

## 19.08.2013 - GBC Vorstandsinterview - 7days music entertainment AG

### Der Ausbau des Künstlerportfolios und Kooperationen mit Labels und Produzenten sollen das Unternehmen wieder in die schwarzen Zahlen führen - Frisches Kapital soll dabei als Grundlage dienen

Unternehmen: 7days music entertainment AG<sup>\*5</sup>  
ISIN: DE000A1EWXW8  
Kurs bei Erstellung: 0,21 € (19.08.2013; 13:40)  
Analyst: Felix Gode  
Fertigstellung/Erstveröffentlichung: 19.08.2013

Auf der Hauptversammlung der 7days music entertainment AG am 30.08.2013 soll eine Kapitalerhöhung zur Stärkung der Kapitalbasis sowie zum weiteren Ausbau des Künstlerportfolios beschlossen werden. Wie die Zukunft des Unternehmens aussehen und wie die Entwicklung vorangetrieben werden soll, hat GBC-Analyst Felix Gode mit dem Vorstand der 7days music entertainment AG, Klaus Munzert, besprochen.

**Felix Gode: Herr Munzert, lassen Sie uns zunächst einen Blick auf Ihr Geschäftsmodell werfen. Bitte stellen Sie uns doch bitte Ihr Unternehmen kurz vor und erklären Sie Ihre strategische Positionierung.**

**Klaus Munzert:** Die 7days music entertainment AG produziert und veröffentlicht Musikaufnahmen mit Künstlern, erwirbt Aufnahmen anderer Produzenten und wertet diese aus. Neben diesem Geschäftsfeld Musikproduktionen sind wir über unser Tochterunternehmen 313 Music GmbH seit 2007 im Bereich Künstlermanagement tätig.

Vorrangiges strategisches Ziel der 7days music entertainment AG ist, die bestehenden Geschäftsfelder der Gesellschaft weiter zu stärken sowie neue Tätigkeitsfelder zu erschließen, um langfristig wieder eine höhere Ertragsstabilität zu erreichen. Im traditionellen Bereich Musikproduktionen gehört dazu vor allem die Verpflichtung neuer Künstler und junger Talente, die Verbreiterung der Repertoires durch verstärkte Zusammenarbeit mit etablierten Labels und Produzenten. Zur Erhöhung der Substanz sollen gezielte Zukäufe von Katalogen das bisherige Portfolio sinnvoll ergänzen.

Der Fokus des Künstlerportfolios soll dabei nicht auf den großen Namen dieser Branche, sondern vielmehr auf erfolgreichen und profitablen Künstlern liegen, um somit auch das Risiko einer einzelnen Veröffentlichung deutlich reduzieren zu können.

**Felix Gode: Der Musikmarkt gestaltet sich ja seit mehreren Jahren schwierig. Aber während der Musikmarkt insgesamt stagniert, erleben digitale Musikverkäufe zweistellige Zuwachsraten und stabilisieren den gesamten Musikmarkt. Welche Bedeutung hat dieser Wandel in der Musikindustrie für Ihr Unternehmen und welche Vorteile bringt dies für Sie mit sich?**

**Klaus Munzert:** Das digitale Geschäft gewinnt immer mehr an Bedeutung, da sich mittlerweile auch die legalen Angebote durchgesetzt haben, und wird auch eines Tages den Rückgang der physischen Verkäufe kompensieren, wenn nicht sogar vollständig ersetzen können. Weitere Vorteile sind:

- Das Musikangebot wird flexibler und günstiger - sowohl für den Konsumenten, als auch für den Hersteller
- Keine Retouren
- Höhere Erreichbarkeit der jüngeren Zielgruppen

**Felix Gode:** In den vergangenen beiden Geschäftsjahren sind Sie auf AG-Ebene mit 52 %, respektive über 23 % gewachsen. Was waren die wesentlichen Treiber für diese erfreuliche Entwicklung bzw. welche Künstler in Ihrem Portfolio waren besonders erfolgreich?

**Klaus Munzert:** Besonders erfolgreich und auch profitabel waren hier die Hip Hop-Künstler Farid Bang, Eko Fresh und Summer Cem.

**Felix Gode:** Dennoch waren die Ergebnisse noch rot, wenngleich ein Aufwärtstrend zu erkennen ist. Was sind die Gründe für die noch vorhandenen Verluste?

**Klaus Munzert:** „Der Konsument hat versagt.“ Spaß beiseite - Insgesamt konnten die gesteckten Ziele jedoch nicht erreicht werden, da verschobene und hinter den Erwartungen zurückgebliebene Veröffentlichungen nicht aufgefangen werden konnten und die Gesellschaft nicht über ausreichend Rechte und Künstler verfügt, um Ausfälle oder umsatzschwache Produktionen kompensieren zu können. Daher wollen wir in Zukunft weiterhin verstärkt das Künstlerportfolio ausbauen, um somit eine profitable Umsatzbasis zu schaffen.

**Felix Gode:** Ihre Fixkosten wiesen in den vergangenen Geschäftsjahren eine hohe Stabilität auf. Der wesentliche Faktor für die Ergebnisentwicklung in der Vergangenheit, aber auch für die Zukunft, sind die Materialaufwendungen. Was sind bei den Materialaufwendungen die wichtigsten Faktoren und Einflussgrößen?

**Klaus Munzert:** Die Materialaufwendungen sind in erster Linie von den Veröffentlichungen und somit vom Umsatz abhängig und enthalten Fertigungskosten, Lizenzkosten sowie Aufwendungen für Marketing & Promotion.

**Felix Gode:** Zuletzt sind Sie neue Kooperationen mit Shop24Direct und Label Transmission Recordings eingegangen. Worin bestehen diese Kooperationen und was erwarten Sie sich von ihnen.

**Klaus Munzert:** Im Kataloggeschäft, also bei der Auswertung älterer Titel, hatten wir unseren Bestand bis zum Jahresende 2011 auf exklusiver Basis an Sony lizenziert. Seit Anfang 2012 übernehmen wir diese Auswertung wieder selbst und Sony Music hat jetzt einen nicht-exklusiven Zugriff. Seit September 2012 nutzen wir einen dritten Kanal und haben eine umfangreiche Kooperation mit Shop24Direct vereinbart. Der Direktmarketingspezialist konzentriert sich hauptsächlich auf Schlager und Volksmusik und nutzt diverse TV-Sender, Kataloge, Mailings, Zeitschriftenwerbung sowie das Internet. Anfang 2013 erzielten wir mit Shop24Direct bereits einen schönen Erfolg: Das Album „Das Beste – Seine schönsten Lieder“ von Hansi Hinterseer, das ausschließlich Titel aus unserem Katalog enthält, erreichte auf Anhieb Platz 11 der deutschen Albumcharts. Die dazugehörige DVD stieg sogar auf Position 1.

Mit der Kooperation mit Transmission Recording haben wir unsere Label-Aktivitäten weiter ausgebaut. Für dieses unabhängige Londoner Label übernehmen wir die Vermarktung und Veröffentlichung der Musikproduktionen im deutschsprachigen Raum. Transmission ist überwiegend auf dem stark wachsenden Dance-Bereich spezialisiert, den die 7days music AG bisher nicht abdeckte, und der immer wichtiger wird. Das zeigt sich unter anderem daran, dass Dance-Hits zunehmend auch im Radio gespielt werden. Früher liefen David Guetta & Co. ausschließlich in den Clubs.

In Zukunft wollen wir natürlich weitere Kooperationen dieser Form abschließen, da sie ein geringes Risiko beherbergen, keine hohen Investitionen erfordern und sehr schnell profitabel werden können.

**Felix Gode:** Jüngst verkündet haben Sie auch eine Hip Hop Kooperation mit dem Label des deutschen Rap-Stars Eko Fresh. Was steckt hinter dieser Zusammenarbeit und was sind die Ziele?

**Klaus Munzert:** Über diese Kooperation wollen wir neue Hip Hop-Künstler, arrivierte Rapper, als auch Newcomer, gewinnen und diesen Bereich ausbauen. Eko Fresh ist ein angesehener und erfolgreicher Künstler in diesem Bereich und verfügt über die entsprechenden Kontakte, während wir die nötigen personellen Ressourcen beisteuern und uns um die Abläufe und den Vertrieb kümmern.

**Felix Gode:** Schauen wir auf das laufende Geschäftsjahr 2013. Entscheidend für die Umsatzentwicklung sind die Veröffentlichungen der Künstler in ihrem Portfolio und deren Erfolg in den Charts. Welche Veröffentlichungen sind bislang bereits erfolgt, wie schätzen Sie deren Erfolg ein und worauf können sich Musikfreunde im weiteren Jahresverlauf noch freuen?

**Klaus Munzert:** Im ersten Halbjahr haben wir uns neben der Veröffentlichung von Maite Kelly auf Katalogprodukte und die Künstler von Transmission konzentriert, die wir jetzt auch nach und nach veröffentlichen werden - wie z.B. Sam Gray. Zudem erscheint am 23.08.2013 das neue Album von Eko Fresh. Neue Produktionen von Summer Cem und Daniel Bertram werden ebenfalls im Herbst erscheinen.

**Felix Gode:** Für das Jahr 2013 streben Sie ein positives EBIT im unteren sechsstelligen Bereich an. Welche Maßnahmen haben Sie, neben der Forcierung des Umsatzwachstums, ergriffen, um die Ergebnisse ins Positive zu drehen?

**Klaus Munzert:** Zum einen wollen wir unsere Kostendisziplin weiter fortführen, zum anderen haben wir in diesem Jahr das Künstlerportfolio bereinigt. Stichwort: Alte Zöpfe weg! Das heißt, wir haben uns von unprofitablen Künstlern getrennt oder entsprechende Verträge nicht verlängert. Daher ist 2013 auch eher als Umbruchsjahr anzusehen. Wir haben uns gut aufgestellt, die Künstlereinkaufsstrategien überdacht und wollen zudem auch die Vertriebs- und Marketingaktivitäten, vor allem im digitalen Bereich, ausbauen. Weiterhin wollen wir das Risiko und die Abhängigkeit von einzelnen Veröffentlichungen minimieren indem wir weitere Kooperationen mit Labels, Produzenten und Künstlern eingehen.

**Felix Gode:** Auf Ihrer Hauptversammlung am 30.08.2013 schlagen Sie den Aktionären eine Kapitalherabsetzung im Verhältnis von 10:1 sowie eine anschließende Kapitalerhöhung um bis zu 3.633.328 Aktien vor. Diese Maßnahme würde den Bilanzverlust ausgleichen und gleichzeitig neue finanzielle Mittel in die Kassen spülen. Was planen Sie mit dem möglichen Emissionserlös?

**Klaus Munzert:** Wie schon erwähnt, wollen wir gezielt in profitable Künstler investieren, weitere Kooperationen eingehen, einzelne Genres ausbauen und auch für eine Nachhaltigkeit der erfolgreichen Produktionen sorgen.

**Felix Gode:** Blicken wir noch weiter in die Zukunft. Wo sehen Sie die 7days music AG in 5 Jahren? In welche Richtung wird die Unternehmensentwicklung vorangetrieben werden?

**Klaus Munzert:** Egal ob in 3, 4 oder 5 Jahren - ich sehe nicht nur die Chance der 7days music AG ein profitables Musiklabel mit einer gesunden Struktur zu werden, sondern vielmehr 7days music als Konglomerat verschiedener Label- und Künstlerkooperationen, die gezielt einzelne Genres und Bereiche abdecken und ausbauen.

**Felix Gode:** Herr Munzert, ich danke Ihnen für das Gespräch.

# Anhang

## §1 Disclaimer/ Haftungsausschluss

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken. Alle Daten und Informationen aus dieser Studie stammen aus Quellen, welche GBC für zuverlässig hält. Darüber hinaus haben die Verfasser die größtmögliche Sorgfalt verwandt, sicherzustellen, dass die verwendeten Fakten und dargestellten Meinungen angemessen und zutreffend sind. Trotz allem kann keine Gewähr oder Haftung für deren Richtigkeit übernommen werden – und zwar weder ausdrücklich noch stillschweigend. Darüber hinaus können alle Informationen unvollständig oder zusammengefasst sein. Weder GBC noch die einzelnen Verfasser übernehmen eine Haftung für Schäden, welche aufgrund der Nutzung dieses Dokuments oder seines Inhalts oder auf andere Weise in diesem Zusammenhang entstehen.

Weiter weisen wir darauf hin, dass dieses Dokument weder eine Einladung zur Zeichnung noch zum Kauf irgendeines Wertpapiers darstellt und nicht in diesem Sinne auszulegen ist. Auch darf es oder ein Teil davon nicht als Grundlage für einen verbindlichen Vertrag, welcher Art auch immer, dienen oder in diesem Zusammenhang als verlässliche Quelle herangezogen werden. Eine Entscheidung im Zusammenhang mit einem voraussichtlichen Verkaufsangebot für Wertpapiere, des oder der in dieser Publikation besprochenen Unternehmen sollte ausschließlich auf der Grundlage von Informationen in Prospekten oder Angebotschreiben getroffen werden, die in Zusammenhang mit einem solchen Angebot herausgegeben werden.

GBC übernimmt keine Garantie dafür, dass die angedeutete Rendite oder die genannten Kursziele erreicht werden. Veränderungen in den relevanten Annahmen, auf denen dieses Dokument beruht, können einen materiellen Einfluss auf die angestrebten Renditen haben. Das Einkommen aus Investitionen unterliegt Schwankungen. Anlageentscheidungen bedürfen stets der Beratung durch einen Anlageberater. Somit kann das vorliegende Dokument keine Beratungsfunktion übernehmen.

### **Vertrieb außerhalb der Bundesrepublik Deutschland:**

Diese Publikation darf, sofern sie im UK vertrieben wird, nur solchen Personen zugänglich gemacht werden, die im Sinne des Financial Services Act 1986 als ermächtigt oder befreit gelten, oder Personen gemäß Definition § 9 (3) des Financial Services Act 1986 (Investment Advertisement) (Exemptions) Erlass 1988 (in geänderter Fassung), und darf an andere Personen oder Personengruppen weder direkt noch indirekt übermittelt werden.

Weder dieses Dokument noch eine Kopie davon darf in die Vereinigten Staaten von Amerika oder in deren Territorien oder Besitzungen gebracht, übertragen oder verteilt werden. Die Verteilung dieses Dokuments in Kanada, Japan oder andere Gerichtsbarkeiten kann durch Gesetz beschränkt sein und Personen, in deren Besitz diese Publikation gelangt, sollten sich über etwaige Beschränkungen informieren und diese einhalten. Jedes Versäumnis diese Beschränkung zu beachten, kann eine Verletzung der US-amerikanischen, kanadischen oder japanischen Wertpapiergesetze oder der Gesetze einer anderen Gerichtsbarkeit darstellen.

Durch die Annahme dieses Dokuments akzeptieren Sie jeglichen Haftungsausschluss und die vorgenannten Beschränkungen.

*Die Hinweise zum Disclaimer/ Haftungsausschluss finden Sie zudem unter:*

**<http://www.gbc-ag.de/de/Disclaimer.htm>**

## **Rechtshinweise und Veröffentlichungen gemäß §34b Abs. 1 WpHG und FinAnV**

Die Hinweise finden Sie zudem im Internet unter folgender Adresse: <http://www.gbc-research.de/index.php/publisher/articleview/frmCatId/17/frmArticleID/98/>

### **§ 2 (I) Aktualisierung:**

Eine konkrete Aktualisierung der vorliegenden Analyse(n) zu einem festen Zeitpunkt ist aktuell terminlich noch nicht festgelegt. GBC AG behält sich vor, eine Aktualisierung der Analyse unangekündigt vorzunehmen.

### **§ 2 (II) Empfehlung/ Einstufungen/ Rating:**

Die GBC AG verwendet seit 1.7.2006 ein 3-stufiges absolutes Aktien-Ratingsystem. Seit dem 1.7.2007 beziehen sich die Ratings dabei auf einen Zeithorizont von mindestens 6 bis zu maximal 18 Monaten. Zuvor bezogen sich die Ratings auf einen Zeithorizont von bis zu 12 Monaten. Bei Veröffentlichung der Analyse werden die Anlageempfehlungen gemäß der unten beschriebenen Einstufungen unter Bezug auf die erwartete Rendite festgestellt. Vorübergehende Kursabweichungen außerhalb dieser Bereiche führen nicht automatisch zu einer Änderung der Einstufung, geben allerdings Anlass zur Überarbeitung der originären Empfehlung.

**Die jeweiligen Empfehlungen/ Einstufungen/ Ratings sind mit folgenden Erwartungen verbunden:**

KAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\geq + 10 \%$ .
HALTEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt dabei $> - 10 \%$ und $< + 10 \%$ .
VERKAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\leq - 10 \%$ .

Kursziele der GBC AG werden anhand des fairen Wert je Aktie, welcher auf Grundlage allgemein anerkannter und weit verbreiteter Methoden der fundamentalen Analyse, wie etwa dem DCF-Verfahren, dem Peer-Group-Vergleich und/ oder dem Sum-of-the-Parts Verfahren, ermittelt wird, festgestellt. Dies erfolgt unter Einbezug fundamentaler Faktoren wie z.B. Aktiensplits, Kapitalherabsetzungen, Kapitalerhöhungen M&A-Aktivitäten, Aktienrückkäufen, etc.

### **§ 2 (III) Historische Empfehlungen:**

Die historischen Empfehlungen von GBC zu der/den vorliegenden Analyse(n) sind im Internet unter folgender Adresse einsehbar:

<http://www.gbc-ag.de/de/Offenlegung.htm>

**§ 2 (IV) Informationsbasis:**

Für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) wurden öffentlich zugängliche Informationen über den/die Emittenten, (soweit vorhanden, die drei zuletzt veröffentlichten Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad-hoc-Mitteilungen, Pressemitteilungen, Wertpapierprospekt, Unternehmenspräsentationen, etc.) verwendet, die GBC als zuverlässig einschätzt. Des Weiteren wurden zur Erstellung der vorliegenden Analyse(n) Gespräche mit dem Management des/der betreffenden Unternehmen geführt, um sich die Sachverhalte zur Geschäftsentwicklung näher erläutern zu lassen.

**§ 2 (V) 1. Interessenskonflikte nach §34b Abs. 1 WpHG und FinAnV:**

Die GBC AG sowie der verantwortliche Analyst erklären hiermit, dass folgende möglichen Interessenskonflikte, für das/ die in der Analyse genannte(n) Unternehmen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung bestehen und kommen somit den Verpflichtungen des §34b WpHG nach. Eine exakte Erläuterung der möglichen Interessenskonflikte ist im Weiteren im Katalog möglicher Interessenskonflikte unter § 2 (V) 2. aufgeführt.

**Bezüglich der in der Analyse besprochenen Wertpapiere oder Finanzinstrumente besteht folgender möglicher Interessenskonflikt: (5)**

**§ 2 (V) 2. Katalog möglicher Interessenskonflikte:**

(1) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem Unternehmen.

(2) Dieses Unternehmen hält mehr als 3 % der Anteile an der GBC AG oder einer mit ihr verbundenen juristischen Person.

(3) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person ist Market Maker oder Designated Sponsor in den Finanzinstrumenten dieses Unternehmens.

(4) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person war in den vorangegangenen 12 Monaten bei der öffentlichen Emission von Finanzinstrumenten dieses Unternehmens betreffend, federführend oder mitführend beteiligt.

(5) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit diesem Unternehmen getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Emittent der Entwurf der Analyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.

(6) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit einem Dritten über dieses Unternehmen getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Emittent der Entwurf der Analyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.

(7) Der zuständige Analyst hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem Unternehmen.

(8) Der zuständige Analyst dieses Unternehmens ist Mitglied des dortigen Vorstands oder des Aufsichtsrats.

(9) Der zuständige Analyst hat vor dem Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile an dem von ihm analysierten Unternehmen, vor der öffentlichen Emission erhalten bzw. erworben.

**§ 2 (V) 3. Compliance:**

GBC hat intern regulative Vorkehrungen getroffen, um mögliche Interessenskonflikten vorzubeugen bzw. diese sofern vorhanden, offen zu legen. Verantwortlich für die Einhaltung der Regularien ist dabei der derzeitige **Compliance Officer, Markus Lindermayr, Email: lindermayr@gbc-ag.de.**

**§ 2 (VI) Verantwortlich für die Erstellung:**

Verantwortliches Unternehmen für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) ist die GBC AG mit Sitz in Augsburg, welche als Researchinstitut bei der zuständigen Aufsichtsbehörde (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Lurgiallee 12, 60439 Frankfurt) gemeldet ist.

Die GBC AG wird derzeit vertreten durch Ihre Vorstände Manuel Hölzle (Vorsitz), Jörg Grunwald und Christoph Schnabel.

**Die für diese Analyse verantwortlichen Analysten sind:**

**Felix Gode, Dipl. Wirtschaftsjurist (FH), Stellv. Chefanalyst**

**§ 3 Urheberrechte**

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Es wird Ihnen ausschließlich zu Ihrer Information zur Verfügung gestellt und darf nicht reproduziert oder an irgendeine andere Person verteilt werden. Eine Verwendung dieses Dokuments außerhalb den Grenzen des Urhebergesetzes erfordert grundsätzlich die Zustimmung der GBC, bzw. des entsprechenden Unternehmens, sofern es zu einer Übertragung von Nutzungs- und Veröffentlichungsrechten gekommen ist.

GBC AG  
Halderstraße 27  
D 86150 Augsburg

Tel.: 0821/24 11 33-0  
Fax.: 0821/24 11 33-30

Internet: <http://www.gbc-ag.de>

E-Mail: [compliance@gbc-ag.de](mailto:compliance@gbc-ag.de)