

IM INTERVIEW
Dan Maag

Vorstand, PANTALEON Entertainment AG



PANTALEON Entertainment AG: „Dramatische Beschleunigung für die Entwicklung von PANTAFLIX“

Die börsennotierte PANTALEON Entertainment AG (ISIN DE000A12UPJ7) hat über ihre 100-prozentige Tochtergesellschaft PANTAFLIX eine strategische Partnerschaft mit dem chinesischen Medienmogul Bruno Wu zur Implementierung eines globalen VoD-Systems unterzeichnet. „Der globale Rollout von PANTAFLIX läuft auf Hochtouren und wird durch unsere China-Aktivitäten noch weiter befeuert. In China gibt es keinen Partner, der uns besser zum Markteintritt verhelfen könnte, als Bruno Wu“, erklärt PANTALEON-CEO Dan Maag im Interview mit financial.de. Nachdem sich PANTALEON mit dem Ex-Apple-Topmanager Stefan Langefeld einen ausgewiesenen VoD-Experten in den Vorstand geholt hat, soll nun auch die Kommunikation mit Investoren weltweit intensiviert werden.

Financial.de traf PANTALEON-CEO Dan Maag zum Exklusivinterview und sprach mit ihm u. a. über die künftige Zusammenarbeit mit „Chinas Ruppert Murdoch“, die globalen Marktchancen im B2B-Bereich, die nächsten Projekte im hochprofitablen Produktionsbereich und ein ehrgeiziges Mittelfristziel.



PANTALEON Entertainment AG

? **financial.de:** Herr Maag, die PANTAFLIX GmbH, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der PANTALEON Entertainment AG, hat eine strategische Partnerschaft mit dem chinesischen Medienmogul Bruno Wu unterzeichnet. Wie kam es zu dieser Kooperation?

➔ **Dan Maag:** Parallel zu unseren eigenen Aktivitäten in China wurden wir von Bruno Wu kontaktiert, da er mit seiner Unternehmensgruppe weltweit nach innovativen VoD-Technologien suchte und dabei auf PANTAFLIX aufmerksam wurde. Seine Teams waren von der PANTAFLIX-Plattform begeistert. Bereits bei den ersten Gesprächen mit ihm und seinen Managern in Peking wurde schnell klar, dass unsere PANTAFLIX-Technologie perfekt zum massiv vorhandenen Content und den beeindruckenden Marktzugängen seiner Unternehmensgruppe passt.

? **financial.de:** *Bruno Wu ist trotz seiner Erfolge auf dem chinesischen und dem US-Markt hierzulande wenig bekannt. Warum ist Bruno Wu mit seiner Unternehmensgruppe der „bestmögliche Partner“ für PANTAFLIX?*

➔ **Dan Maag:** Bruno Wu ist Chinas führende Unternehmerpersönlichkeit im Bereich Kino. Er wird als „Chinas Rupert Murdoch“ bezeichnet und gilt als größter Deal-maker Chinas in Hollywood. Er hat exzellente Kontakte zur chinesischen Regierung und seine Unternehmensgruppe setzt mehrere Milliarden Euro pro Jahr um. Darüber hinaus ist er ein potenter Medieninvestor, der hunderte Millionen Euro pro Jahr investiert. In China gibt es keinen Partner, der uns besser zum Markteintritt verhelfen könnte, als Bruno Wu.



PANTALEON-CEO Dan Maag (links) und der chinesische Medienmogul Bruno Wu besiegeln die strategische Partnerschaft. „Unsere PANTAFLIX-Technologie passt perfekt zum massiv vorhandenen Content und den beeindruckenden Marktzugängen der Unternehmensgruppe von Bruno Wu“, ist Dan Maag überzeugt.

? **financial.de:** Wie soll die Zusammenarbeit konkret aussehen?

↳ **Dan Maag:** PANTAFLIX und die Sun Seven Stars Media Group von Bruno Wu halten jeweils 50 Prozent Anteile an einer Holding, unter der eine operative 100 Prozent-Tochter entsteht. Diese wird ihren Sitz in Deutschland haben und über Standorte in China und den USA verfügen.



„Der globale Rollout von PANTAFLIX läuft auf Hochtouren und wird durch unsere China-Aktivitäten natürlich noch weiter befeuert. Mit hochkarätigen Partnern bereiten wir auch die ersten Kampagnen vor, so dass wir im Jahresverlauf viele Millionen Kunden erreichen dürften“, so Dan Maag im Interview mit Financial.de.

? **financial.de:** Welches Know-how wird PANTAFLIX konkret einbringen? Ist geplant, dass PANTAFLIX bzw. PANTALEON darüber hinaus auch Kapital für Investitionen bereitstellen?

↳ **Dan Maag:** PANTAFLIX stellt dem gemeinsamen Joint Venture Teile seiner Technologie zur Verfügung, die es digital ermöglicht, Petabytes an Filmen von Filmemachern direkt an Konsumenten weltweit zu kommerzialisieren. Dies beinhaltet neben einer hochleistungsfähigen Transcoding-Technologie auch ein digitales Rechtemanagement sowie ein Accounting-System, dass alle internationalen Zahlungsströme einschließlich der lokalen Steuern und Auszahlungen automatisiert behandelt. Kapital für Investitionen müssen wir nicht bereitstellen. Mit Bruno Wu haben wir einen sehr finanzstarken Partner an unserer Seite. Die in

Hongkong beheimatete Redrock Capital, der Investitionsarm der Unternehmensgruppe, ist direkt am Joint Venture beteiligt und übernimmt künftige Investitionsthemen.

? ***financial.de:** Welche Märkte und welche Kunden haben Sie mit diesem deutsch-chinesisch-amerikanischen Joint Venture im Visier? Und welches Marktpotenzial sehen Sie?*

➔ **Dan Maag:** Neben dem hochattraktiven chinesischen Markt sehen wir ein großes Potenzial für Business-to-Business(B2B)-Lösungen weltweit, da die Unternehmensgruppe von Bruno Wu bedeutende Verträge mit Telekommunikationskonzernen, Fernsehsendern oder auch Betreibern von Hochgeschwindigkeitszügen und Telekomausrüstern geschlossen hat, die über hochkarätige Kundenzugänge verfügen und bei denen gegenwärtig ein hoher Bedarf an VoD-Content entsteht. Im Bereich B2B wird das Joint Venture dem Content durch Kooperationen mit diesen Partnern eine Reichweite verschaffen, die es zu einer ernstzunehmenden Größe in der Unterhaltungsindustrie heranwachsen lassen kann. Unsere internen Schätzungen des Marktpotenzials sind beeindruckend, sicher wäre es aber verfrüht, hier schon mit ersten Zahlen nach außen zu treten.

? ***financial.de:** Wie wollen Sie im Konkurrenzkampf mit VoD-Giganten wie Amazon und Netflix bestehen?*

➔ **Dan Maag:** Beide von Ihnen angesprochenen Plattformen sind weder in China noch im B2B-Bereich vertreten, so dass wir uns durchaus komplementär sehen. Dies ist ja ein Kern unseres PANTAFLIX-Ansatzes: Wir schließen eine Lücke, die die etablierten VoD-Konzerne uns überlassen. Durch Video-on-Demand befindet sich die Unterhaltungsindustrie im Umbruch, weg vom linearen Fernsehen und hin zu digital auf Abruf konsumierbaren Inhalten. Dieser Trend ist unumkehrbar und lässt Platz für neue Marktteilnehmer wie PANTAFLIX. Zwar stehen wir in unserer unternehmerischen Entwicklung noch ganz am Anfang, anhand unserer bisherigen Erfolge der letzten Monate können wir aber schon heute sehr gut erkennen, welche signifikante Größe wir in den kommenden Jahren erreichen können.

? ***financial.de:** Ist in Folge dieser Kooperation auch eine Beteiligung von Bruno Wu an PANTAFLIX und/oder PANTALEON angedacht?*

➔ **Dan Maag:** Wir profitieren stark von der Unabhängigkeit, die wir aufgrund unserer Aktionärsstruktur haben. Sicher könnte zu einem späteren Zeitpunkt eine Beteiligung von Bruno Wu an PANTALEON zu einer Option werden, wir haben dies aktuell aber ganz bewusst noch nicht weiterverfolgt.

? *financial.de:* Was bedeutet dieses Joint Venture für den globalen Rollout von PANTAFLIX? Wird dieser wie geplant fortgesetzt? Wie sehen die nächsten Expansionsschritte bei pantaflix.com aus?

➔ **Dan Maag:** Der globale Rollout von PANTAFLIX läuft auf Hochtouren und wird durch unsere China-Aktivitäten natürlich noch weiter befeuert. Als Nächstes stehen hier die geografische und technologische Erweiterung der Reichweite an, die in den kommenden Wochen abgeschlossen werden dürfte. Mit hochkarätigen Partnern bereiten wir auch die ersten Kampagnen vor, so dass wir im Jahresverlauf viele Millionen Kunden erreichen dürften. Als Konsument werden Ihnen die Inhalte von PANTAFLIX künftig an den unterschiedlichsten Stellen begegnen, was zu einer breiten Wahrnehmung unserer innovativen Plattform führen wird.

? *financial.de:* Seit dem 1. Mai 2017 haben Sie mit dem Ex-Apple-Manager Stefan Langefeld einen ausgewiesenen VoD-Experten als Vorstandskollegen. Wie sieht die neue Aufgabenverteilung im Vorstand aus und welche Impulse kann Stefan Langefeld bei PANTAFLIX einbringen?

➔ **Dan Maag:** Für die weitere Entwicklung von PANTAFLIX war die Verpflichtung von Stefan Langefeld ein wesentlicher Meilenstein. Da er bei Apple als iTunes Head of TV and Movies Central and Eastern Europe das Geschäft von null Dollar Umsatz in 2008 auf einen neunstelligen Umsatz in 2016 aufgebaut hat, indem er das Videobusiness von Apple in über 60 Ländern einschließlich Deutschland, Russland, Afrika, dem Mittleren Osten und Indien ausrollte, weiß er exakt, wie PANTAFLIX seine Internationalisierung weiter beschleunigen kann. Sein Netzwerk und seine Erfahrung aus dem nach Börsenwert größtem Konzern der Welt sind wirklich beeindruckend und beschleunigen die Entwicklung von PANTAFLIX noch einmal dramatisch. Neben der rasanten Entwicklung, die PANTAFLIX gegenwärtig unter seiner Führung erfährt, profitiert die gesamte Unternehmensgruppe beträchtlich von ihm. Für unser Unternehmen war seine Verpflichtung ein echter Glücksgriff.

? *financial.de:* Für pantaflix.com hatten Sie ein Ziel von 40.000 verfügbaren Filmen bis Jahresende 2017 ausgegeben. Ist diese Vorgabe noch aktuell?

➔ **Dan Maag:** Wir sind hier im Plan und erkennen gegenwärtig, dass wir schneller als geplant aktuellere und hochwertigere Filme auf die Plattform bekommen. Schon zum Jahresende sollte sich PANTAFLIX mit den neusten Blockbustern aus Konsumentensicht nicht mehr von den etablierten Anbietern im Markt unterscheiden und darüber hinaus tausende Filme bieten, die wir exklusiv weltweit vertreiben.

? **financial.de:** *Blicken wir auf die ersten Monate 2017. Wie zufrieden waren Sie bisher mit dem Start ins laufende Geschäftsjahr?*

➔ **Dan Maag:** Mit dem Start ins laufende Geschäftsjahr konnten wir bisher mehr als zufrieden sein. Der Konzern verzeichnet ein enormes Wachstum und wir freuen uns extrem, dass die Investitionen der vergangenen Jahre nun beginnen, die erwarteten Früchte zu tragen.

? **financial.de:** *Neben PANTAFLIX verfügt PANTALEON über einen sehr profitablen Produktionsbereich. Welche Ziele haben Sie sich dort für 2017 gesetzt?*

➔ **Dan Maag:** Unser hochprofitabler Produktionsbereich bildet historisch gesehen das Rückgrat unserer Gesellschaft. Aufgrund unserer Erfolge – zuletzt des weltweiten Rekordstarts unserer VoD-Serie „You are Wanted“ für Amazon – verzeichnen wir hier ein großartiges Wachstum. Wir waren zwar hoffnungsvoll für einen positiven Start, dass „You are Wanted“ sich dann aber beim Start in 200 Territorien weltweit zur erfolgreichsten Serie aller Zeiten bei Amazon Prime Video in Deutschland entwickelte und am Startwochenende in 70 Ländern zu den fünf meist gesehene Serien auf Amazon Prime Video gehörte, hat uns dann doch positiv überrascht. Amazon hat bereits kurzfristig nach dem Start eine neue Staffel geordert, die noch im laufenden Jahr von uns produziert wird. Auch mit weiteren spannenden Projekten, die im laufenden Jahr für Kino und TV produziert werden, sowie dem von Fans mit Spannung erwarteten Kinostart der Komödie von Til Schweiger und Matthias Schweighöfer im letzten Quartal dieses Jahres sind wir für dieses Jahr auch im Produktionsbereich voll auf Rekordkurs.



*Der weltweite Rekordstart der von PANTALEON produzierten Amazon-Serie „You are Wanted“ hat auch Dan Maag überrascht. Bereits kurzfristig nach dem Start hat Amazon eine neue Staffel geordert, die noch im laufenden Jahr gedreht werden soll.
Fotos © Amazon Prime Video.*

? **financial.de:** Die Aktie der PANTALEON Entertainment AG hat sich in den letzten Monaten sehr gut entwickelt. Hat der Kurs das erwartete operative Wachstum nicht schon vorweg genommen?

➔ **Dan Maag:** Bis Ende des vergangenen Jahres haben uns sowohl Teile der Unterhaltungsbranche als auch des Kapitalmarktes nicht abgenommen, dass wir eine derart komplexe globale Video-on-Demand-Plattform selbst entwickeln und zur Marktreife führen können. Während es in der Entwicklung von PANTAFLIX anfangs noch eine Vielzahl von technologischen und damit verbunden auch finanziellen Risiken gab, haben wir sämtliche Hürden mittlerweile mit großem Erfolg genommen. Jetzt geht es um den erfolgreichen Markteintritt und da ist natürlich China ein ganz entscheidender Faktor. Bis vor zwei Wochen wurde uns nicht zugetraut, dass wir den richtigen Partner finden, um als erstes westliches VoD-Unternehmen in den chinesischen Markt einzutreten. Auch hier konnten wir sehr positiv die verständlichen Vorurteile ausräumen. Dies alles sind Faktoren, die sich natürlich auch in einem veränderten Unternehmenswert widerspiegeln sollten. Wenn ich mir die operativen Themen vor Augen halte an denen wir gegenwärtig arbeiten, so sehe ich uns sowohl unternehmerisch als auch kursmäßig allerdings erst am Anfang einer spannenden Reise.

? **financial.de:** Trotz positiver Kursentwicklung ist die PANTALEON-Aktie am Kapitalmarkt noch relativ unbekannt, was sich auch am geringen Handelsvolumen in der Aktie zeigt. Gibt es konkrete Maßnahmen, hier mehr in die Öffentlichkeit zu treten?

➔ **Dan Maag:** Wir haben uns in den vergangenen Monaten ganz klar auf unsere operativen Erfolge konzentriert und das Schattendasein am Kapitalmarkt entsprechend bewusst in Kauf genommen. Dies soll aber natürlich kein Dauerzustand sein. Es gibt mittlerweile viel mehr zu kommunizieren, als nach außen im Moment sichtbar ist und wir haben schon konkrete Maßnahmen initiiert, um hier Abhilfe zu schaffen. So wird unser Team im zweiten Halbjahr durch einen erfahrenen IR-Manager verstärkt, der gegenwärtig noch für einen milliardenschweren TecDAX-Konzern den Bereich Investor Relations verantwortet. Dies ist für uns ein weiterer bedeutender Schritt in Richtung transparenterer Kommunikation mit dem Kapitalmarkt. Darüber hinaus gibt es noch eine Vielzahl weiterer Aktivitäten, so werden wir beispielsweise Ende Juni erstmals PANTAFLIX live amerikanischen Investoren in New York im Rahmen einer Roadshow vorstellen. Wir sehen hier großes Interesse an unserem Unternehmen und nun wird es höchste Zeit, unser Produkt vorzustellen und die US-Investoren aus erster Hand zu informieren.

? **financial.de:** *Wo sehen Sie die PANTALEON Entertainment AG und PANTAFLIX in fünf Jahren?*

➔ **Dan Maag:** PANTAFLIX hält uns gegenwärtig sehr deutlich vor Augen, wie schnell wir uns als Unternehmen entwickeln können. Schnelles Wachstum bringt naturgemäß besondere Herausforderungen mit sich – und sicherlich wird uns auch nicht jeder einzelne Teilschritt gelingen und wir werden vereinzelt mit Rückschlägen rechnen müssen. Selbst wenn allerdings nur ein Teil der Themen aufgeht, an denen wir gerade arbeiten, so dürften wir uns in fünf Jahren zum führenden europäischen Medienunternehmen entwickelt haben. Zugegeben ist dies noch ein weiter und risikobehafteter Weg, doch wir treten an, um genau dies in den kommenden Jahren zu erreichen. Dass unsere Strategie gegenwärtig voll aufgeht, gibt uns eine Indikation dafür, dass unsere Chancen sehr gut stehen.

? **financial.de:** *Herr Maag, vielen Dank für das Interview.*

Haftungsausschluss/Disclaimer: Das Interview wurde von financial.de im Auftrag und auf Veranlassung des Kunden geführt. Es dient ausschließlich zu Informationszwecken und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren. Die darin getroffenen Aussagen spiegeln die Meinung des Interviewten wider, die nicht notwendigerweise der Meinung der Redaktion entspricht. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen sowie für Vermögensschäden wird daher keinerlei Haftung übernommen.