



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Beispielfälle

A Company AG: Sitz in Berlin, Blick nach Osteuropa

Die Geschichte der A Company Licensing & Consulting AG begann in einem kleinen Büro im sechsten Stock eines Bürohochhauses am Berliner Alexanderplatz. Dort gründete Alexander van Dülmen 2002 im Alter von 34 Jahren das Unternehmen, das Filmlizenzhandel mit Osteuropa betreibt. "Nachdem ich einige Jahre bei der Kinowelt Medien AG die Region Osteuropa betreut hatte, entschied ich mich 2002 für die Selbstständigkeit mit dem Ziel, ein eigenes Vertriebsnetzwerk in Osteuropa aufzubauen", so van Dülmen. "Ich habe dann sehr bald angefangen, Businesspläne zu schreiben, und Ende des Jahres ein Darlehen der Investitionsbank Berlin in Höhe von 48000 € erhalten. Dann habe ich losgelegt."

Zu Beginn war das Geschäft sehr an die Eigner gebunden. Außer Alexander van Dülmen waren dies u.a. auch Tomasz Karczewski, geschäfts-führender Mehrheitsgesellschafter des polnischen Vertriebspartners KinoŚwiat und Michael Schlicht, heute Vorstand von Sony Russia. Mit dieser Aufteilung und durch das Know-how der Partner auf den jeweiligen Märkten waren die für das Unternehmen wichtigsten Länder im osteuropäischen Raum, Polen und Russland, abgedeckt. Und obwohl aller Anfang schwer ist, war das Team stets optimistisch: „Die Region Zentral- und Osteuropa hatte in den vergangenen Jahren enorme Wachstumsraten zu verzeichnen“, so van Dülmen. „Ein weiterer Vorteil ist, dass es dort im Vergleich zu anderen Wachstumsmärkten wie beispielsweise China keine Zensur gibt.“

Was als Einmannbetrieb begann, ist heute eines der führenden Lizenzhandelsunternehmen für die Gebiete Mittel- und Osteuropas mit rund 50 Mitarbeitern. Dabei war es zu Beginn alles andere als ein sicheres Unterfangen: „Als die Förderung da war, bin ich als Erstes auf den American Film Market gefahren und habe für 3 Mio. \$ Filme gekauft. Ich wusste, dass ich von da an drei bis vier Monate Zeit haben würde, sie mit Gewinn zu vertreiben oder die Geschäftsidee ad acta zu legen. Aber es hat geklappt!“, erinnert sich van Dülmen.

Trotz alledem hat es weitere eineinhalb bis zwei Jahre gedauert, bis van Dülmen weitere Geldgeber von sich und seinem Geschäftsmodell überzeugen konnte. Grund für die Zurückhaltung vieler Finanziers war, dass der Filmlizenzhandel für viele Kapitalgeber eng mit dem Neuen Markt in Verbindung stand und daher kurz nach dem Platzen der New-Economy-Blase nicht den besten Ruf hatte. Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH war einer der ersten in Frage kommenden Kapitalgeber, die das Potenzial von A Company trotz vieler Unwägbarkeiten richtig einschätzten. „Die MBG war treibend dabei, uns zu unterstützen“, berichtet van Dülmen. In nur wenigen Tagen fiel die Entscheidung, dem Unternehmen 250000 € zur Verfügung zu stellen. Die Berliner Volksbank zog nach und stellte weitere 400000 € bereit. Eineinhalb Jahre später hat die MBG Berlin-Brandenburg ihren Anteil noch einmal deutlich erhöht. „Ohne die MBG würde es die Firma heute so nicht geben“, so van Dülmen.

Heute sprechen die Zahlen für sich und den Erfolg der A Company: Die Unternehmensgruppe erwirtschaftete im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Konzernumsatz von annähernd 26 Mio. €. Der aufgebaute Filmlizenzstock hat heute einen Wert von mehr als 25 Mio. €.

„Mit Filmen zu handeln ist natürlich inspirierender als der Handel mit anderen Dingen“, so van Dülmen. Die dahinterstehende Motivation ist sicher auch einer der Erfolgsgaranten des Unternehmens, das derzeit über eine ansprechende Mischung aus 350 hochwertigen und unterhaltsamen Filmen, u.a. mit dem diesjährigen Oscarpreisträger von Kathryn Bigelow „The Hurt Locker“ und „Shutter Island“, Scorseses Premierenfilm bei der Berlinale 2010, verfügt. A Company vertreibt u.a. auch die Filme von Til Schweiger in Osteuropa.



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Neben Büros in Budapest, Prag und Moskau sitzt van Dülmen mit seinem Team im Headquarter am Alexanderplatz – nun allerdings im 13. Stock in einem Büro mit 280 m² und Blick über die Stadt. “Berlin als Standort hat sich bewährt. Von der Lage her ist es ein perfekter Ausgangspunkt für den osteuropäischen Markt. Somit gibt es eine örtliche und kulturelle Nähe. Diese Verbindung herzustellen ist die Aufgabe Berlins. Deshalb sind wir – noch immer – sehr gern hier.“