

China Pyromedia Group Ltd.

Im Company – Talk: Wai Shing Mao, Chairman

“Umsatz 2010/11 liegt schon jetzt über gesamtem Vorjahr“

Datum 24. März 2011

Aktiendaten:

Branche: Konsumgüter
Marktsegment: Open Market
ISIN: JE00B4W4L483

Kürzel: CPG

Aktueller Kurs: 1,3 Euro
Aktienzahl: 4,5 Mio.
Market Cap.: 5,9 Mio. Euro

Aktionärsstruktur:

Triwell Holdings Ltd. 10 %
 South Harbour Ltd. 10 %
 Gold Success Enterprises Ltd. 17 %
 Gold Harbour Holdings Ltd. 7 %
 Mew Group Ltd. 49 %

Free float: 7 %

Finanzkalender:

Geschäftsjahr zum 31. März

mainvestorCompany - Talk

Tel.: +49 69-90550555
 Ein Produkt der mainvestor GmbH
 Zeißelstr. 19
 60318 Frankfurt
 kontakt@mainvestor.de

V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle

Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



- „Importeure sind in Kauflaune“
- “Wir streben konservativ berechnet einen Gewinnanstieg von 8% zum Vorjahr an
- “Akquisition kleinerer Gesellschaften geplant”
- “Die Chancen sind grenzenlos”
- “Wollen unsere Marktanteile im Bereich Multimedia und beim Handel ausbauen”

Jahr	Umsatz in Mio.€	EBIT In Mio. € *	Gewinn in Mio. € *	EPS in Euro*
2009/10	7,0	0,43	0,4	0,09

*Geschäftsjahr zum 31. März.

China Pyromedia ist ein führender Anbieter von Feuerwerk-Events in Asien mit mehr als 59 Jahren Erfahrung. Das Unternehmen gilt als Vorreiter in der Branche und produziert großformatige Feuerwerke für den Innen- und Außenbereich. Zusätzlich bietet die Gesellschaft ein breites Spektrum pyrotechnischer Produkte sowie technischer Dienstleistungen an. Neben dem Geschäft in Hong Kong strebt China Pyromedia verstärkt nach Festland-China sowie in die USA und nach Europa.

Weitere Informationen zu China Pyromedia finden sich im Internet unter: www.chinapyromedia.com.

mainvestor Company Talk sprach mit Wai Shing Mao, Chairman der China Pyromedia Group Ltd.

mainvestor: Herr Shing Mao, seit November 2010 ist die China Pyromedia Group an der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Warum haben Sie sich für das Listing in Frankfurt entschieden?

Wai Shing Mao: Wir sehen unverändert reichlich Wachstumspotential für unsere Gesellschaft und waren schon immer bestrebt, die Gesellschaft weiter auszubauen. Um das erforderliche Eigenkapital einzuwerben, haben wir nach Möglichkeiten geschaut, die Firma an die Börse zu bringen. Wir sind im Rahmen dieses Prozesses nach Deutschland gekommen, und haben mehr über die Frankfurter Wertpapierbörse und die deutschen Investoren erfahren.

Unser Eindruck ist, dass die typischen deutschen Investoren einen eher langfristigen Anlagehorizont haben und Gesellschaften bevorzugen, die über eine solide und lange Unternehmensgeschichte verfügen. Für diese Investoren sind Stärke und die Stabilität eines Unternehmens wichtig, genauso wie die angebotenen Dienstleistungen und Produkte und viel versprechende Ergebnisse erzielt werden. Solche Investoren möchten wir gerne für unsere Gesellschaft zur Begleitung des weiteren Wachstums gewinnen – deshalb sind wir an der Börse in Deutschland. Wir stehen vor unserem 60. Firmenjubiläum und werden auch in Zukunft unverändert daran arbeiten, unsere Gesellschaft noch besser und stärker aufzustellen.

mainvestor: Welche Erwartungen verbinden Sie mit dem Listing an der Frankfurter Wertpapierbörse?

Wai Shing Mao: Wie sehen die die Börsennotiz als ersten Schritt. Wir werden hierdurch in der Lage versetzt, bei Bedarf unser Kapital zu erhöhen. Durch eine solche Maßnahme könnten wir unser Geschäft mit Feuerwerksshows, basierend auf modernster Multimedia-Hardware, stärken und weitere Regionen in China erschließen. Wir könnten in den Ausbau unseres Mitarbeiterstamms investieren und zudem gezielte Akquisitionen für zusätzliches Wachstum tätigen. Außerdem könnten wir weitere Assets erwerben.

Der chinesische Markt für die Produktion von Multimedia-Shows verfügt über großes Potential. Wir hoffen, Investoren gewinnen zu können, die am chinesischen Markt interessiert sind. Zudem konzentrieren wir uns auf den Handel in den Vereinigten Staaten und anderen Ländern, wir sind also breit aufgestellt. Unser Unternehmen hat immer Gewinne erwirtschaftet; wir sind daher finanziell solide und stabil, aufgestellt.

mainvestor: Sie sagen, dass China Pyromedia ein führender Veranstalter von Feuerwerks-Events ist. Wer sind ihre Wettbewerber?

Wai Shing Mao: Bei Feuerwerks-Events gibt es offene Ausschreibungen, an denen interessierte Unternehmen teilnehmen können. Unsere Wettbewerber kommen entsprechend aus der ganzen Welt.

mainvestor: Was machen Sie besser als ihre Wettbewerber?

Wai Shing Mao: In Asien, wo unser geschäftlicher Schwerpunkt liegt, besitzt unser Unternehmen aber die umfangreichste technische Ausrüstung für Großfeuerwerke. Damit übertreffen wir andere Wettbewerber.

Unser Unternehmen ist auf die Veranstaltung von Feuerwerk-Events und auf den Handel mit den entsprechenden Materialien ausgerichtet. Wir decken also den kompletten Prozess, beginnend bei der Choreographie, über das Mischen der Musik, das Demoband, die Herstellung, die Produktprüfung, die Beladung und Auslieferung der Produkte, bis zur Aufstellung ab. Wir können so in kürzester Zeit eine auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Veranstaltung auf die Beine stellen. Wir sind dabei in der Lage, komplett alles mit eigener Mannschaft inhouse umzusetzen. Dies verhindert Fehler und gibt uns einen genauen Überblick, wann welche Aufgabe erledigt ist.

Die komplexe Logistik ist in unserer Branche eine der größten Herausforderungen für Wettbewerber. Wir haben unsere eigene Handelsabteilung, die bestens aufgestellt ist und über Erfahrungen beim Ausliefern von hoch explosivem Materialien in der ganzen Welt verfügt.

Daher verwundert es nicht, dass wir auch für andere Gesellschaften unsere Logistik zur Verfügung stellen, darunter sind manchmal sogar Mitbewerber. Gefährliche Güter erlauben eben keine Fehler, entsprechend ist dies eine unserer großen Stärken.

Weil wir auf eine sehr lange Unternehmensgeschichte zurückblicken, werden wir oft von Regierungen oder Vereinigungen eingeladen, um Empfehlungen für Regelungen und Bestimmungen zu geben. Wir sind nicht nur bestens vertraut mit sämtlichen neuen Gesetzen, sondern verfügen darüber hinaus über enge Beziehungen zu vielen Akteuren in diesem Bereich.

mainvestor: Die Anzahl der großen Events scheint beschränkt zu sein, schließlich haben wir nur einmal im Jahr Silvester. Wie groß ist der Markt und wie wird er sich entwickeln?

Wai Shing Mao: Neben Neujahr gibt es in asiatischen Ländern das chinesische Neujahr und Feierlichkeiten zum Geburtstag des Königs oder der Königin, den Nationalfeiertag und ebenso den Silvesterabend.

Wir organisieren auch Events wie Konzerte, Werbeveranstaltungen und Tourneen von Künstlern aus der ganzen Welt wie zum Beispiel aus Japan, europäischen Ländern und den Vereinigten Staaten. Unser Geschäft wird immer mehr von der Allgemeinheit entdeckt. Zu Gelegenheiten wie Hochzeiten, Jubiläums Dinnern und auch Geburtstagen nutzen Kunden Feuerwerksinszenierungen zusammen mit Multimedia-Effekten wie etwa Wasser als Bildprojektionsfläche, Lasern, LED-Lampen oder Schneemaschinen, um ein unvergessliches Erlebnis zu schaffen.

Weil wir immer neuere und bessere Multimedia-Effekte entwickeln, gibt es praktisch keine Grenzen für unseren Markt und unseren Möglichkeiten.

mainvestor: Werden diese Veranstaltungen jedes Jahr neu ausgearbeitet? Oder gibt es auch bestehende Langzeitverträge?

Wai Shing Mao: Unser Unternehmen hat daran mitgewirkt, jedes Jahr am selben Platz Feuerwerks-Shows zu etablieren. Zu diesen erfolgreichen Veranstaltungen zählen das Feuerwerk zum chinesischen Neujahr in Hong Kong, das in diesem Jahr zum 30. Mal stattfand, das Feuerwerk im Rahmen des Nationalfeiertags, dass dieses Jahr zum 14. Mal zu sehen war und der Countdown am Silvesterabend, den wir zum 3. Mal vor einigen Monaten in

Hong Kong gefeiert haben Die Aufzeichnung dazu kann man übrigens auf unserer Homepage sehen.

Wir entwickeln laufend neue Formate dieser Art, indem wir neue Ideen an Sponsoren und die öffentliche Hand geben, um den Tourismus zu fördern, das Image einer Stadt zu verbessern und das Publikum zu unterhalten. Wir sind zudem dabei, diese Art der regelmäßigen Veranstaltungen auch in anderen Ländern Asiens zu etablieren.

mainvestor: Darüber Hinaus bieten Sie auch Feuerwerksartikel an. Was steht hinter diesem Geschäftsbereich?

Wai Shing Mao: Neben dem Multimedia und Display-Feuerwerk exportiert unsere Gesellschaft auch Profi- und Normalkunden-Feuerwerk an Importeure, Großhändler und Vertriebspartner auf der ganzen Welt.

Wir fertigen und arbeiten mit anderen Betrieben zusammen. Wir bieten unseren Abnehmern dabei das breiteste Angebot an Feuerwerksartikeln an. Außerdem helfen wir unseren Kunden, eigene Produktlinien im Feuerwerksbereich zu entwickeln, indem wir die Produkte kundenspezifisch anpassen. Dies beschränkt sich nicht nur auf Feuerwerksartikel, sondern bezieht sich auch auf Werbeartikel wie Räucherstäbchen, Banner, Taschen, Tablettts, 3D-Brillen, Wimpel, Poster, Etiketten, usw. Unser Handelsgeschäft hat sich auch zu einem Lieferanten von Werbeartikeln entwickelt.

mainvestor: Und wie sieht die Entwicklung des Unternehmens aus?

Wai Shing Mao: Unser Geschäft zeigt ein stabiles Wachstum. Unser Sortiment kommt gut an und hat sicherlich noch Potential für weiteres Wachstum. Um für das Wachstum gerüstet zu sein, sind ein Ausbau der Lagerkapazitäten und weitere Personalaufstockungen vorgesehen. Der Multimedia Bereich bietet derzeit sehr viele Möglichkeiten, da China sich mehr und mehr öffnet und auch über die entsprechende Finanzkraft verfügt. Viele Städte sind auf der Suche nach Veranstaltungen, um Touristen anzulocken; Hong Kong ist ein gutes Beispiel dafür und damit sehr erfolgreich.

mainvestor: Was unterscheidet China Pyromedia von ihren Wettbewerbern?

Wai Shing Mao: Das allererste, was uns von unseren Mitstreitern unterscheidet ist unsere 59 jährige Unternehmensgeschichte, zudem unser Fachwissen, unsere logistische Erfahrung und unsere Kundenbindung. Dies sind die Vorteile in der Feuerwerksindustrie, die mit unserem Namen verbunden werden.

Wir behaupten unseren Wettbewerbsvorsprung, indem wir permanent auf der Suche nach neuen Produkt-Ideen sind, sorgfältigste Arbeit bieten und persönlichen Kontakt zu unseren Kunden halten. Dabei stellen wir hohe Qualität zu fairen Preisen sicher.

Qualität ist der Schlüssel zu unserem Erfolg; wir haben unsere eigene Prüfungsabteilung, die sich nur mit der Bewertung von Feuerwerkskörpern beschäftigt. Um den Vorschriften in den verschiedenen Ländern gerecht zu werden, werden unsere Produkte entsprechend im Labor getestet.

Zu den meisten unserer Kunden haben wir Geschäftsbeziehungen über Generationen, die auf gegenseitigem Vertrauen und Verständnis beruhen und die sich über viele Jahre entwickelt haben.

mainvestor: Zusätzlich bieten Sie technischen Service an. Wofür genau steht dieser Geschäftsbereich?

Wai Shing Mao: Dabei geht es darum, den Traum und die Vision eines Kunden real werden zu lassen und künstlerisch zu visualisieren. Wir schaffen den „Wow“-Effekt einer Veranstaltung.

mainvestor: In welchen Ländern ist China Pyromedia aktiv?

Wai Shing Mao: Wir haben seit den 60er Jahren Shows in den meisten Staaten Südost-Asiens veranstaltet, hierzu gehören Singapur, Malaysia und Thailand, um nur einige zu nennen. Zudem waren wir bei Veranstaltungen auf höchstem Niveau in der ganzen Welt präsent, unter anderem in Spanien, Kanada, Vietnam, China.

mainvestor: Wie sieht ihre regionale Umsatzverteilung aus?

Wai Shing Mao: Wir machen 45% des Geschäfts in Asien, um die 50% in den Vereinigten Staaten und rund 5% in Europa und dem Rest der Welt.

mainvestor: Wie sieht die weitere Expansion im Ausland aus?

Wai Shing Mao: Im Multimedia- und Feuerwerksbereich haben wir China im Fokus. Zudem wollen wir die sich bietenden Möglichkeiten in Süd-Ost-Asien nutzen.

Für den Handelsbereich hat sich China als sehr großer Markt entwickelt, nachdem vor einigen Jahren in bestimmten Städten der Verkauf von Feuerwerksartikeln während des chinesischen Neujahrs erlaubt wurde. Diesen Bereich schauen wir uns sehr genau an.

Wir bauen zudem unser Geschäft in den USA aus, da hier die gesetzlichen Regelungen verschärft wurden sind. Dies führt dazu, dass es für neue Mitbewerber schwieriger geworden ist, sich in dem Markt zu halten.

Da wir international agieren, bekommen wir umso mehr Anfragen, je mehr wir wahrgenommen werden. Die Börsennotiz dient uns dabei praktisch als Plattform, um bekannter zu werden und durch eine mögliche Kapitalerhöhung, hoffen wir unser Wachstumsziel auch umzusetzen zu können.

mainvestor: Wie wollen Sie diese Märkte erschließen, durch Repräsentanzen oder durch Partner vor Ort?

Wai Shing Mao: Eine Erschließung des chinesischen Marktes kann über weitere Niederlassungen erfolgen, es sind aber auch Joint Ventures oder Übernahmen von geeigneten lokalen Gesellschaften möglich. Diese sollten bereits in den wichtigsten Städten tätig sind. Wir werden zudem Personen vor Ort einstellen, um bei Ausschreibungen und sonstigen Gelegenheiten dabei zu sein, wenn es um eine aktive Rolle bei der Vergabe von Veranstaltungen geht.

Unsere Handelsaktivitäten leben vor allem vom Marketing, hier bedarf es eines weiteren Ausbaus der Aktivitäten auf den Webseiten, bei Anzeigen in Magazinen, der Teilnahme an Kongressen und beim Verkaufspersonal. Vor einer solchen Expansion müssen wir sicherstellen, dass die Produktion und unsere Lagerkapazitäten auch in der Lage sind, das

erwartete Wachstum umzusetzen. Wir konzentrieren uns zudem auf die USA. Da sich hier die Wirtschaft gerade auf einem Erholungskurs befindet und wir Potential für einen Ausbau unseres Marktanteils sehen.

mainvestor: Im vergangenen Geschäftsjahr zum 31. März 2010 hat China Pyromedia einen Umsatz von 7 Mio. Euro erzielt. Wie sieht dieses Jahr die Entwicklung aus?

Wai Shing Mao: Wir bekommen unverändert Angebote für Multimedia Shows aus verschiedenen Provinzen Chinas auf den Tisch, bei einigen handelt es sich um Festlichkeiten von Städten, bei anderen um die China Tournee eines Sängers. Im Vergleich zum Vorjahr sehen wir eine größere Nachfrage nach derartigen Veranstaltungen.

Bei unseren Handelsaktivitäten sehen wir ebenfalls im Vergleich zum Vorjahr eine deutlich größere Bereitschaft, mehr zu kaufen, weil die schlechte wirtschaftliche Lage in den vergangenen 2-3 Jahren für ein konservativeres Einkaufsverhalten gesorgt hatte. Unsere Umsätze haben bereits jetzt das Vorjahresniveau überschritten und wir verzeichnen weitere Auftragsengänge, so dass die Entwicklung gut aussieht.

mainvestor: Und wie sieht es beim Ergebnis aus?

Wai Shing Mao: Da die Wirtschaft weiter an Fahrt gewinnt, steigt die Bereitschaft bei Sponsoren und Kunden, Geld für besondere Momente in die Hand zu nehmen. Wir erwarten, konservativ, einen Ergebnisanstieg von 8 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

mainvestor: Was sind die entscheidenden Faktoren für das weitere Wachstum ihrer Gesellschaft?

Wai Shing Mao: Wachstum braucht Kapital. Wir planen, weitere Ausrüstung für Multimedia-Events anzuschaffen; wir würden zudem gerne kleinere Gesellschaften erwerben, die bereits seit einigen Jahren mit uns zusammenarbeiten, um Kosten zu sparen. Im Handelsbereich benötigen wir Personal, wir müssen mehr Personen einstellen, um das Wachstum zu stemmen.

mainvestor: Wo wird China Pyromedia in fünf Jahren stehen?

Wai Shing Mao: Wir wollen unseren Marktanteil deutlich ausbauen, sowohl im Multimedia-Bereich, als auch bei den Handelsaktivitäten. Wir möchten Unternehmen zukaufen, um unsere Umsätze zu steigern, Kosten zu sparen und unsere Profitabilität zu verbessern. Wir würden gerne eine höhere Bekanntheit unseres Namens erreichen. Wir möchten zudem unsere Personalstärke ausbauen, so dass wir das geplante Wachstum auch umsetzen können.

mainvestor: Vielen Dank für das Gespräch, Mr. Shing Mao.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden dieses Dokument oder die darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Vor einer Wertpapierdisposition wenden Sie sich bitte an Ihren Bankberater oder Vermögensverwalter. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.