

Kreativer Lizenzvermarkter

Mit m4e versucht ein Unternehmen den Sprung an die Börse, das auf den ersten Blick mit einem Jahresumsatz von 4,3 Millionen Euro (2006) erschreckend klein ist.

Allerdings – und deshalb doch interessant – macht die Gesellschaft mit 1,3 Millionen Euro mehr Gewinn als so manches größere Unternehmen.

Das Geschäftsmodell von m4e unterteilt sich dabei in die beiden Bereiche **Lizenzagentur** und den eigenen **Rechtshandel**. Beispiel: Vor einiger Zeit wurden die Münchner vom DFB beauftragt, ein Maskottchen zu entwickeln. Bevor „Paule“ geschaffen wurde, machte sich die Agentur Gedanken, wie die Figur positioniert werden kann. Beispielsweise wurde mit dem Bayerischen Rundfunk eine Fußballstaffel gedreht, in der „Paule“ immer im Bild auftauchte. Zudem ist der Charakter bei allen Spielen des DFB vor Ort. Nachdem „Paule“ nun bekannter war, startete die Vermarktung.

Um die Erlöse zu steigern, will m4e zukünftig auch vermehrt als Koproduzent von TV-Serien auftreten, um anschließend die eigenen maßgeschneiderten Figuren besser vermarkten zu können. Insgesamt ist das Geschäftsmodell schlüssig. Allerdings ist die Gefahr, dass ein Großkunde mal wegbricht, immer vorhanden. Investments in solch kleine Gesellschaften sind daher hoch riskant. (tom)

Quick-Check

m4e

Erw. Preisspanne	6,00 € bis 7,50 €
Zeichnungsfrist	bis 14. Juli 2007
Erster Handelstag	19. Juli 2007
Ausgegebene Aktien	0,8 von 3,3 Mio.
Erwarteter Umsatz 2007	5,00 Mio.
Erwarteter Gewinn 2007	1,2 Mio.
KGV 2007	13,0 bis 16,3
Prospekt	ja (www.m4e.de)
Segment	Entry Standard
ISIN	DE 000 AOM SEQ 3

Fazit: Für spekulativ orientierte Anleger macht eine Zeichnung Sinn. Die Platzierung selbst sollte aufgrund der geringen Größe kein Problem sein.

