestor GmbH
Eschersheimer Landstraße 42-44
60322 Frankfurt am Main
kontakt@mainvestor.de
V.i.S.d.P. Bernhard Wnendt
Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



mainvestor

Company Talk

Highlights

- „Online-Spiele sind ein echter Wachstumsmarkt mit hohen Margen“
- „gamigo hat sich auf profitablen Bereich Publishing konzentriert und profitiert von Skaleneffekten“
- „Ausweitung des Spieleportfolios auf Spiele für mobile Endgeräte“
- „Unsere Anleihe weist zahlreiche Schutzbestimmungen für Gläubiger auf“
- „Anleger können unsere Anleihe bereits ab 5. Juni zeichnen“

Jahr	Umsatz- erlöse in Mio. €	EBITDA in Mio. €	EBIT in Mio. €	Jahresüber- schuss (ber.) in Mio. €
2013e	21,69	3,25	0,21	-0,60
2014e	30,60	6,56	2,73	1,40
2015e	46,18	13,17	8,95	6,05

Quelle: GBC AG Investment Research – Credit Research zur gamigo AG

gamigo AG

Hintergrund

Die im Jahr 2000 gegründete gamigo AG mit Sitz in Hamburg publiziert und vermarktet international Online-Spiele. Damit ist die Gesellschaft auf einem Markt tätig, der national wie international stark wächst. Mit Fiesta Online, Cultures Online und Last Chaos verfügt gamigo über sehr erfolgreiche Spiele mit loyaler Kundenbasis. Insgesamt gibt es weltweit mehr als 10 Millionen registrierte Spielaccounts bei gamigo. Zusätzlich zu den bereits aktiven Spielen verfügt gamigo über ein attraktives Lizenzportfolio von weiteren Online-Spielen, von denen mehrere noch 2013 gestartet werden sollen. Zudem will gamigo künftig den prosperierenden Markt für Spiele auf mobilen Endgeräten adressieren. Die aktuelle Wachstumsstrategie des Unternehmens umfasst dabei sowohl organische als auch anorganische Komponenten.

Die gamigo AG ist vor allem in Europa sowie Nordamerika aktiv und deckt dabei besonders die Bereiche Vermarktung, Technik und Game Management in der Wertschöpfungskette von Online-Spielen ab. Aus dem als risikoreich eingestuften Bereich der Entwicklung von Online-Spielen hat das Unternehmen sich zurückgezogen. Bis Herbst 2012 gehörte gamigo zur Axel Springer AG und wurde dann von dem Investor Samarion SE übernommen.

Aktuell begibt die gamigo AG eine Mittelstandsanleihe. Ausführliche Informationen zur Anleihe sind nachzulesen unter www.gamigo-anleihe.de.

mainvestor Company Talk sprach dazu mit dem Vorstandsvorsitzenden Remco Westermann.

mainvestor: Herr Westermann, jetzt startet die Zeichnungsfrist für die gamigo Anleihe. Aufgeregt?

Remco Westermann: Nein, zuversichtlich. Wir haben ein gutes Produkt in einem spannenden Wachstumsmarkt und bieten – wie ich finde – eine sehr attraktive Verzinsung. Entsprechend habe ich bereits in den vergangenen Tagen sehr positives Feedback von Investoren erhalten, das auch sehr konkret untermauert war. Ich gehe davon aus, dass der erste deutsche Spiele-Bond gut am Markt ankommt.

mainvestor: Online-Spiele sind doch etwas, das nur pubertierende Halbwüchsige spielen, oder?

Remco Westermann: Wenn das so wäre, dann gäbe es allein in Deutschland 14 Millionen pubertierende Halbwüchsige, wie Sie sie nennen. Soviel Online-Spieler gibt es nach Angaben von Fachleuten nämlich aktuell. Online-Spiele sind längst ein Massenphänomen und ein Massenmarkt. Jeder dritte Gamer ist heute über 40 Jahre alt. Auch bezüglich des Einkommens zeigt sich, dass Online von allen gespielt wird, von Menschen mit geringem Einkommen ebenso wie von Menschen mit sehr hohem Einkommen. Es spielen auch fast gleich viele Frauen wie Männer.

mainvestor

Company Talk

mainvestor: Wie erklären Sie es sich, dass Online-Spiele so populär geworden sind?

Remco Westermann: Spielen ist ein wichtiges menschliches Bedürfnis. Wer spielt, verhält sich sozial und interagiert mit seinen Mitmenschen. Deshalb wurde immer schon gespielt, der technische Fortschritt hat dazu geführt, dass dies nunmehr verstärkt online passiert. Mit steigender Bandbreite bei der Datenübertragung und immer besserer Technik wird sich dieser Trend fortsetzen. Expertenschätzungen – beispielsweise von PwC – gehen allein für Deutschland von einem Marktwachstum von 18,6 Prozent jährlich in den kommenden Jahren aus.

mainvestor: Können Sie uns bitte kurz das Geschäftsmodell der gamigo AG erläutern. Wie verdienen Sie mit Online-Spielen Geld?

Remco Westermann: Wir vertreiben und vermarkten Online-Spiele in Europa und Nordamerika. Mit mehr als 10 Millionen Spiele-Accounts ist gamigo eine feste Größe bei Onlinespielen. Unsere Haupteinnahmequelle ist der Verkauf von virtueller Währung. Dabei werden Güter gekauft, die den Spielespaß erhöhen und es dem Spieler ermöglichen, innerhalb der Spiele schneller erfolgreich zu sein. Hinzu sollen künftig noch Werbe- und Merchandisingerlöse kommen.

mainvestor: Wie lange dauert denn so ein Spiel?

Remco Westermann: Das ist ganz unterschiedlich. gamigo beispielsweise ist sehr gut positioniert bei Rollenspielen, die von vielen Spieler gemeinsam per Internet gespielt werden, so genannte MMOGs (Massively Multiplayer Online Games). Wir haben dort eine hohe Anzahl von Spielern, die über Jahre regelmäßig im Spiel aktiv sind. Bei Last Chaos und Fiesta Online werden jeweils mehr als 40 Prozent der Umsätze von Gamern gemacht, die über drei Jahre in ihrem Spiel sind. Das hängt damit zusammen, dass diese Spiele natürlich stetig weiterentwickelt werden und dass wir sehr aktiv den Community-Gedanken unterstützen.

mainvestor: Welche Margen lassen sich mit Online-Spielen erzielen?

Remco Westermann: Manche Spiele-Publisher erwirtschaften EBIT-Margen von deutlich mehr als 25 Prozent. Sobald die technische Plattform steht, auf der die Spiele laufen, ist das Publishing-Geschäft gut skalierbar und ertragreich. Deshalb wollen wir wachsen und dafür ist natürlich ein wachsender Markt ein hervorragendes Umfeld. Den Break-even auf Cashflow-Basis haben wir im März 2013 übrigens erneut erreicht.

mainvestor: Sie haben gamigo neu ausgerichtet, nachdem Sie die Firma vom Axel Springer Konzern 2012 gekauft haben. Was sind die Hintergründe?

Remco Westermann: Wir haben uns vom extrem volatilen und risikobehafteten Bereich der Spieleentwicklung bewusst getrennt. Hier sind auch in den vergangenen Jahren Verluste angefallen. Vielmehr konzentrieren wir uns als Kerngeschäft auf den Bereich Publishing. Dort nehmen wir zurzeit wirtschaftlich sinnvolle Justierungen und Anpassungen an einigen Spielen aus unserem Portfolio vor, von denen wir uns deutlich höhere Umsatz- und

Ergebnisbeiträge versprechen. Das betrifft natürlich weniger die bereits genannten Erfolgsspiele, welche uns viel Freude machen.

mainvestor: Warum begeben Sie nun eine Unternehmensanleihe? Wie soll der Mittelzufluss verwendet werden?

Remco Westermann: Aktuell haben wir die Möglichkeit, unsere Marktstellung auszuweiten, um unsere Profitabilität zu erhöhen. Der Erlös aus der Begebung der Anleihe dient sowohl Maßnahmen für organisches als auch anorganisches Wachstum. So wollen wir u.a. unser Spiele-Portfolio mit Online-Spielen und mit Spielen für mobile Endgeräte erweitern. Darüber hinaus plant gamigo, die bestehenden Spielereizenzen auf weitere Länder auszuweiten. Auch sollen die Marketingaktivitäten verstärkt und die technische Effizienz verbessert werden. Zudem sollen die Mittel der Anleihe für sinnvolle Akquisitionen verwendet werden. Hier dürften sich in den kommenden Monaten günstige Gelegenheiten ergeben.

mainvestor: Können Sie Beispiele für wertschaffende Akquisitionen nennen?

Remco Westermann: Im Februar 2013 haben wir zum Beispiel die Assets eines US-Publishers übernommen. Wir mussten keinen teuren Overhead übernehmen und haben nur die Spiele auf unsere technische Plattform überführt. Vor diesem Hintergrund dürfte diese Übernahme für uns hoch profitabel sein. Viele Publisher tun sich derzeit schwer mit den hohen Anforderungen an IT-Sicherheit und –Stabilität. So bieten sich uns Gelegenheiten, günstig zu akquirieren.

mainvestor: Kommen wir zu den Details Ihrer Anleihe. Welche Rendite bieten Sie Anlegern?

Remco Westermann: Unsere Mittelstandsanleihe weist einen attraktiven Zinskupon von 8,5 Prozent im Jahr auf. Kupontermin ist vierteljährlich, jeweils am 1. Januar, 1. April, 1. Juli und 1. Oktober. Die erste Zinszahlung erfolgt bereits am 1. Juli 2013. Durch die vierteljährliche Zinszahlung beträgt die effektive Rendite der Anleihe ca. 8,775 Prozent p.a.

mainvestor: Wie hoch ist das Volumen der Emission, welche Laufzeit hat die gamigo-Anleihe?

Remco Westermann: Das Emissionsvolumen beläuft sich auf bis zu 15 Millionen Euro. Die Laufzeit beträgt fünf Jahre, vom 20. Juni 2013 bis zum 19. Juni 2018. Die Rückzahlung erfolgt am 20. Juni 2018 zum Nennwert.

mainvestor: Welche besonderen Anleihebedingungen gibt es?

Remco Westermann: Unsere Anleihe weist zahlreiche Schutzbestimmungen für Anleihegläubiger auf. So können die Anleihegläubiger zum Beispiel bei einem Kontrollwechsel („change of control“) bei der gamigo AG während der Laufzeit der Anleihe, die Anleihe außerordentlich kündigen. Zudem darf die Dividendenausschüttung 25 Prozent des Jahresüberschusses bzw. des Free Cashflows nicht übersteigen; sonst steht den Anleihegläubigern wiederum ein außerordentliches Kündigungsrecht zu. Außerdem ist ein erklecklicher Teil der Gesellschafter-Darlehen in unserer Bilanz nachrangig gegenüber den Anleihegläubigern. Das verbessert natürlich das Risikoprofil für diese auch noch einmal.

mainvestor: Wann und wo können Anleger Ihre Mittelstandsanleihe zeichnen?

Remco Westermann: Anleger können die Anleihe mit der Wertpapier-Kenn-Nummer (WKN) A1TNJY ab heute bis maximal zum 18. Juni 2013 über die Zeichnungsfunktionalität der Frankfurter Wertpapierbörse zeichnen. Zudem kann die Mittelstandsanleihe ab dem heutigen Mittwoch über die Website www.gamigo-anleihe.de gezeichnet werden. Bei starker Nachfrage ist eine vorzeitige Schließung der Zeichnung möglich. Die Mindestzeichnungsgröße beträgt dabei 1.000 Euro, so dass auch private Anleger dabei sein können.

mainvestor: Hand auf's Herz, wie überzeugt sind Sie von gamigo?

Remco Westermann: Sie stellen komische Fragen. Ich selber bin absolut überzeugt vom Unternehmen und seinen Perspektiven. Schließlich kenne ich mich zum einen sehr gut im Online- und Mobile-Bereich aus, habe dort viele Jahre gearbeitet und Unternehmen geführt. Zum anderen habe ich mich finanziell aus dieser positiven Überzeugung stark bei gamigo engagiert. Ich bin der mit Abstand größte Aktionär, mir gehören durchgerechnet 90 Prozent der Firma. Außerdem habe ich auch Fremdkapital in Form von Darlehen in der Firma. Das sollte als Beweis für mein Commitment und meine Zuversicht ausreichen, denke ich.

mainvestor: Zusammengefasst in drei Argumenten – was spricht für den gamigo-Bond?

Remco Westermann: Erstens eine sehr gute Positionierung in einem schnell wachsenden Markt. Zweitens ein optimiertes Geschäftsmodell, von dem wir sehen, dass es immer besser funktioniert. Und drittens natürlich ein attraktiver Kupon mit einem Effektivzins von 8,775 Prozent.

mainvestor: Vielen Dank, Herr Westermann.

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 mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.