

Lagebericht des Geschäftsjahr 2006

1. **Geschäfts- und Rahmenbedingungen / Wirtschaftliches Umfeld und Branche**

Rahmenbedingungen der m4e GmbH & Co. KG

Die m4e GmbH & Co. KG mit Sitz in Grünwald ist im Handelsregister München unter der Nummer HRA 83017 eingetragen.

Der Aufschwung der Weltwirtschaft hat sich im Geschäftsjahr 2006 mit einem Plus von 5,1 Prozent (Vorjahr 4,4 Prozent) fortgesetzt. In der Eurozone stieg das reale Bruttoinlandsprodukt 2006 um 2,7 Prozent (Vorjahr: 1,3 Prozent). Das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland ist 2006 um 2,7 Prozent (Vorjahr: 0,9 Prozent) gewachsen. Der Markt für die Entwicklung, Leitung und Vermarktung von medialen Inhalten sowie Marken befindet sich im Wachstum. Im Jahr 2006 wurde durch den Verkauf von lizenzierten Produkten ein Umsatz von rund 186,3 Mrd. US\$ generiert. Dies entspricht im Vergleich zum Vorjahr einem Anstieg von rund 3 Prozent. Das Marktumfeld, in dem sich die m4e GmbH & Co. KG bewegt, lässt eine nachhaltig positive Entwicklung der Gesellschaft erwarten. Laut einer Studie der LIMA und der Intellect Marktforschung GmbH über den Lizenzmarkt in Deutschland weist dieser im Vergleich zu den anderen Ländern in Europa ein hohes Wachstumspotenzial auf.

Das operative Geschäft der m4e GmbH & Co. KG entwickelte sich im Geschäftsjahr 2006 ebenfalls positiv.

Geschäftsverlauf und Produkte

Die m4e GmbH & Co. KG ist ein Spezialist für die Entwicklung und Verwertung hochwertiger Marken- und Intellectual Property Rights (IP-Rechte) und beschäftigt sich gemäß dem Firmenmotto "made for entertainment" („m4e“) mit der Entwicklung sowie dem Auf- und Ausbau von markenfähigen Sport-, Entertainment, Marken- und Persönlichkeitsrechten. Die m4e nimmt dabei eine Schnittstellenfunktion zwischen Lizenzgebern und Lizenznehmern ein und entwickelt eigene IP-Rechte.

Das Geschäftsmodell der m4e GmbH & Co. KG untergliedert sich in die zwei Geschäftsbereiche Lizenzagentur und eigene IP-Rechte (Intellectual Property).

Im Geschäftsbereich Lizenzagentur ist die Gesellschaft Dienstleister für nationale und internationale IP-Owner. Die m4e GmbH & Co KG ist bereits seit dem Jahr

Lagebericht des Geschäftsjahr 2006

2004 erfolgreich als exklusive und weltweite Agentur für den DFB tätig. Der Vertrag läuft noch bis Ende 2010. Im Geschäftsjahr 2006 wurden Lizenzen für das Musikformat „Staraoke“ erworben. Weitere Agenturverträge wurden geschlossen mit Corus Nelvana über die Merchandising-Rechte für „DIGATA Defenders“ und mit Rainbow für „Winx Club“.

Im Rahmen dieser Verträge beinhaltet das Leistungsportfolio der m4e GmbH und Co. KG z.B. Tätigkeiten wie Lizenzvertrieb, Lizenzmarketing, Vertragsmanagement, Artwork Approval, Lizenzabrechnungen etc.

Im Geschäftsbereich Eigene IP-Rechte liegt der Fokus der m4e GmbH und Co. KG in der Entwicklung, Produktion und anschließenden Vermarktung von eigenen Inhalten. Einen Höhepunkt stellte der Erwerb der TV,- Video- und Merchandising-Rechte für die kanadische 3D-Animationsserie „Storm Hawks“ dar, der im Geschäftsjahr 2006 verhandelt wurde und im Jahr 2007 zum Abschluss kommen wird. Auch das Sendematerial gemäß des Co-Produktionsvertrages zwischen der Gesellschaft und dem ZDF für „Monster Allergy“ wurde im Berichtszeitraum ausgeliefert und somit ergebniswirksam.

2. Organisation der m4e GmbH & Co. KG

Geschäftsführung und Mitarbeiter

Die Geschäftsführung bestand im Geschäftsjahr 2006 aus Herrn Hans Ulrich Stoef und Herrn Michael Büttner.

Die m4e GmbH & Co. KG beschäftigte im Jahr 2006 durchschnittlich acht Mitarbeiter, die im Wesentlichen in den Bereichen Vertrieb, Marketing & Administration tätig wurden.

Lagebericht des Geschäftsjahr 2006

3. Unternehmensstrategie

Ein zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie ist der Ausbau des Portfolios an eigenen Lizenzrechten zur Erweiterung der Wertschöpfungskette. Der Fokus liegt hierbei auf dem Aufbau von eigenen IP-Rechten für bestimmte Regionen und Verwertungsstufen. Zu diesem Zweck wird die Gesellschaft vermehrt in die Entwicklung von eigenen Inhalten investieren und damit Teile des Produktionsbudgets tragen. Erfolg versprechend sind Produktionen in der Sparte Family Entertainment (z.B. Animationsserien und Zeichentrickserien), denn die m4e GmbH und Co. KG verfügt hier bereits über ein breites Expertennetzwerk und Know-How. Bei eigenen IP-Rechten besteht ein wesentlicher Vorteil im Vergleich zum reinen Agenturgeschäft darin, dass geringere oder keine Lizenzentnahmen an den Lizenzgeber gezahlt werden müssen. Die m4e GmbH und Co. KG sichert sich damit die Chance auf höhere Lizenzentnahmen und Margen aus der weltweiten Vermarktung der eigenen IP-Rechte.

Neben der Erweiterung des Portfolios mit eigenen IP-Rechten beabsichtigt das Unternehmen, auch im Agenturmodell mehr Lizenzen zu vermarkten. Die Gesellschaft sieht speziell im Bereich Sport und Entertainment die größten Wachstumspotenziale für die Vermarktung von fremden Lizenzen.

Auf internationaler Basis wird die m4e GmbH und Co. KG den europäischen Vertrieb schrittweise ausbauen. Des Weiteren sieht die Unternehmensstrategie vor, über internationale Co-Produktionen in das europäische Ausland zu expandieren.

4. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Bedingt durch ein deutliches Umsatzplus von ca. 34 Prozent konnte ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von TEUR 1.630 erzielt werden (Vorjahr TEUR 1.625). Dass das Ergebnis vor Steuern im Vergleich zum Vorjahr nicht deutlich gesteigert werden konnte, ist insbesondere auf den gestiegenen Materialaufwand zurückzuführen. Dieser wurde vor allem durch die Kosten für die Produktion von Monster Energy verursacht. Auch der Jahresüberschuss konnte im Vergleich zum Vorjahr um 9 Prozent auf TEUR 1.335 gesteigert werden.

Lagebericht des Geschäftsjahr 2006

Da die m4e GmbH & Co. KG eine Personengesellschaft nach deutschem Handelsrecht (§ 161 ff. HGB) ist, sind aus diesem Grund die Gesellschafterkonten gemäß IAS 32 als Fremdkapital auszuweisen. Daher ist bei der Gesellschaft zum 31. Dezember 2006 kein Ausweis von Eigenkapital gegeben. Der den Anteilseignern zuzurechnende Nettovermögenswert in Höhe von TEUR 64 betrifft unter anderem das Kapitalkonto der Komplementärin (m4e Verwaltungs GmbH mit Sitz in Grünwald) in Höhe von TEUR 10 und das der Kommanditistin in Höhe TEUR 11. Die Veränderung des zuzurechnenden Nettovermögenswertes in Höhe von TEUR 497 berechnet sich aus dem Jahresüberschuss 2006 von TEUR 1.335, dem Gewinnvortrag aus dem Vorjahr in Höhe von TEUR 1.062 sowie den Einlagen und Entnahmen der Gesellschafter während des Geschäftsjahres in Höhe von TEUR -1.900.

Für das Geschäftsjahr 2006 kann erneut ein deutlich positiver Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit von TEUR 1.497 (Vorjahr: TEUR 2.079) ausgewiesen werden. Im Bereich Anlagevermögen wurden im Jahr 2006 Investitionen in Sachanlagen getätigt, die einen Cash-Flow aus Investitionstätigkeit in Höhe von TEUR -88 bedingen.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage die positive Entwicklung der m4e GmbH & Co. KG widerspiegelt und auch zukünftig von einer Steigerung des Unternehmenswerts der Gesellschaft für deren Anteilseigner gerechnet werden kann.

5. Nachtragsbericht

Es bestehen keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, über die zu berichten wäre.

Lagebericht das Geschäftsjahr 2006

6. Risikobericht

Der Lagebericht beschreibt das Risiko- und Chancenmanagementsystem der m4e GmbH & Co. KG. Das Wahrnehmen der Chancen bei gleichzeitiger Steuerung der damit verbundenen Risiken ist die Aufgabe des Managements. Die Gesellschaft hat Maßnahmen zur Früherkennung, Kontrolle und Lenkung in einem Risikomanagementsystem etabliert.

Unternehmensstrategische Risiken

Die von der Gesellschaft verfolgte Strategie der weiteren Expansion ist ein wesentliches Element der Ergebnissicherung und des Ergebniswachstums. Die erfolgreiche Umsetzung der Expansionsstrategie setzt voraus, dass es der Gesellschaft zukünftig gelingt, das hoch qualifizierte Personal, insbesondere die derzeit bei der Gesellschaft tätigen Vertriebskräfte zu halten und zusätzlich geeignete Mitarbeiter mit dem entsprechenden Fachwissen und der notwendigen Vernetzung in der Medien- und Merchandising-Branche zur Realisierung der von ihr verfolgten Strategie zu finden.

Risiken der Abhängigkeit von Geschäftspartnern

Die Gesellschaft unterhält Geschäftsbeziehungen zu Lizenzgebern, Lizenznehmern, Produzenten, Medienunternehmen, Fernsehsendern und anderen Geschäftspartnern. Für eine erfolgreiche zukünftige Entwicklung des Unternehmens ist es von Bedeutung, dass sich diese Geschäftsbeziehungen positiv fortsetzen und zusätzliche Kontakte geknüpft werden können. Der Vorstand verfügt aufgrund seiner langjährigen Erfahrung und Tätigkeit in der Medien- und Merchandisingbranche über ein breites Netzwerk. Zudem wird die Gesellschaft mit dem Ausbau der Vertriebsmannschaft ihre bestehenden Geschäftsbeziehungen weiter festigen und Risiko minimierend neue Kontakte knüpfen.

Lagebericht des Geschäftsjahr 2006

Risiken der Wettbewerbsfähigkeit

Der Markt für den Vertrieb bzw. den Erwerb von Lizenzen zeichnet sich durch einen hohen Wettbewerb aus. Die m4e GmbH & Co. KG steht in Konkurrenz zu allen auf dem Markt agierenden Lizenzagenturen. Auch die Unternehmen, die Inhalte und Marke eigenständig entwickeln sowie vermarkten, zählen zu den Wettbewerbern der m4e GmbH & Co. KG. Dieses Risiko wird minimiert, da die Gesellschaft als eine der wenigen Unternehmen in allen Bereichen des Lizenzmarktes agiert und damit trotz seiner jungen Unternehmensgeschichte ein sehr breit aufgestelltes Lizenzportfolio vorweisen kann.

Mitarbeiterisiken

Ein wichtiger Erfolgsfaktor für die m4e GmbH & Co. KG ist die Verfügbarkeit von Mitarbeitern mit hoher fachlicher Kompetenz und Qualifikation. Zur Sicherung dieser Faktoren wird sich die Gesellschaft weiterhin als attraktiver Arbeitgeber positionieren.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Die m4e GmbH & Co. KG sieht auch für das Geschäftsjahr 2007 keine finanzwirtschaftlichen Risiken. Die Liquidität ist entlang des Budgets gesichert.

Die Gesellschaft hat mittels einer speziell für das Merchandising Lizenzgeschäft entwickelten Datenbank-Software ein internes Kontrollsystem etabliert, welches alle Informationen der Lizenzverträge hinterlegt. Mittels dieses Systems können alle fälligen Zahlungseingänge und Reportings von Seiten der Lizenznehmer zeitnah eingefordert werden.

Weiteres Risikomanagement zur Sicherung der Liquidität besteht im Bereich Co-Produktion. Hier teilt die m4e GmbH & Co. KG ihr Risiko in der Regel mit zwei bis drei Partnern. So wird beispielsweise ein Thema in der Idee entwickelt bzw. konzipiert bevor es in die Produktion geht und in diesem Entwicklungsstadium verschiedenen TV-Sendern sowie der Industrie präsentiert. Sollte man nicht das erwartete Feedback erhalten und somit keine Teilfinanzierung möglich sein, entsteht nur ein geringer Abschreibungsbedarf in Höhe der Entwicklungskosten die unter den Partnern verteilt werden.

Lagebericht des Geschäftsjahr 2006

Gesamtaussage zur Risikosituation

Nach derzeit vorliegenden Informationen und Erkenntnissen weisen die genannten Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdeten Charakter für die Gesellschaft auf. Die erwähnten Risiken sind überschaubar und begrenzt.

7. Prognosebericht/Ausblick

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Nach Einschätzung der führenden Zentralbanken wird die Weltwirtschaft auch 2007 erfreuliche Wachstumsraten aufweisen. Der Internationale Währungsfond (IWF) prognostiziert für 2007 einen Zuwachs der globalen Wirtschaftsleistung von 4,9 Prozent nach 5,1 Prozent im Jahr 2006. Auch die Eurozone weist robuste Konjunkturdaten für das laufende Geschäftsjahr auf. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) prognostiziert für 2007 ein Wachstum von 2,2 Prozent (2008: 2,3 Prozent). Als Risiken gelten eine stärker als erwartete ausfallende Abkühlung der amerikanischen Wirtschaft, der Anstieg der Rohstoff- und Energiepreise sowie eine deutliche Erhöhung des Euro-Wechselkurses.

In Deutschland geht das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IWF) von einem Wirtschaftswachstum von 2,8 Prozent aus.

Künftige Branchensituation

Der Markt für die Entwicklung, Leitung und Vermarktung von medialen Inhalten sowie Marken befindet sich im Wachstum. Besonders das Marktumfeld der Interactive und New Media verzeichnet seit fünf Jahren einen ungebrochenen Wachstumstrend. Price Waterhouse Coopers prognostiziert in ihrer Studie: „Global Entertainment and Media Outlook 2006 – 2010 einen Anstieg des internationalen Marktvolumens für Computer- und Videospiele um jährlich rund 11 Prozent. Auch die Lizenzbranche rechnet für die kommenden Jahre mit einem weiteren Anstieg. Besonders Deutschland weist laut einer Studie der LIMA ein hohes Potenzial für Wachstum auf.

Lagebericht das Geschäftsjahr 2006

Geplante Änderungen in der Geschäftspolitik

Die m4e GmbH & Co. KG plant im dritten Quartal 2007 ihren Börsengang im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse. Der Emissionserlös soll die Wachstumsstrategie der Gesellschaft weiter vorantreiben. Denn in der Vergangenheit konnten einige Investitionsvorhaben aufgrund einer zu hohen notwendigen Kapitalbindung und Vorfinanzierung nicht realisiert werden. Die Gesellschaft hat klare Ziele: Das Portfolio an eigenen Lizenzrechten soll in der Zukunft weiter ausgebaut werden. Die Mittel des Börsenganges ermöglichen der Gesellschaft vermehrte Investitionen in eigene Inhalte zur Sicherung weltweiter IP-Rechte und zum Ausbau der Wertschöpfungskette. Zudem wird die m4e GmbH & Co. KG die Internationalisierung des Geschäftsmodells weiter vorantreiben und schrittweise auf das europäische Ausland übertragen.

Künftige Produkte und Dienstleistungen

Neben der Erweiterung des Portfolios mit eigenen IP-Rechten beabsichtigt die m4e GmbH & Co. KG auch im Agenturmodell mehr Lizenzen zu vermarkten. Das Management sieht speziell im Bereich Sport und Entertainment die größten Wachstumspotenziale für die Vermarktung von fremden Lizenzen. Der europäische Markt bietet ebenfalls hohe Absatzpotenziale. Die Gesellschaft beabsichtigt den Aufbau eines europäischen Vertriebs und die Erweiterung des Kontaktnetzwerkes mit lokalen Spezialisten.

Ein weiteres Ziel der Gesellschaft ist der Aufbau von Produktions-Know-how. Hierzu plant die m4e GmbH & Co. KG zukünftig die Gründung einer Entwicklungs- und Produktionsabteilung im eigenen Hause, um bei den Co-Produktionen einzelne Produktionsaufgaben zu übernehmen und die Qualität der Produktionen zu überwachen. Hier wird keine physische Produktion, sondern eine Lösung zur Überwachung der von der Gesellschaft betreuten Kooperationen angestrebt. Eigene Produktionskapazitäten ermöglichen der Gesellschaft eine Rechte-Library aufzubauen und erhöhen zusätzlich die Wertschöpfung.

Lagebericht das Geschäftsjahr 2006

Erwartete Ertrags- und Finanzlage

Die m4e GmbH & Co. KG verfügt auch im Geschäftsjahr 2007 über eine solide Finanzsituation. Die liquiden Mittel der Gesellschaft lagen Ende 2006 bei 1,47 Mio. Euro. Des Weiteren hat die Gesellschaft keine zinstragenden Verbindlichkeiten. Seit Gründung ist die m4e GmbH & Co. KG auf Cash Flow Basis im positiven Bereich. Mit dem anstehenden Börsengang im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse wird sich die Gesellschaft den notwendigen Spielraum schaffen, die Wachstumsstrategie wie geplant umzusetzen.

Grünwald, 31. März 2007

Hans Ulrich Stoef
Geschäftsführer

Michael Büttner
Geschäftsführer