

Cash.medienAG

Zwischenmitteilung

nach § 37x WpHG

für das zweite Halbjahr 2012

1. Rahmendaten der Cash.Gruppe

Die Cash.Medien AG ist die Muttergesellschaft der Cash.Print GmbH (Cash.Print), der Cash.-TV Filmproduktions GmbH (Cash.-TV), der G.U.B. Gesellschaft für Unternehmensanalyse und Beteiligungsmanagement mbH (G.U.B.) und der DFI Deutsches Finanzdienstleistungs-Informationszentrum GmbH (DFI) und hält jeweils sämtliche Geschäftsanteile. Alle Unternehmen haben ihren Sitz in Hamburg. Mit Ausnahme des DFI sind die Tochtergesellschaften durch Ergebnisabführungsverträge an die Cash.Medien AG gebunden.

Die Unternehmen der Cash.Gruppe befassen sich mit dem Markt der langfristigen Kapitalanlage: Lebensversicherungen, Investmentfonds, Immobilien, geschlossene Fonds und verwandte Themen. Kernzielgruppe sind neben den Entscheidern auf Ebene der Produkthanbieter vor allem Finanzdienstleister. Themen der Anlageberatung und des Vertriebs stellen daher einen weiteren Schwerpunkt dar und bilden die Klammer um das Informationsangebot. Die Erlöse speisen sich zum größten Teil aus Werbeaufwendungen der Produkthanbieter.

2. Wirtschaftliches Umfeld und Geschäftsentwicklung der Cash.Gruppe

In den vergangenen Monaten hat sich die Lage auf den Finanzmärkten insgesamt zwar etwas beruhigt, allerdings auf niedrigem Niveau und möglicherweise auch in einer Art Gewöhnungseffekt angesichts einer nun seit Jahren andauernden Krise.

Einzig die Immobilienbranche erlebte als Profiteur der Krise in den vergangenen Jahren einen regelrechten Boom, allerdings mit sich absehbar abschwächender Tendenz.

Besonders kritisch bleibt das Geschäft für die Branche der geschlossenen Fonds. Nicht nur die schwierige Wirtschaftslage allgemein macht den Anbietern zu schaffen, sondern auch die anhaltende regulatorische Unsicherheit: Am 23. Juli 2013 wird das Gesetz zur Umsetzung der europäischen AIFM-Richtlinie in Kraft treten. Wie es genau aussehen wird, steht noch nicht fest. Vgl. Punkt 5.

3. Ertragslage

Die Planung für 2012 hatte eine knapp zweiprozentige Umsatzsteigerung vorgesehen, aber vorsichtigerweise wurde gleichzeitig mittels planerischer Kostenreserven ein Erreichen des Ergebnisziels auch für den Fall geringerer Umsätze sichergestellt (vgl. Geschäftsbericht 2011). Dieses zweite Szenario hat sich als zutreffend herausgestellt, im Konzernabschluss wird der Umsatz eher ein Niveau etwa wie in 2010 erreichen und damit unter dem des Jahres 2011 liegen. Das Ergebnis dürfte den Plan erreichen, das bedeutet ebenfalls etwa ein Niveau wie in 2010. Dies darf angesichts der allgemeinen Marktlage als akzeptabel bezeichnet werden, entspricht es doch einer Umsatzrendite von gut zehn Prozent. Die Ertragslage der Cash-Gruppe ist damit trotz der widrigen Gesamt-Umstände stabil.

Erreicht wurde dies insbesondere durch straffe Kostendisziplin, aber auch durch große Flexibilität und Kreativität in der Variation der Produktpalette, wenn dies auch das insgesamt zurückhaltende Werbeverhalten der Kunden nicht gänzlich kompensieren konnte.

Für das Cash-Magazin zeigte sich die anhaltende Krise zwar in allen Umsatzbereichen, fiel aber naturgemäß in der Anzeigenakquisition als dem wichtigsten Umsatzträger der Gruppe betragsmäßig am stärksten aus. Dort waren erhebliche Anstrengungen erforderlich, um zumindest in die Nähe des Vorjahresumsatzes zu gelangen. Das Ertragsziel wird nach heutigem Stand erreicht werden.

Deutlich war der Negativeffekt bei der G.U.B.. Entsprechend der Marktsituation bei geschlossenen Fonds waren und sind nur wenige Angebote am Markt – mit entsprechenden Auswirkungen auf die Verkaufszahlen. Die G.U.B. wird Umsatz- und Ertragsziel nicht erreichen.

Cash.-TV und DFI verbleiben auch in 2012 jeweils auf dem erwarteten und geplanten niedrigen Niveau bei Umsatz und Ertrag. Die Cash.Medien AG selbst wird voraussichtlich einen etwas geringeren Verlust (vor Ergebnisabführung) erwirtschaften als im Vorjahr.

Die Planung für 2013 wird keine Steigerungen vorsehen, weder beim Umsatz noch beim Ergebnis. Dies wäre angesichts der Marktlage nicht vertretbar. Zu erwarten ist vielmehr, dass Umsatz wie Ergebnis nicht nur 2013, sondern auch 2014 auf ähnlichem Niveau verharren werden. Jedenfalls sind keinerlei Anzeichen für eine Erholung sichtbar. Allerdings auch keine für ein weiteres bzw. Wieder-Absinken der Umsätze in nennenswertem Umfang. Dennoch ist die Gruppe mit ihrem niedrigen Kostenniveau auch für ein solches Szenario so gut wie nur möglich gerüstet.

Insgesamt sind die Fachverlage laut den kürzlich veröffentlichten Ergebnissen einer Befragung eher skeptisch bezüglich der Aussichten für das kommende Jahr. Fast die Hälfte der Teilnehmer rechnet mit einer Verschlechterung der Lage, vor einem Jahr war es knapp ein Drittel gewesen. Nur zehn Prozent der Antwortenden rechnen für 2013 mit Wachstum.

4. Liquiditätslage

Die Liquiditätslage hat sich weiter stabilisiert. Die Höhe der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen hat sich normalisiert. Das dennoch verbliebene Liquiditätsrisiko hat seine Ursache nur noch in den Darlehensverpflichtungen: Der operative Cash Flow wird nicht zur Bedienung aller Darlehensverpflichtungen zum Zeitpunkt ihrer Fälligkeit ausreichen, im Frühjahr 2013 werden erneut Prolongationen vereinbart werden müssen. Der Vorstand hat jedoch weiterhin keinen Grund, an entsprechender Bereitschaft auf Gläubigerseite zu zweifeln. Bankschulden bestehen nach wie vor nicht.

Auch im Verlauf des Jahres 2012 sind wieder mehrere Ratenverpflichtungen abschließend bedient worden und belasten nicht mehr die laufende Liquidität. Der Vorstand darf daher trotz der unverändert schwachen Marktlage erwarten, dass der liquide Überschuss auch in 2013 für einen zügig fortschreitenden Abtrag an Altverpflichtungen ausreichen wird.

5. Längerfristige Aussichten

Ein Eintreten der lange erwarteten Erholung der Wirtschaft ist nicht abzusehen. Gleiches gilt für den Finanzmarkt im Speziellen. Und das, obwohl private Kapitalanlage ein wichtiges Thema mit nach wie vor guten Zukunftsaussichten ist.

Wie viel Information zum Thema private Vorsorge noch fehlt und wie viel Arbeit die Branche gleichzeitig in Sachen Vertrauensbildung noch zu leisten hat, zeigt exemplarisch eine vor einigen Wochen veröffentlichte, europaweit durchgeführte Studie: Nur die Hälfte der Deutschen hat bereits privat vorgesorgt. Ein hoher Anteil im internationalen Vergleich, gleichwohl deutlich zu wenig. Überdurchschnittlich ausgeprägt ist der Anteil der hinsichtlich ihrer Altersbezüge stark Besorgten. Im Gegenzug ist das Vertrauen in die Unabhängigkeit der Beratung durch Versicherungsunternehmen gering. Ganz vorn stehen Tipps von Familie und Freunden. Solche dürften jedoch in den wenigsten Fällen der Komplexität des Themas gerecht werden. Ein Bedarf an kompetenter Beratung ist also da.

Die Cash-Gruppe hat sich jedenfalls auf schwierige Zeiten eingestellt. Selbst wenn sich die Märkte schneller als erwartet erholen, wird sich dies erfahrungsgemäß nicht sofort, sondern mit einer Zeitverzögerung von mindestens mehreren Monaten - eher einem Jahr - in wieder steigenden Werbeaufwendungen der Produktanbieter niederschlagen.

Neben die allgemeinen wirtschaftlichen Probleme tritt vor allem für die Branche der geschlossenen Fonds eine große Unsicherheit hinsichtlich der weiteren regulativen Entwicklung (s. o.).

Der erste Entwurf des Finanzministeriums zur Umsetzung der AIFM-Richtlinie hätte als Gesetz das Aus für einen großen Teil der derzeit angebotenen Beteiligungsmodelle und damit auch der Marktteilnehmer bedeutet, da ab Mitte 2013 Investitionen nur noch in wenige und genau definierte Segmente sowie nur eine eingeschränkte Fremdfinanzierung zulässig gewesen wären etc..

Vor wenigen Tagen wurde nun jedoch eine etwas entschärfte Fassung vorgelegt. Die abschließende Aufzählung der erlaubten Investitionsobjekte wurde aufgeweicht, die Mindestbeteiligungssummen gesenkt, die zulässige Fremdfinanzierungsquote erhöht und einige weitere Erleichterungen vorgesehen. Das ist aus Sicht der Branche zu begrüßen, stellt aber noch keine Entwarnung dar, denn auch dies ist lediglich ein Entwurf.

Häuser, die langjährig Leistungsbilanzen erstellen, müssen sich zudem mit einem jüngst veröffentlichten Entwurf des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW) für neue Prüfstandards zur Testierung von Leistungsbilanzen auseinandersetzen. Die darin enthaltenen Vorschriften könnten dazu führen, dass diese Anbieter ohne aufwändige Anpassungen zunächst kein uneingeschränktes Testat mehr erhalten.

Die Gesamtheit der in die Wege geleiteten Regulierungen und Standards schiebt einen begrüßenswerten Konzentrations- und Qualifizierungsprozess der Finanzdienstleistungsbranche an. Zumindest eine Übergangsphase wird aber vor allem von der Umsetzung der neuen Regelungen und weniger von marktgerichteten Aktivitäten geprägt sein. Mittelfristig gesehen bringen diese Neuausrichtungen jedoch eine Bewegung in den Markt, die für das Cash.Magazin mit seinem Ansatz, qualitativ hochwertige Fachinformationen zu liefern, eine durchaus positive Perspektive bietet.

6. Weitere bedeutende Ereignisse

Die starke Marktposition des Cash.Magazins unter den für die Finanz- und Versicherungsbranche relevanten Fachzeitschriften wird untermauert durch eine in diesem Jahr veröffentlichte Studie der Fach-Analysegesellschaft MRTK. Danach erzielt Cash. im Maklermarkt, also bei den klassischen unabhängigen Finanzdienstleistern im Versicherungsbereich, die zweithöchste Reichweite: Cash. erreicht mit jeder Ausgabe die Hälfte aller Makler. Nur das ausschließlich auf Versicherungen spezialisierte AssCompact hat eine höhere Reichweite, nämlich gut zwei Drittel.

Hamburg, 14. November 2012

Der Vorstand

Ulrich Faust