

14.02.2006

Pressemitteilung:

Vorläufige-Zahlen zum Geschäftsjahr 2005 (31.12.): Rekordjahr für CTS Eventim

Ticketverkauf im Internet, Fußball-WM, Akquisition SPORTFIVE Tixx und Tourneen internationaler Topstars prägen das Geschäftsjahr 2005 / Konzernumsatz steigt um 15,0 % auf 256,1 Mio. Euro / EBIT-Plus von 52,5 % auf 32,6 Mio. Euro

München, 14. Februar 2006. Für die CTS Eventim AG, führender Ticket-Vermarkter für Konzert-, Theater- und Sportveranstaltungen sowie Anbieter von Live Entertainment, war 2005 ein Rekordjahr. Der Konzern konnte erneut alle wesentlichen Kennzahlen deutlich steigern und seine Marktposition weiter ausbauen. "Wir sind mit dem Geschäftsjahr sehr zufrieden", sagte Vorstandsvorsitzender Klaus-Peter Schulenberg auf der Pressekonferenz in München. Ein boomendes Internet-Geschäft, der reibungslose Ablauf des Ticketings für die Fußball-Weltmeisterschaft, sehr publikums- und medienwirksame Tourneen internationaler Pop- und Rockstars sowie die erfolgreiche Akquisition der SPORTFIVE Tixx waren die Höhepunkte des Geschäftsjahres. "Wir werden auch im Jahr 2006 mit gleicher Dynamik weiterarbeiten und dabei Umsatz und Ergebnis deutlich steigern. Wir haben noch viele gute Ideen", so Schulenberg vor der Presse.

Geschäftsjahr 2005: Alle Prognosen übertroffen

Im Geschäftsjahr 2005 setzte die CTS Eventim AG ihren Wachstumskurs konsequent fort. "Neben dem angekündigten Umsatzwachstum haben wir vor allem unsere Ergebniszahlen signifikant verbessert", betonte Vorstandsvorsitzender Schulenberg bei der Vorstellung der vorläufigen Zahlen in München. So wuchs der Konzernumsatz um 15,0% auf 256,1 Mio. Euro (Vorjahr: 222,7). Das EBIT konnte der im SDAX notierte Konzern auf 32,6 Mio. Euro verbessern (Vorjahr: 21,4 Mio., plus 52,5%). Die EBIT-Marge erhöhte sich damit von 9,6% auf 12,7%. Das EBITDA steigerte CTS um 44,7% auf 37,3 Mio. Euro (Vorjahr: 25,8 Mio.). Der Cashflow stieg nach 19,6 Mio. EUR im Vorjahr auf 28,2 Mio. EUR (+ 43,8%). Das Konzernergebnis, das Ergebnis je Aktie und einen Dividendenvorschlag wird das Unternehmen nach Bilanzabschluss Ende März vorlegen.

Segmente Live-Entertainment und Ticketing: Deutliche Zuwächse

Im Segment Live Entertainment führten ausverkaufte Tourneen von Top-Stars wie Elton John, Anastacia, R.E.M. und vielen mehr zu Umsatzerlösen - vor Konsolidierung zwischen den Segmenten - von 194,7 Mio. Euro (Vorjahr: 183,4 Mio.), ein Plus von 6,1%. Das EBIT lag hier bei 13,4 Mio. Euro (Vorjahr: 12,1 Mio., plus 10,3%); das E-BITDA bei 13,8 Mio. Euro (Vorjahr 12,5 Mio., plus 10,2%). Im Segment Ticketing wuchsen die Umsatzerlöse von 42,1 Mio. Euro auf 64,2 Mio. Euro (plus 52,3%). Das EBIT konnte der Marktführer mehr als verdoppeln, es lag im Geschäftsjahr 2005 bei 19,2 Mio. Euro, ein Plus von 108,0% (Vorjahr: 9,2 Mio.). Das EBITDA wuchs um 77,3% auf 23,5 Mio. Euro (Vorjahr: 13,3 Mio.). Die Bruttomarge im Ticketing lag damit bei 55,5% (Vorjahr: 54,7), die EBIT-Marge bei 29,9% (Vorjahr: 21,9) und die EBITDA-Marge bei 36,6% (Vorjahr: 31,5). Wachstums- und Ertragstreiber im Segment Ticketing blieb der Kartenverkauf über das Internet: 100 Mio. Besucher (Vorjahr 60 Mio.) auf den CTS-Portalen www.eventim.de und www.getgo.de kauften rund 3,5 Mio. Tickets (Vorjahr: 2,3 Mio.).

Internet: Service und Innovation sichern weiteres Wachstum

"Wir profitieren hier von der stetig wachsenden Bekanntheit unserer Portale. Wir bieten heute den besten Service für einen einfachen, bequemen und sicheren Kauf von Tickets für rund 85.000 Veranstaltungen jährlich. Das honorieren die Kunden", sagt Schulenberg. So offeriert CTS unter anderem einen exklusiven Vorverkaufsservice und die Möglichkeit, Tickets platzgenau im Internet zu buchen. Wer sich z.B. rechtzeitig Karten für Spitzenevents wie die "Intensive Care"-Tournee von Robbie Williams oder die Hallen- und Stadionkonzerte von Depeche Mode sichern wollte, konnte auf den Internetportalen eventim.de und getgo.de häufig schon weit vor dem offiziellen Vorverkaufsstart Tickets vorbestellen. Mit der Saalplanbuchung kann das gewünschte Ticket platzgenau ausgewählt werden. Schulenberg erwartet auch in den nächsten Jahren "Wachstumsraten im hohen zweistelligen Bereich", dieser Geschäftsbereich bleibe Expansionsfeld Nummer 1. Im Vergleich zu den Vereinigten Staaten und Großbritannien gebe es im Hinblick auf die Internetbuchung immer noch erheblichen

Nachholbedarf.

Ticketdirect: neue Print-at-home Lösung in Deutschland

In diesen Tagen startet auf den CTS-Portalen eine neuartige Print-at-home Lösung für Tickets aus dem Internet. "ticketdirect" ermöglicht Kunden, Eintrittskarten direkt am heimischen PC auszudrucken. Nach erfolgreichem Abschluss der Pilotphase sollen sukzessive alle rund 85.000 Veranstaltungen über "ticketdirect" gebucht werden können. "Wir präsentieren dem Markt eine ausgereifte, serviceorientierte Lösung. Wir rechnen mit einer starken Nachfrage für die neue Lösung, denn sie bedeutet eine verlängerte Verkaufsphase für Eintrittskarten bis kurz vor dem Event, da der Versand über den Postweg entfällt", so Schulenberg. Die am eigenen PC ausgedruckten Tickets enthalten alle wichtigen Informationen: Veranstaltungsort- und Datum, Platz, Eingangsbereich etc. Mehrmaliger Ausdruck des Tickets - beispielsweise bei Verlust oder Beschädigung des ersten Ausdrucks - ist kein Problem. Ein spezieller Barcode verhindert Missbrauch und sorgt dafür, dass das Ticket tatsächlich nur ein Mal verwendet werden kann. Am Veranstaltungsort erfolgt der Zugang nach elektronischer Entwertung der Karte durch einen Barcode-Scanner.

Corporate Tickets: Neuer Geschäftsbereich für Unternehmen

Neue Lösungen bietet CTS auch für Kunden- und Mitarbeiterveranstaltungen in einem eigenen Geschäftsbereich: Unternehmen können seit Herbst 2005 Sonderpackages mit speziellen Ticketkontingenten sowie Zusatzleistungen wie Fahrservice, Catering, Meet & Greet bis hin zu Hotel und Flug aus einer Hand buchen. Unter www.eventim-corporate.de finden Unternehmen eine exklusive Auswahl an Top-Veranstaltungen und -Services. Die Beratung erfolgt telefonisch durch Kundenbetreuer. Auf Wunsch organisiert eventim-corporate für Betriebsfeiern und Kundenveranstaltungen nicht nur das Ticketing, sondern koordiniert die gesamte Veranstaltung.

Fußball-WM 2006: CTS erhält Zuschlag für Resale- und Transfer-Plattform

Als Ticketingpartner des WM-Organisationskomitees (OK) sorgt CTS seit Monaten erfolgreich für die organisatorische und technische Abwicklung des Verkaufs der rund 3,2 Mio. Eintrittskarten für die Fußball-WM 2006. Im Oktober 2005 hat das OK auch den Auftrag für die Organisation der Resale- und Transfer-Plattform an CTS vergeben. Auf dieser Plattform können Ticketinhaber ihre Eintrittskarte verkaufen oder auf andere Personen übertragen - legal und nach den Regularien des OK. "Wir haben eine einfache und sichere Möglichkeit erarbeitet, die personalisierten Eintrittskarten zu übertragen", sagt Schulenberg. Dabei werden die Tickets zum tatsächlichen Nennwert zzgl. einer Verkaufsgebühr angeboten. Der Start für das fanfreundliche Angebot ist für März 2006 geplant. Zuvor fand vom 12. Dezember 2005 bis 15. Januar 2006 auf www.FIFAworldcup.com die dritte Verkaufsphase für die 64 WM-Spiele statt, und startet am 15.02.2006 die vierte Verkaufsphase.

SPORTFIVE Tixx: Integration zum 1. Januar 2006

Die CTS EVENTIM AG hat zum Ende des Geschäftsjahres 2005 die SPORTFIVE Tixx GmbH übernommen, einen der führenden Anbieter für Software und Beratung im Sport. Verkäufer und bisherige Muttergesellschaft war die SPORTFIVE GmbH & Co. KG (Hamburg), eine der erfolgreichsten internationalen Agenturen für die Vermarktung von Sportrechten mit Geschäftsbeziehungen zu mehr als 270 europäischen Spitzen-Fußballclubs und über 30 Fußballverbänden weltweit. Die im Jahr 2000 gegründete SPORTFIVE Tixx (SFT) mit Sitz in Hamburg betreibt das internetgestützte Informations- und Reservierungssystem SPORTFIVE Tixx sowie das CRM-System SPORTFIVE FaRM. Die Leistungen der SFT werden von über 30 Vereinen und Verbänden aus sieben Sportarten genutzt, darunter zahlreiche Vereine der 1. und 2. Fußball-Bundesliga. In der vergangenen Saison wurden mehr als 8 Mio. Tickets über SFT-Systeme verkauft. SFT erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2005 mit 13 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 3,5 Mio. Euro und wird als Teil der CTS EVENTIM-Gruppe weiterhin vom Standort Hamburg aus agieren. Durch die Übernahme von SFT baut CTS seine Marktposition im Sport-Ticketing aus - nahezu zwei Drittel der Vereine der 1. Fußball-Bundesliga nutzen nun Systeme der EVENTIM-Gruppe - und generiert attraktiven Content für die eigenen Internet-Ticketportale sowie für die geplante Resale-Plattform.. Der CTS-Vorstand erwartet im laufenden Geschäftsjahr ein zusätzliches Volumen von 9,2 Mio. Tickets. Mit dem Anteilskauf erfolgt auch ein Ausbau der Zusammenarbeit der CTS EVENTIM-Gruppe mit der SPORTFIVE GmbH & Co. KG. "Unser gemeinsames Ziel ist die europäische Expansion des Modells einer integrierten Betreuung von Sportvereinen in den Bereichen Vermarktung, Ticketvertrieb und Kundenbindung", so Schulenberg.

Akquisitionen: Zukäufe im Ausland geplant

Auch für das Geschäftsjahr 2006 plant der Vorstand weitere Akquisitionen im Geschäftsfeld Ticketing, vor allem im europäischen Ausland. Nach wie vor werden Sondierungsgespräche in der Schweiz, in Belgien, in Italien und Spanien geführt. Schulenberg: "Oberstes Gebot bleibt die vernünftige Fortsetzung unserer Expansionspläne. Wir werden auch künftig keine Mondpreise für Übernahmen zahlen und halten uns strikt an unsere betriebswirtschaftlichen Grundsätze. Wir machen keine Akquisitionen um jeden Preis." Im November 2005 hatte sich CTS EVENTIM gegen die Übernahme der Schweizer Firma Ticketcorner ausgesprochen.

Die Aktie: hervorragende Entwicklung und viel Potential

Der Kurs der im SDAX notierten CTS-Aktie hat sich auch im Jahr 2005 weiter äußerst positiv entwickelt. Unter Berücksichtigung des im Oktober 2005 durchgeführten Aktiensplits konnte allein in 2005 ein Plus von ca. 150% erreicht werden. Seit Ende 2003 hat sich der Wert der Aktie insgesamt mehr als vervierfacht und liegt aktuell bei 24,34 Euro (Stand 13.02.2006). Durch die im August 2005 beschlossene Kapitalerhöhung mit anschließendem Aktiensplit ist die Aktie für Anleger noch attraktiver geworden. Die neuen 12 Mio. Stückaktien wurden den Aktionären am 30. Oktober 2005 gutgeschrieben, der Free float umfasst damit nunmehr 8 Mio. der insgesamt 24 Mio. Inhaberstückaktien, entsprechend 33,3%. "Wir sind überzeugt, dass sich die erhöhte Liquidität der Aktie und die hervorragende Entwicklung des Unternehmens auch weiterhin sehr positiv auf den Aktienkurs auswirken werden", gibt sich Vorstandsvorsitzender Klaus-Peter Schulenberg zuversichtlich.

Für weitere Informationen:
Engel & Zimmermann AG, Agentur für Wirtschaftskommunikation
Susanne Jahrreiss, Tel. (089) 89 35 63 3
info@engel-zimmermann.de