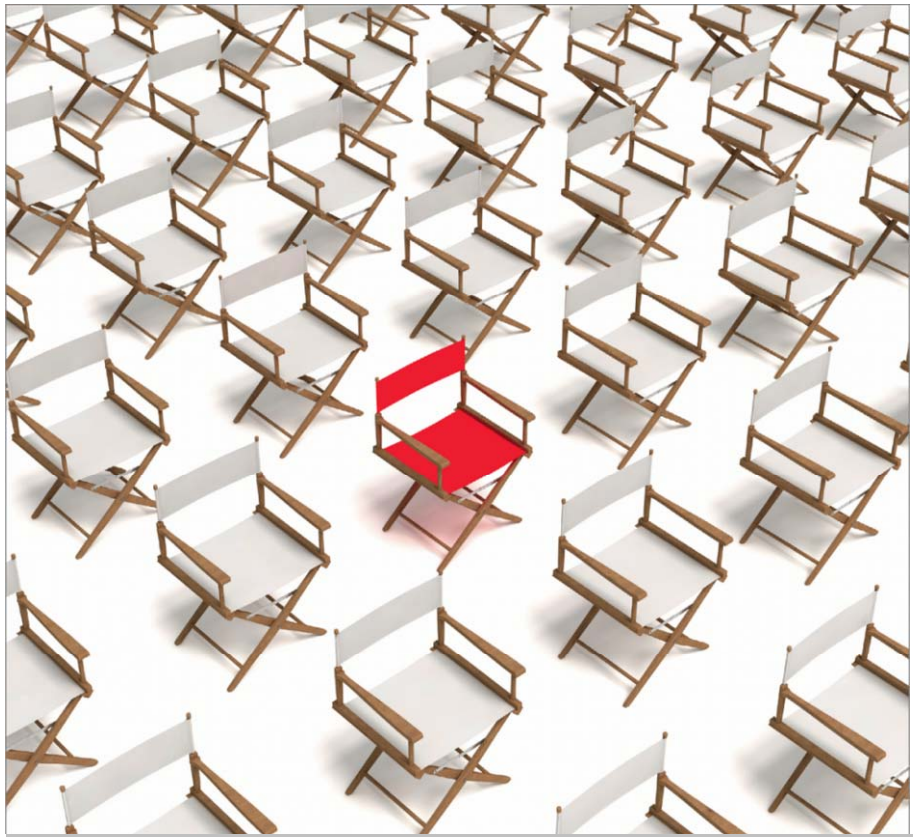
made for entertainment



UNTERNEHMENSPRÄSENTATION

Entry und General Standard-Konferenz 2010
m4e AG – 03. Mai 2010

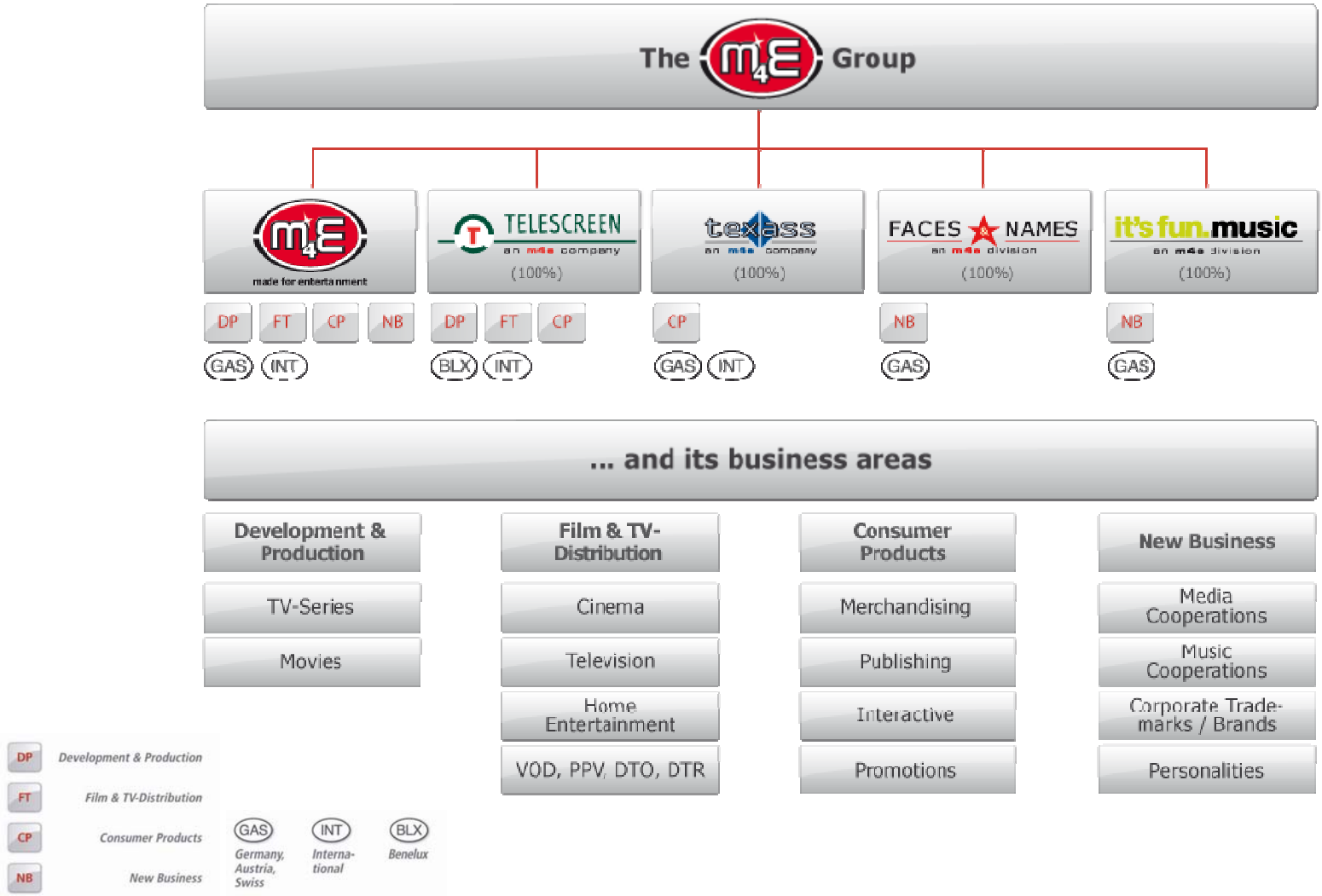
TELESCREEN an m4e company · texass an m4e company · FACES & NAMES an m4e division · it's fun. music an m4e division

Agenda

	Seite
m4e AG im Überblick	02
Geschäftsmodell	05
Markt	09
Unternehmensstrategie	15
Unternehmensentwicklung	18
Finanzen	27
Aktie	29
Anhang	33

m4e AG im Überblick

Unternehmensgruppe



m4e AG im Überblick

made for entertainment

Lizenzen & Partner der m4e Gruppe

Entertainment / Characters

Ben 10, Beyblade Metal Fusion, Frosch & Freunde, Gormiti, Hunter, Kamen Rider, Little Princess, Lizzie McGuire, Pop Pixie, Shaun the Sheep, Teletubbies, Winx

uvm.

Sport

Deutscher Fußball-Bund, Nationalmannschaften, St. Pauli, NHL

Brands & Personalities

bad alice, Casper, The Dog, The Dome, Frankie's Garage, Jeanette Biedermann, Kikaninchen, Love is..., massa haus, RTL, PlayStation, Selina

uvm.

Lizenzgeber

4Kids Entertainment, Adness Entertainment, Alliance, Big Bocca Productions, Deutscher Fußball-Bund, NHL, Nelvana, Nerd Corps, Toei Animation, Rainbow, TMS Entertainment, Target Entertainment Group

uvm.

Lizenzgeber & Lizenznehmer

Bandai, BMG, Hasbro, Kika, Mattel, Nickelodeon, ORF, Ravensburger, RTL, Schmidt, Sega, ZDF

uvm.

Lizenznehmer & Vertriebspartner

adidas, Blue Ocean, Burger King, C&A, Karstadt, kik, McDonald's, Panini, Pimkie, Simba, Toys R Us, Upper Deck

uvm.

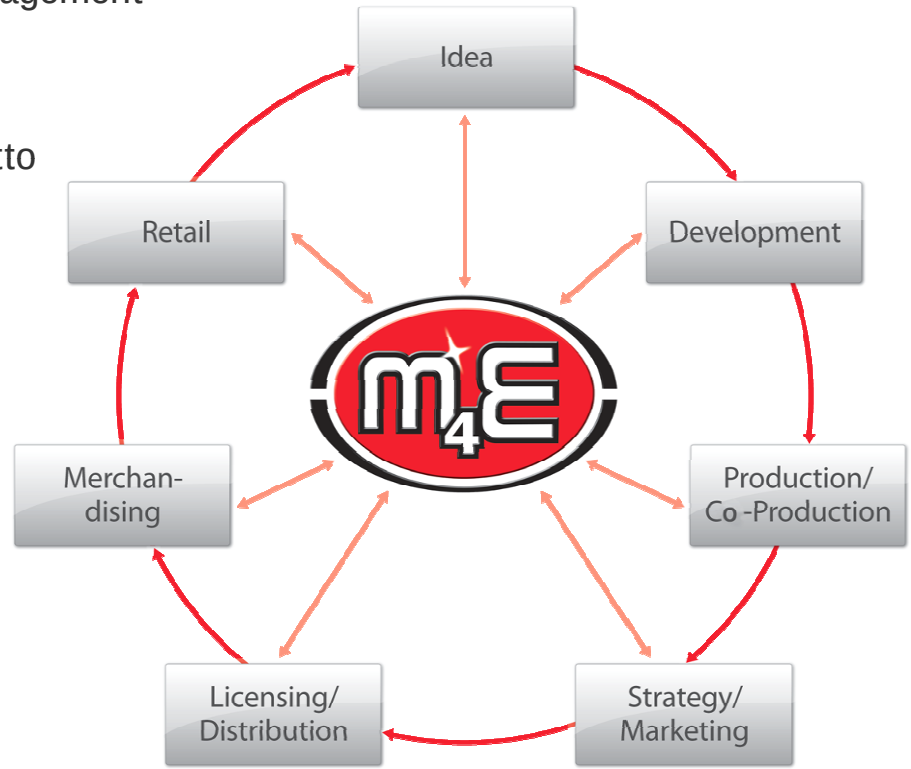
Agenda

	Seite
m4e AG im Überblick	02
Geschäftsmodell	**05**
Markt	09
Unternehmensstrategie	15
Unternehmensentwicklung	18
Finanzen	27
Aktie	29
Anhang	33

Geschäftsmodell

Unternehmenspositionierung

- International tätiges und integriertes Brand Management- und Medienunternehmen
- Entwicklung und Vermarktung von Marken und Charakteren (IP-Rechte) gemäß dem Firmenmotto „made for entertainment“
- Rechte an Marken und Charakteren werden u.a. an TV-Sender, Online Plattformen, Videofirmen und Merchandising Lizenznehmer vergeben
- Zentrale Steuerung aller relevanten Verwertungsbereiche zur Erhöhung des Bekanntheitsgrads von Charakteren und IP-Rechten
  - Entwicklung eigener IP-Rechte = Brand und Charakter-Entwicklung
  - Zentrale Vermarktung zur Erzielung maximaler Lizenzerlöse über viele Vermarktungskanäle



Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell von m4e basiert auf zwei Säulen

	Agenturgeschäft (Vermarktung von fremden Lizenzen)	**Eigene Intellectual Property Rechte** (Vermarktung als Lizenzgeber)
Marge	■ **20 - 35 %** der Lizenzeinnahmen, welche durch m4e vermittelt werden ■ **Lizenzvermittlung nur territorial** möglich	■ Mindestens **40%** der **weltweiten Lizenz-einnahmen** (Verteilung der Marge nach Investitionsbeitrag)
Umsatz-wachstum		
Umsatz-anteil	65% (2006) 30 bis 40% (2012)	35% (2006) 60 bis 70% (2012)

Bedeutung und Umsatzanteil

Geschäftsmodell

Wertschöpfungskette

Entwicklung → **Produktion / Co-Produktion** → **Licensing / Distribution & Merchandising** → **Marketing / Retail**

Spielfilme und TV-Serien (Animation und Realfilm) für Kino, TV und DVD sowie Characters durch Entwicklungsabteilung von Telescreen B.V., die Kooperation mit Hahn Film oder Co-Produktions-Partner.

- Film
- Home Entertainment
- Broadcaster
- Publishing
- New Media
- Interactive
- Spielwaren
- Diverse

- Tex-ass
- Consumer Goods
- Lizenzpartner
- M&A*

- Sponsoren
- Kundenorientierte Konzepte
- qualifizierte Logistik-partner

** Mögliche Geschäftsfelder für Akquisitionen (Mergers & Acquisitions)*

Agenda

	Seite
m4e AG im Überblick	02
Geschäftsmodell	05
Markt	09
Unternehmensstrategie	15
Unternehmensentwicklung	18
Finanzen	27
Aktie	29
Anhang	33

Markt

Der Markt im Umbruch

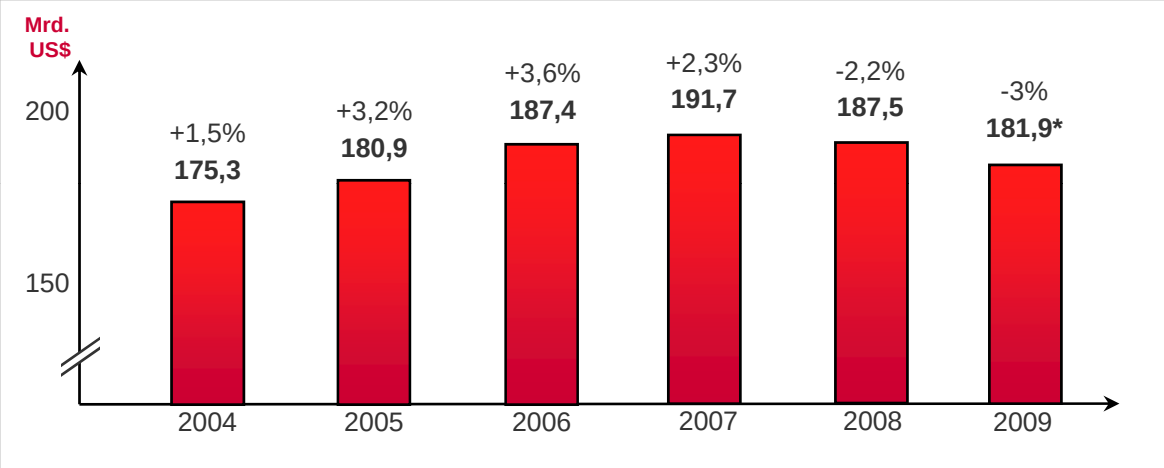
- Konsolidierung des Kids- und Family Entertainment Marktes
- Insolvenzen von börsennotierten Unternehmen in 2009 und 2010 wie z.B. BKN, TV-Loonland und vielen anderen
- Verkauf der Unterhaltungssparte (EM Entertainment) der EM.Sport Media AG (Constantin Medien AG) an Studio 100

Chancen

- Content bleibt „King“
- Übernahme der freien Marktplätze
- Langfristige, beherrschende Marktstellung für Unternehmen post Konsolidierung => „Independents“
- Entwicklung zu einem der führenden Contentlieferanten für neue Medienplattformen

Markt

Weltweiter Handelsumsatz mit Lizenzprodukten



- 2009 wurden weltweit rund $ 182 Mrd. mit lizensierten Produkten umgesetzt*
- 85% der Lizenzprodukte werden in den USA, Japan und Europa veräußert 1)
- über 50% des Handelsumsatzes wird in den Lizenzsparten Character, Brands und Entertainment erzielt
- ca. 29% des weltweiten Lizenzumsatzes wird mit Textilien erzielt
- Weiteres Wachstum der Handelsumsätze im Bereich Character / Brands / Entertainment erwartet
- Allerdings dämpfte die Wirtschaftskrise die weltweiten Konsumausgaben 2008/2009 und führte zum Nachfragerückgang im Lizenzgeschäft

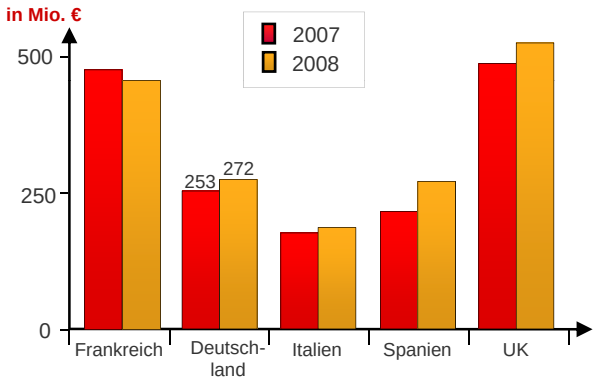
1) Quelle: 2009 Industry Annual Report, www.licensemag.com, Oct. 2009
** Branchenschätzung*

Markt

Entwicklung im Lizenz Spielwaren- und Home Entertainment Markt

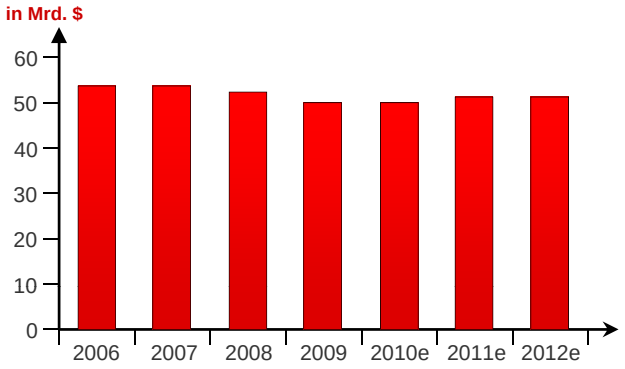
- Frankreich und UK sind die umsatzstärksten Märkte in Europa
- Großes Entwicklungspotential in Deutschland, wo traditionelles Spielzeug auf den vordersten Plätzen liegt (z.B. Systemspielzeug wie Lego oder Playmobil)
- Marktanteil von Lizenzen in Deutschland: 17%
- Umsatzanteil im Spielwarenmarkt (inkl. Games) stieg zwischen 2005 und 2009 um ca. 19% auf € 3,7 Mrd.

Umsatz mit Lizenzen im Spielwarenmarkt in Europa



- Stabile Marktlage im Home Entertainment Sektor
  - Deutscher Videomarkt erzielt mit € 1,378 Mrd. einen Rekordumsatz in 2009
  - Weltweite Rückgang der DVD-Absätze wird durch Bluray-Verkäufe aufgefangen
  - USA und UK sind Märkte mit traditionell überdurch-schnittlicher Zahl an DVD-Pro-Kopf-Verkäufen

Ausgaben Home Entertainment weltweit (DVD/Bluray)

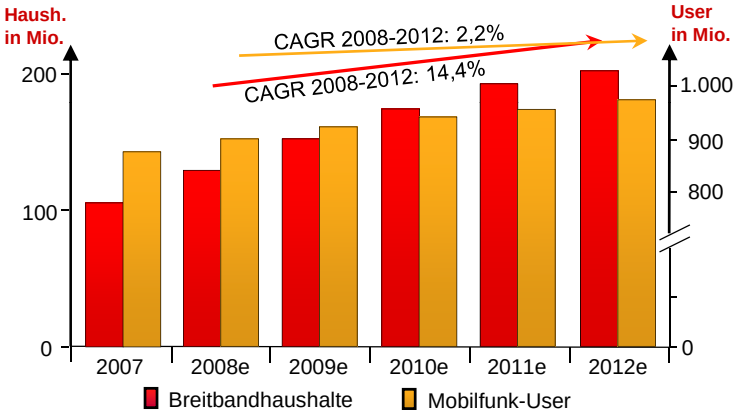


Quellen: npdgroup Deutschland und Screen Digest, sowie Bundesverband Audiovisuelle Medien BVV und VideoMarkt

Wachsende Märkte bieten zusätzliche Potentiale

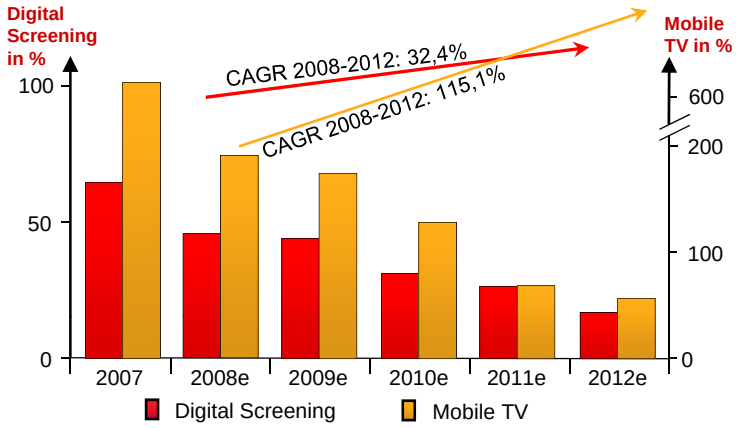
- Zunehmende Verfügbarkeit und Nutzung von Breitband-Internetanschlüssen verstärkt das Wachstum bei Online Filmangeboten und –Downloads
- Vorteile für Anbieter mit eigenen Rechten
- Mobiler Datentransfer wird schneller und Handys werden zu Abspielstationen für Filme und Serien

Wachstum der Breitband-Haushalte und Mobilfunk-User in Europa



- Zusätzliche Einnahmen im Home Entertainment durch VOD und Mobile TV
  - Direkte Ansprache der Kernzielgruppen
  - Starkes weltweites Wachstum prognostiziert
  - VOD und IPTV werden die klassischen TV-Sender jedoch nicht ersetzen können

Wachstumsraten im Home Entertainment Sektor für Digital Screening (VOD) und Mobile TV



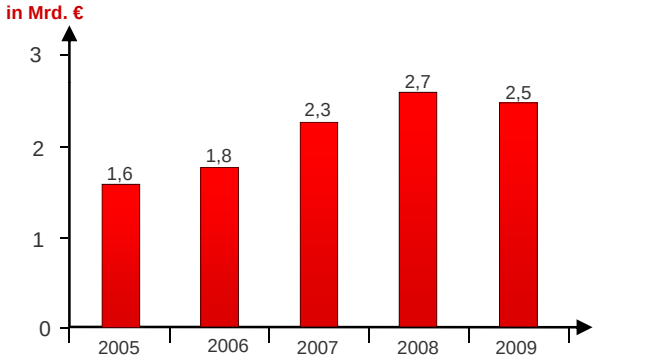
Quellen: PricewaterhouseCoopers, First Berlin Equity Research, Dez. 2008
CAGR: Average yearly growth rate = Durschnittliche jährliche Wachstumsrate

Markt

Großes Potential im Electronic-Games Markt

- Mit 2,5 Milliarden Euro pro Jahr setzt die Gamingbranche in Deutschland mittlerweile mehr Geld mit Konsolen und Videogames um, als mit dem Verkauf von Kinotickets oder Musikträgern erzielt wird
- Umsatzeinbruch im Softwaresektor aufgrund der Wirtschaftskrise: Konsumenten griffen zu preiswerten Produkten
- Bester Entertainmentstart aller Zeiten durch ein Videogame: „Modern Warfare 2“ mit ca. $ 402 Mio. Umsatz am ersten Verkaufstag - Eintrag ins Guinness-Buch!
- Enormes Potential für Videogame Merchandising

Umsatz mit Konsolen und Spielprogrammen für Konsolen und PCs



Quellen: BITKOM/GfK/Media Control

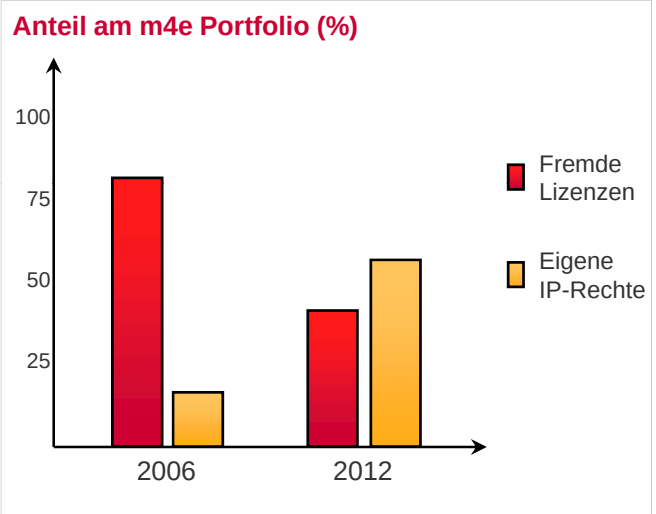
Agenda

	Seite
m4e AG im Überblick	02
Geschäftsmodell	05
Markt	09
Unternehmensstrategie	15
Unternehmensentwicklung	18
Finanzen	27
Aktie	29
Anhang	33

Unternehmensstrategie

Ziele

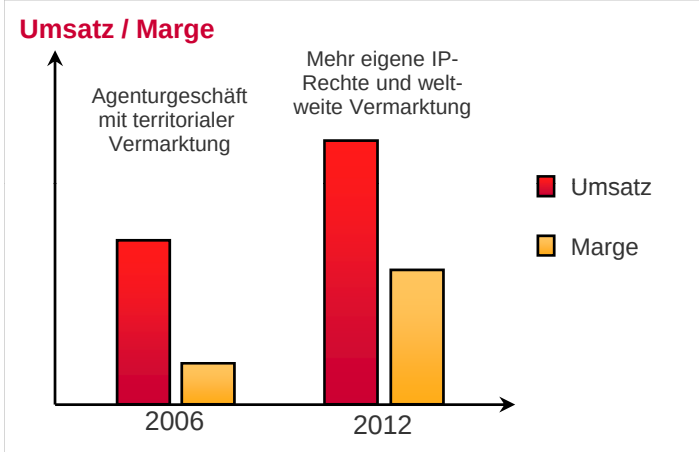
- Wachstum durch steigende Investitionen in Inhalte und Brands zur Sicherung umfassender IP-Rechte und einer optimierten Wertschöpfungskette
- Akquisition von Unternehmen aus den Bereichen Film- und Fernsehrechte, Internet und Publishing, um die Wertschöpfungskette sinnvoll zu erweitern
- Akquisition von Unternehmen aus den Branchen Textilien, Accessoires und Design zur Ausdehnung von Produktion und Vertrieb der Tex-ass Textilvertriebs GmbH auf ganz Europa, und zur Erweiterung der Fashion-Bereiche
- Führender Marktteilnehmer in Europa bis 2011 im Bereich Family Entertainment und Brand Management



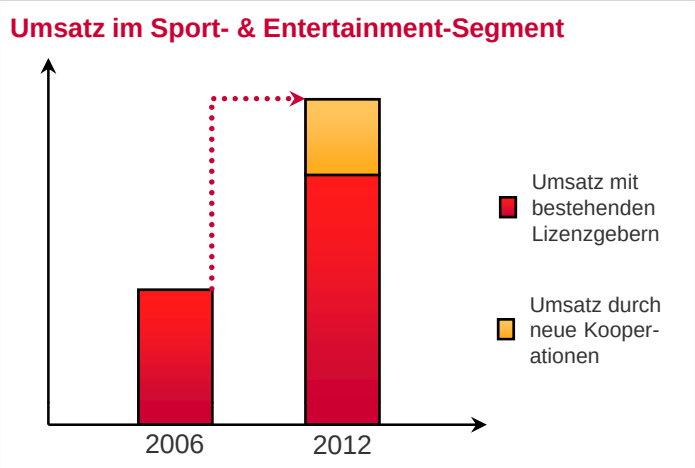
Unternehmensstrategie

Umsatz- und Margensteigerung durch Equityrechte und neue Kooperationen

- Verstärkte Investitionen in eigene Inhalte steigert Umsatz- und Margen durch globale Vermarktung eigener IP-Rechte
  - Steigende Durchschnittsmarge mittels wachsendem Anteil an eigenen Lizenzen
  - Starkes Umsatzwachstum durch die Verwertung der weltweiten IP-Rechte
  - Partizipation an der Produktionsmarge durch Ausweitung der Wertschöpfung im Bereich der Pre- und Post-Produktion



- Ausbau des Bereichs Sport durch Kooperationen mit Sportverbänden oder Einzelpersonen
  - Hohes ungenutztes Verwertungspotential bei deutschen und europäischen Sport-Organisationen
  - Maßgebliche Beteiligung an Pitches im Lizenzprogramm-Rechte im Kernbereich Sport



- Ausweitung der Lizenzvermarktung im Segment Entertainment
  - Vertiefung bestehender Partnerschaften
  - Neue Kooperationen (z.B. Target Entertainment, Nelvana Enterprises)

Agenda

	Seite
m4e AG im Überblick	02
Geschäftsmodell	05
Markt	09
Unternehmensstrategie	5
Unternehmensentwicklung	18
Finanzen	27
Aktie	29
Anhang	33

Unternehmensentwicklung

made for entertainment

Highlights 2009

Oktober 2009

- m4e AG und DFB verlängern vorzeitig ihre erfolgreiche Zusammenarbeit

Juli 2009

- m4e AG gründet mit RTL II die Division „it's fun. music"

Juni 2009

- m4e AG schließt Vereinbarung mit RTL II über Free-TV-Rechte an der neuen Live Action-Serie KAMEN RIDER DRAGON KNIGHT

Mai 2009

- LIZZIE McGUIRE erreicht Top-Quoten bei SUPER RTL

März 2009

- Erfolgreicher Start der m4e Serie HUNTIK bei RTL II und grünes Licht für Produktion der zweiten Staffel
- m4e Tochterfirma Telescreen erwirbt die weltweiten Vertriebsrechte an der neuen Animationsserie RUDOLF v. JEP Animation
- m4e Tochterfirma Telescreen erwirbt die Verfilmungs- und IP-Rechte an dem Kinderbuchklassiker PINKELTJE

Februar 2009

- m4e AG schafft neue Gruppenstruktur

Unternehmensentwicklung

Highlights 2009 / 2010

April 2010

m4e AG übernimmt für D/A/CH das Licensing & Merchandising für das neue Lizenzthema: Beyblade: Metal Fusion

März 2010

KI.KA beauftragt m4e AG mit der Vermarktung von KiKANiNCHEN

m4e Gruppe übernimmt Vermarktungsrechte an der New Yorker Kultmarke *Frankie's GARAGE* und entwickelt Fashion-Kollketion

Dezember 2009

Die WINX CLUB Feen schweben weiter auf der Welle des Erfogs

Die WINX CLUB Feen schweben weiter auf der Welle des Erfogs

November 2009

m4e AG gibt Produktionsstart der Live Action/CGI Serie YOKO, MO & ME (Arbeitstitel) bekannt

m4e Gruppe sichert sich die Merchandisingrechte für Sony PlayStation® Software Produkte

m4e-Tochterunternehmen Telescreen sichert sich die weltweiten Vertriebsrechte an der neuen Animationsserie CONNI

Oktober 2009

Tochterunternehmen Telescreen B.V. im Überblick

- Full-Service Brand Management und Medienunternehmen für die Produktion und Auswertung von Kinderunterhaltung - mit über 25 Jahren Marktexpertise
- Entwicklung und Produktion von eigenen hochwertigen Kinderthemen
- Internationale Distribution von TV-, New Media- und Home Entertainment Rechten
- Portfolio mit 48 Lizenzthemen (Eigenproduktionen und Agenturlizenzen)
- Sechs neue Produktionen in Vorbereitung

Unternehmensentwicklung

Tochterunternehmen Tex-ass Textilvertriebs GmbH im Überblick

- Dienstleistungs- und Service-Partner für alle Phasen der Realisierung von Lizenz- und Merchandising-Textilen sowie weiteren Lizenzprodukten
- Seit über 20 Jahren am Markt etabliert, mit festen Kundenbeziehungen zu großen europäischen Textilhäusern wie C&A, Metro, Otto, Real und vielen weiteren
- Derzeitiges Lizenzportfolio mit 30 verschiedenen internationalen Lizenzen - Erweiterung um drei Lizenzen pro Jahr
- **Produktion gegen Festaufträge**
- Breites Spektrum an Bekleidung, Accessoires und Bedarfsgegenständen
- Entwicklung von Design und Schnitt sowie die Gestaltung von Verpackungen und Produktträgern werden inhouse abgewickelt

Unternehmensentwicklung

Kunden- und Produktportfolio der Tex-ass Textilvertriebs GmbH (Auszug)

Kunden

BAUR, C&A, KARSTADT, kik, METRO Group, neckermann, OTTO, bon prix

uvm.

Lizenzen

Batman, Sesamstrasse, Disney, Dinosaur King, Garfield, Looney Tunes, Peanuts, Pink Panther, Spongebob Schwammkopf, Storm Hawks, The Simpsons, Winx Club

uvm.

Produkte

- Oberbekleidung
  - T-Shirts
  - Sweaters
  - Jacken
  - Hosen
  - Jogging-Anzüge
  - etc.
- Nachtwäsche
- Bademode
- Unterwäsche
- Socken/Strümpfe
- Hüte/Baseball-Caps
- Accessoires
- Taschen/Rucksäcke

uvm.

Unternehmensentwicklung

Expansion in Europa und Standorte

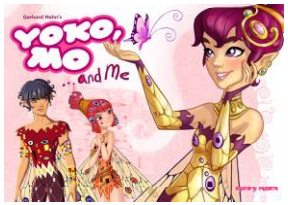
Unternehmensentwicklung

Neue Projekte

■ MIFFY – THE MOVIE

- Spielfilm im Look der TV-Serie
- Status: Pre-Production Phase
- Budget: ca. € 3 Mio.

■ YOKO, MO & ME (Arbeitstitel)



- TV-Serie, 26 x 24 Min.
- Status: Pre-Production Phase
- Budget: ca. € 7,2 Mio.

■ PINKELTJE (Pünkelchen)

- Spielfilm und TV-Serie
- Status: Pre-Production Phase
- Budget: Movie: ca. € 5 Mio.
  TV-Serie: ca. € 6 Mio.
- Über 4,5 Mio. verkaufte Bücher weltweit, von Bestsellerautor Dick Laan
- 99% Bekanntheitsgrad in Benelux

■ CONNI

- TV-Serie, 26 x 12 Min.
- Status: Pre-Production Phase
- Budget: ca. € 3 Mio.
- 7 Mio. verkaufte Pixi-Bücher
- Über 2,5 Mio. verkaufte Hörspiele

■ TUMBLIES

- TV-Serie, 26 x 5 Min.
- Status: Pre-Production Phase

■ TOAD RULES

- TV-Serie
- Status: Pre-Production Phase

Unternehmensentwicklung

Fazit

- Aufgrund der Wirtschaftskrise und diverser Insolvenzen (z.B. TV Loonland, BKN, etc.) findet eine Konsolidierung des Marktes statt
- m4e ist das einzig verbliebene und erfolgreiche börsennotierte Unternehmen im Bereich Kids- und Family Entertainment
- m4e investiert kontinuierlich in neue, eigene Rechte, um weltweit an ihrer Auswertung zu partizipieren
- Seit dem Börsengang wird ein werthaltiges Portfolio an Rechten aufgebaut: z.B. Conni; Frankie‘s GARAGE; Frosch & Freunde; KiKANiNCHEN; Pinkeltje; Sony PlayStation; Yoko, Mo & Me (Arbeitstitel); etc.
- Der Fokus liegt in der sinnvollen Erweiterung der Wertschöpfungskette, um auf allen Ebenen der Rechtevermarktung erfolgreich zu partizipieren
- Unternehmensziel: führender Marktteilnehmer in Europa bis 2011 im Bereich Family Entertainment und Brand Management
- m4e verfügt über eine stabile Eigenkapitalbasis, Eigenkapitalquote zum 31.12.2009: 60 Prozent

Agenda

	Seite
m4e AG im Überblick	02
Geschäftsmodell	05
Markt	09
Unternehmensstrategie	15
Unternehmensentwicklung	18
Finanzen	27
Aktie	29
Anhang	33

Finanzen

Ergebnisentwicklung

in Mio. €		2008	2009
Umsatz	ca.	12,88	10,69
EBITDA	ca.	0,74	0,26
EBIT	ca.	0,36	-0,77
Konzernergebnis nach Minderheiten	ca.	0,15	-0,57
Gewinn je Aktie in €		0,04	-0,14

Alle Daten unter Vorbehalt

Agenda

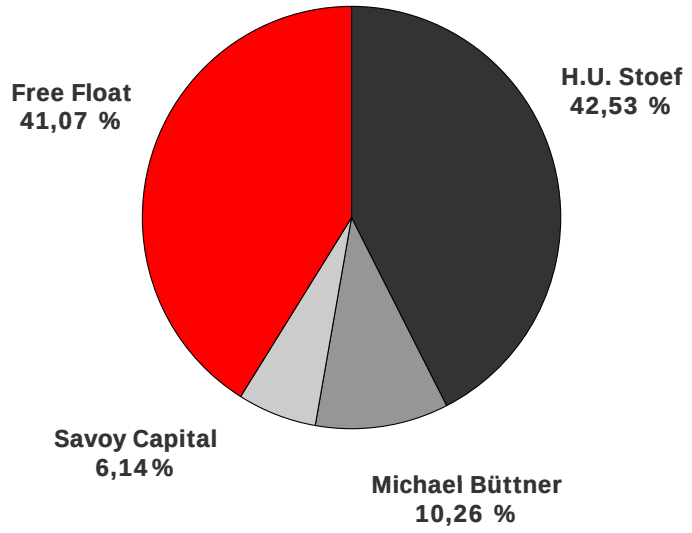
	Seite
m4e AG im Überblick	02
Geschäftsmodell	05
Markt	09
Unternehmensstrategie	15
Unternehmensentwicklung	18
Finanzen	27
Aktie	29
Anhang	33

Aktie

Aktien-Informationen

- Anzahl der Aktien: 4.072.500
- Emissionspreis: 6,50 €
- Aktueller Kurs: 3,70 € (29.04.10)
  - 52 W-Hoch: 5,45 €
  - 52 W-Tief: 1,73 €
- Erstnotiz: 19. Juli 2007
- Marktkapitalisierung: ca. 15,07 Mio. €
- ISIN: DE000A0MSEQ3
- Börsenkürzel: MU4

Aktionärsstruktur



Aktie

Kursentwicklung 2009-2010

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

made for entertainment

TELESCREEN an m4e company

texass an m4e company

FACES & NAMES an m4e division

it's fun. music an m4e division

Agenda

	Seite
m4e AG im Überblick	02
Geschäftsmodell	05
Markt	09
Unternehmensstrategie	15
Unternehmensentwicklung	18
Finanzen	27
Aktie	29
Anhang	33

Anhang

Management

- **Hans Ulrich Stoef** (CEO)
  - Gründer und Vorstandsvorsitzender der m4e AG
  - Verantwortlichkeiten: Marketing und Vertrieb, Einkauf und Produktion
  - Stationen: Geschäftsführender Gesellschafter „CTM Concept – TV & Merchandising GmbH“ (Tochterunternehmen der Tele München), Head of Licensing bei der „EM.TV AG“

- **Michael Büttner** (CFO)
  - Mitglied des Vorstands der m4e AG
  - Verantwortlichkeiten: Finanzen, Controlling und IR
  - Stationen: Kaufmännischer Leiter bei „CTM Concept – TV & Merchandising GmbH“, Betriebsleiter „Maxx Filmpalast“ und „CineMaxx “

Anhang

Finanzkalender

- 30.04.2010 Veröffentlichung Konzern-/Jahresabschluß
- 03.05.2010 Entry Standard Konferenz
- 07.07.2010 Hauptversammlung
- 30.09.2010 Veröffentlichung 6-Monatsabschluß

Kontakt

m4e AG
Alpenveilchenstr. 4 | 82031 Grünwald
Tel.: +49-(0)89-21 01 95-0 | Fax: +49-(0)89-21 01 95-99
eMail: info@m4e.de | www.m4e.de

Investor Relations
m4e AG
Susan Hoffmeister
Alpenveilchenstr. 4
82031 Grünwald
Tel.: +49-(0)89-21 01 95-0
Fax: +49-(0)89-21 01 95-99
eMail: ir@m4e.de

Public Relations
m4e AG
Josef Hofer
Alpenveilchenstr. 4
82031 Grünwald
Tel.: +49-(0)89-21 01 95-55
Fax: +49-(0)89-21 01 95-99
eMail: hofer@m4e.de