



Wir machen aus Millionen Fans Millionen Kunden!

MKK München 24./25. April 2024

UNITED LABELS IM HANDEL



- Werbeaktionen alle 14 Tage
- insg. rd. 100 Mio. Prospekte p.a.

UNITEDLABELS: Auf einen Blick

**UNITED
LABELS**



150

Lizenzcharaktere
aus 30
Lizenzverträgen



20 Mio.

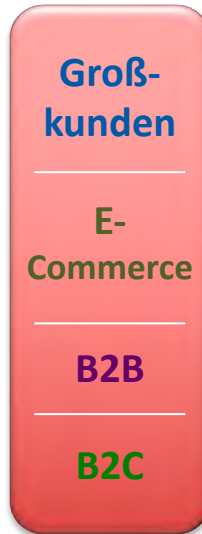
verkaufte Artikel
/Jahr
in 5 Produkt-
kategorien:

- Textil
- Geschenk-
artikel
- Schreibwaren
- Taschen /
Accessories
- Toys / Plüsch



500

Kunden
europaweit
mit 20.000
Verkaufsstellen



4

Lines
of
Business



4

Operative
Gesellschaften



>10%p.a.

kontinuierliches
Wachstum



Prime

Gelistet im
Prime Standard

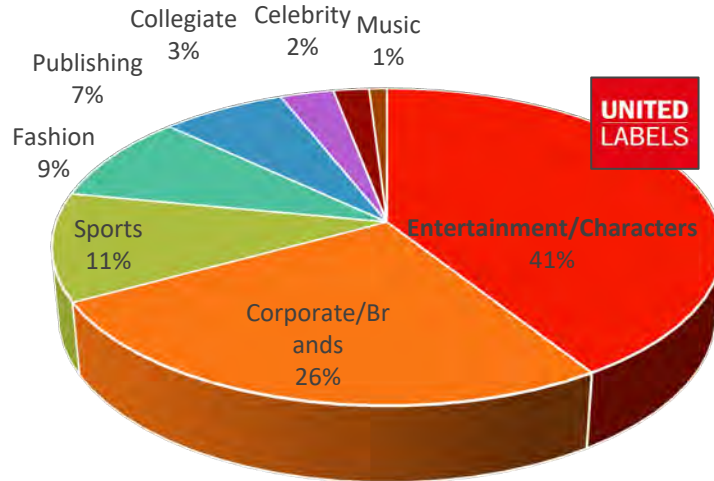


50

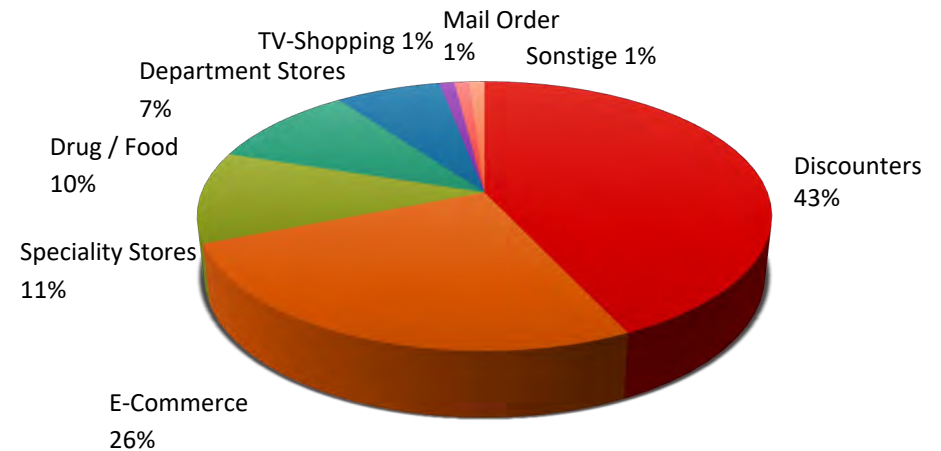
Mitarbeiter und
30 Jahre Lizenz
know-how

DER MARKT für Lizenzprodukte nach Kategorien

Umsatzverteilung nach Lizenz - Kategorie



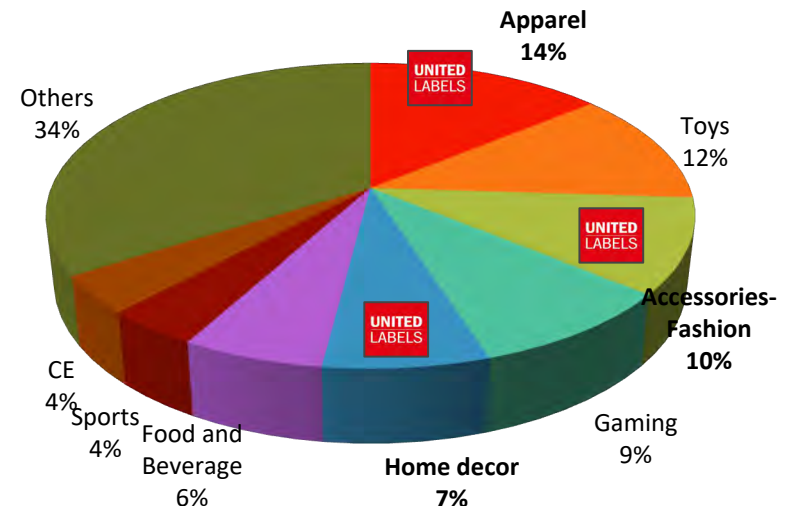
Umsatzverteilung Entertainment / Charakter nach Vertriebsstruktur



Quelle: Licensing International Survey 2023 value by Brandar Consulting, LLC



- **wachsender Markt (rd. 5% pa)**
- **weltweites Marktvolumen \$150 Mrd. (retail)**
- **Lizenzprodukte haben eine strategische Bedeutung bei der Charakterentwicklung und Produktion**
- **neue Wachstumsimpulse durch Gaming und on-demand**
- **der Lizenzmarkt ist ein nationaler und internationaler Markt**

Umsatzverteilung nach Produktkategorie







DER MARKT für Lizenzprodukte nach Regionen

global retail revenue by region

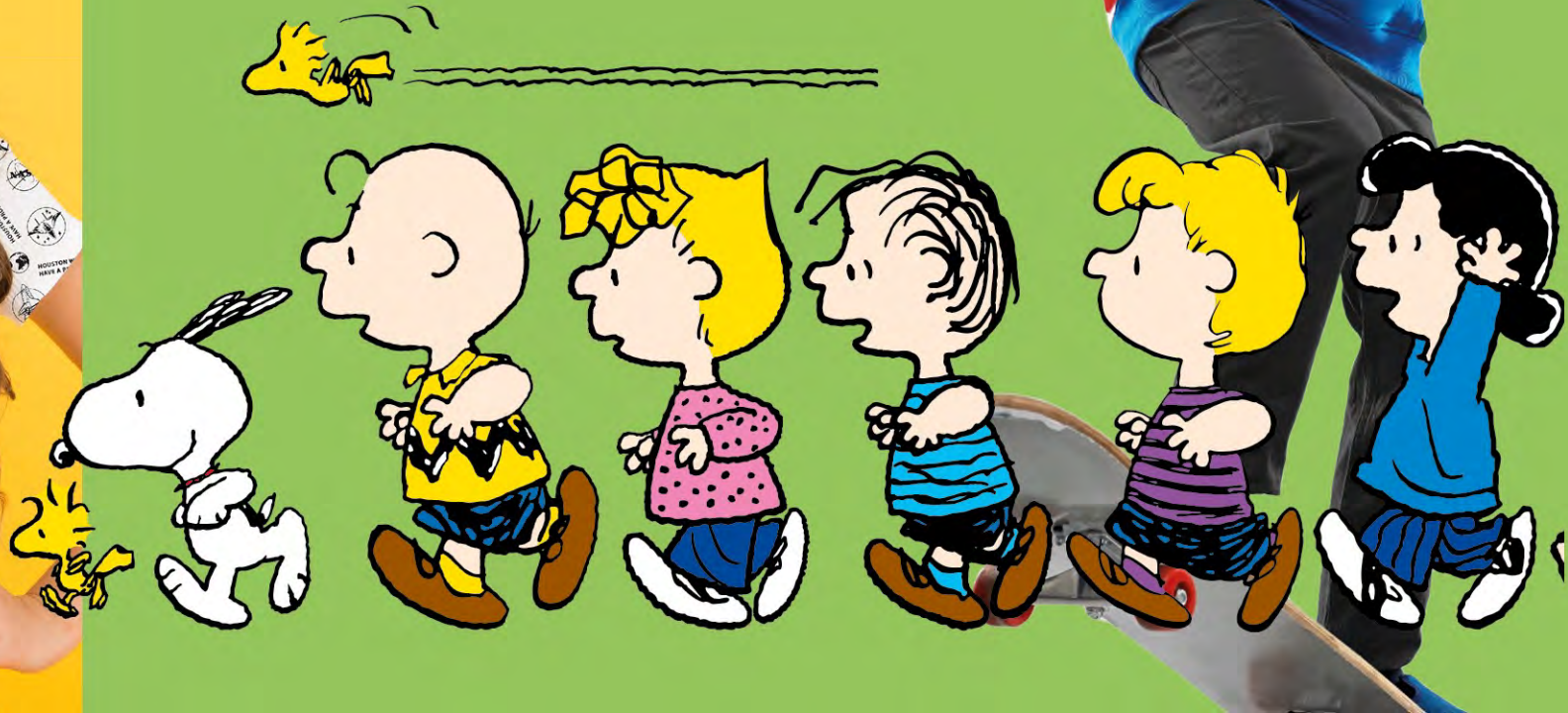
Region	2022 Retail Revenue	2021 Retail Revenue	22-21 YoY Change
North America	\$203,300	\$186,284	9.1%
Western Europe	\$62,891	\$59,929	4.9% 
North Asia	\$31,741	\$29,961	5.9%
LATAM	\$14,114	\$12,970	8.8%
South Asia/PAC	\$12,477	\$11,100	12.4%
Eastern Europe	\$10,494	\$9,916	5.8% 
Middle East/Africa	\$5,481	\$5,048	8.6%
Rest of World	\$327	\$302	8.2%
TOTAL WORLDWIDE	\$340,825	\$315,511	8.0%

global retail revenue – top 10 countries

Country	2022 Retail Revenue	2021 Retail Revenue	22-21 YoY Change
United States	\$193,035	\$176,907	9.1%
United Kingdom	\$16,930	\$16,565	2.2% 
Japan	\$15,468	\$14,515	6.6%
Germany	\$13,002	\$12,373	5.1% 
China (incl.HK/Macau)	\$12,568	\$11,945	5.2%
Canada	\$10,015	\$9,176	9.1%
France	\$7,309	\$6,767	8.0% 
Brazil	\$6,451	\$5,942	8.6%
Italy	\$4,559	\$4,273	6.7% 

Quelle: Licensing International Survey 2023 value by Brandar Consulting, LLC

STRATEGIE



LIZENZ-PORTFOLIO

ENTERTAINMENT



MOVIE/TV



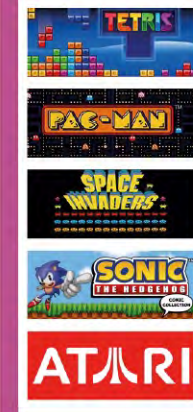
MUSIC



BRANDS



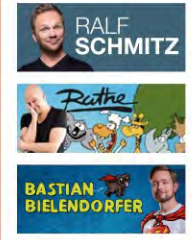
GAMING



ANIME



CELEBRITIES



GERMAN CLASSICS



GESCHÄFTSMODELL

Marken



- überzeugende Lizenzumsetzung
- Zugang zu Handelsflächen
- hohe Vertriebsdichte
- Konzentration der Lizenzgeber



Endverbraucher

E-Commerce

Handel



- abverkaufsstarke Vertriebskonzepte
- umfangreiches Produktangebot aus einer Hand
- Lizenzportfolio mit verkaufsstarken Marken
- Lieferantenkonzentration

Lizenzeneinkauf

Vertrieb
(B2B, B2C)

Produkt-
entwicklung/
-genehmigung

Einkauf
(Asien, Osteuropa)

Logistik
(2 Logistik-Zentren)

➔ UNITEDLABELS ist in der Schlüsselposition zwischen Rechteinhabern, Handel und Endverbrauchern

AGENDA

1 AUSBAU
GROSSKUNDEN



3
KÜNSTLER
MERCHANDISE

2

AUSBAU
E-COMMERCE



4

LOGISTISCHE
DIENSTLEISTUNGEN



GROSSKUNDEN



GROSSKUNDEN

Umfassendes Produktangebot für verschiedene Vertriebskanäle



- Das **breite Lizenz- und Produktangebot** ermöglicht umfassende cross-license und cross-category Angebote für den Handel
 - **Vorteile für den Handel:** Lizenz-Warenwelten aus einer Hand
 - **Vertriebskanalspezifische Sortimentslösungen** für den jeweiligen Handelspartner
 - Über **Discounter und Filialisten** werden auftragsgefertigte überwiegend Lizenztextilien aus den Bereichen Tag-/Nachwäsche, Heimtex und Accessoires vertrieben (B2B)
- ➔ Ausbau in Deutschland und Europa

B2C: E-COMMERCE

PARTNER

amazon FR, IT, NL, PL

ebay

zentrada.de
European Wholesale Order Platform

Kaufland.de
Ihr Marktplatz

zalando

limango **OTTO**

coming soon

bol.com

allegro

Cdiscount
N'ÉCONOMISEZ PAS VOTRE PLAISIR

u.v.m.

→ **Wachstum** 100% pa (2023 - 57%)

→ **50% Umsatzanteil** in 5 Jahren (25 Mio.)

→ **Rohertrag** stabil bei 70%

→ **exklusive E-Com Artikel**

→ **höherpreisige E-Com Artikel**

→ **einzelne Kategorien** komplett abdecken

→ alle **“Hotseller”** anbieten

→ alle **Vertriebskanäle/Plattformen**
in Europa nutzen

→ **DER ONLINESPEZIALIST**

FÜR LIZENZPRODUKTE

„WIR MACHEN AUS MILLIONEN FANS MILLIONEN KUNDEN“

KÜNSTLER MERCHANDISE

RALPH RUTHE



RALF SCHMITZ

BASTIAN
BIELENDORFER



- Marken- & Produktentwicklung
- Tourshops auf den Veranstaltungen

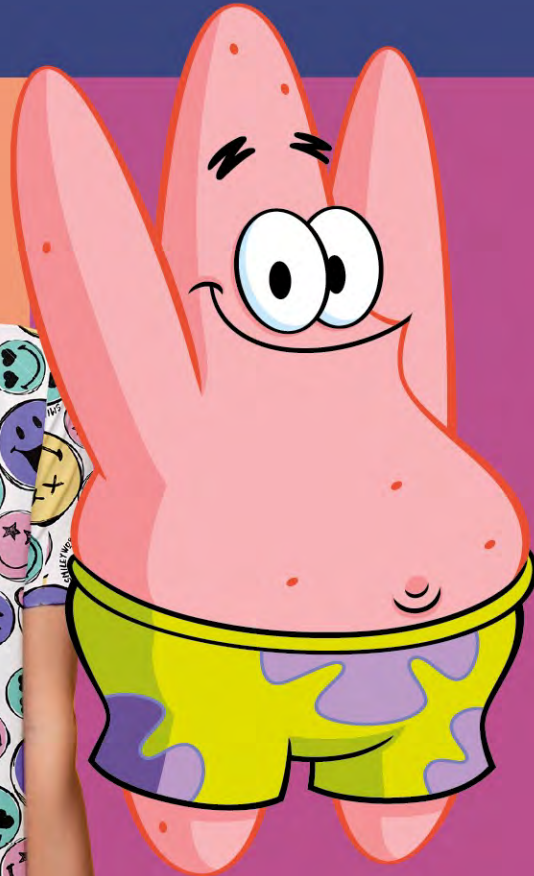
- Onlineshops
- Socialmedia Kampagnen

LOGISTISCHE DIENSTLEISTUNGEN

**EIGENES
LEISTUNGSFÄHIGES
LOGISTIKCENTER**

- 5.000 Palettenplätze, Lagerung
- B2B Logistik, Retourenabwicklung
- B2C Einzelsendung
- logistische Dienstleistungen für externe Kunden

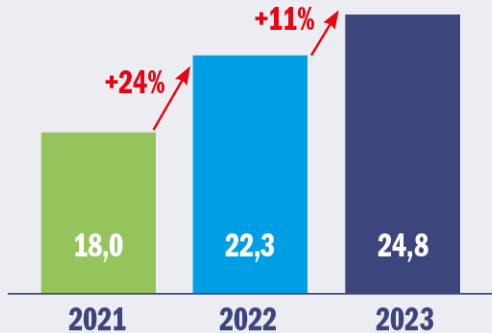
FINANZDATEN



FINANZDATEN 2023

UMSATZ

in Mio. €

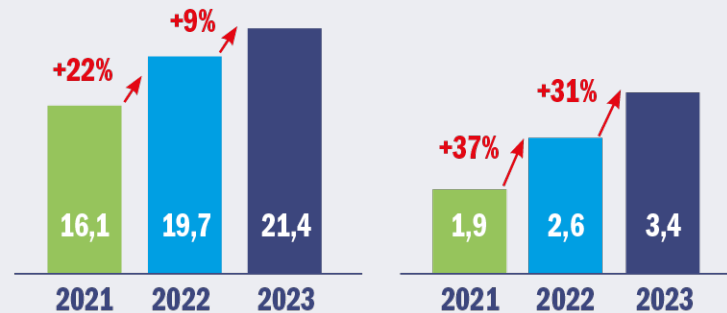


UMSATZ SEGMENTE

in Mio. €

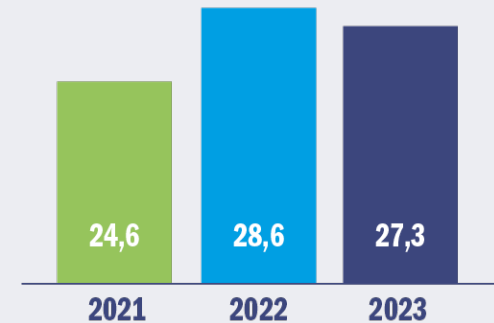
GROßKUNDEN

FACHHANDEL
E-COMMERCE



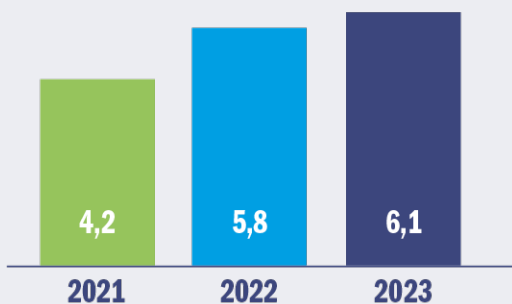
MARGE

in %



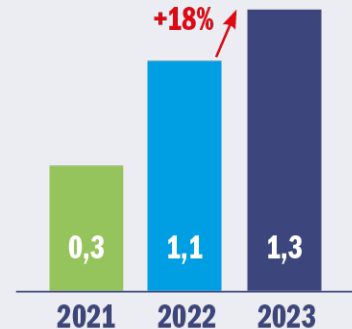
PERSONALAUFWAND/ SONST. BETR. AUFWAND

in Mio. €



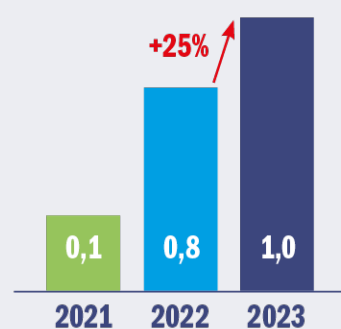
EBITDA

in Mio. €



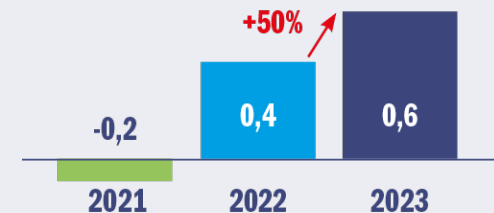
EBIT

in Mio. €



JAHRESÜBERSCHUSS/ -FEHLBETRAG

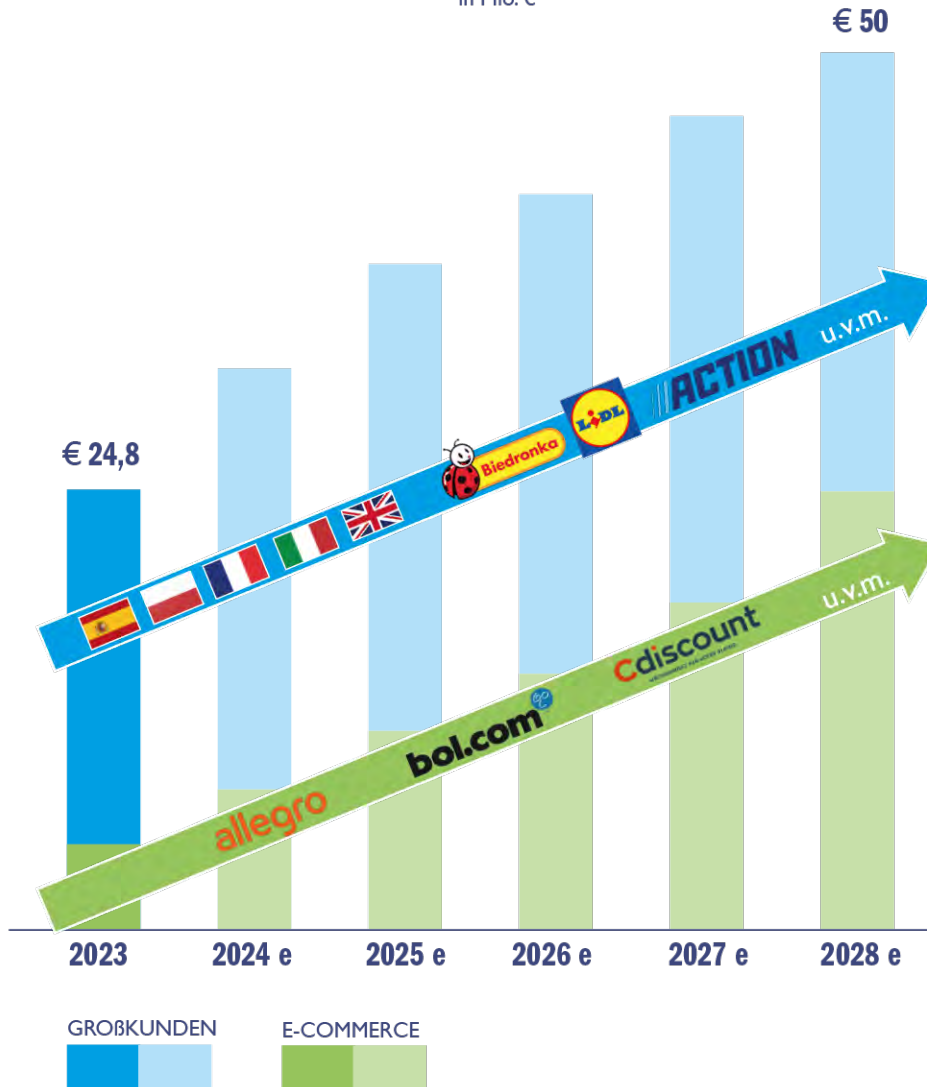
in Mio. €



- **kontinuierliches Umsatzwachstum**, stärkstes Wachstum im E-Commerce
- **Verbesserung der Rohertragsmarge** durch steigende E-Commerce Umsätze/-anteile ab 2024 ff
- **unterproportional steigende Kosten** durch striktes Kostenmanagement
- Ergebnis: deutliche **Steigerung des EBITDA, EBIT und Jahresüberschusses**
- **Prognose 2024:** Kontinuierliches Umsatz- und Ertragswachstum

UMSATZENTWICKLUNG – AUSBLICK

UMSATZENTWICKLUNG
in Mio. €



5-JAHRES-PERSPEKTIVE

Großkunden:

Sukzessiver Ausbau
der Top 10 Retailer
in Deutschland und Europa

E-Commerce:

Ausbau der Kollektionen,
Plattformen und Länder

INVESTMENT HIGHLIGHTS

**UNITED
LABELS**

- ✓ **UNITEDLABELS** hat ein immenses Wachstumspotential als europäischer Anbieter von Lizenz-Warenwelten
- ✓ **Breite Vertriebsbasis** durch b2b (Großkunden) und b2c (E-Commerce)
- ✓ **Realisierung von Skaleneffekten bei Umsatzsteigerungen** bereits begonnen (unterproportionales Kostenwachstum)
- ✓ **Wachstumsmotor** ist das hochmarginige E-Commerce Geschäft
- ✓ **Umsatz- und Ertragshebel** ist Vertrieb (Inland/Ausland/stationäre/E-Commerce)
- ✓ **2023 Wachstum** trotz deutlicher Kaufzurückhaltung im LEH und Discount
- ✓ **Positiver Ausblick für 2024**
- ✓ **deutliche Intensivierung** der IR-Tätigkeiten



VIELEN DANK

FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

KONTAKT



PETER BODER CEO

Tel: +49 (0) 251 - 3221-0
Mob: +49 (0) 171 - 81 00 557
Email: pboder@unitedlabels.com

UNITEDLABELS AG

Gildenstraße 6
48157 Münster
Deutschland



Disclaimer



The content of this presentation is solely for information purposes and is not intended to constitute a recommendation for investment or a solicitation to subscribe or an offer to buy or sell securities of the company.

UNITEDLABELS AG shall undertake no liability for any loss in connection with this presentation or the information contained therein. This also applies particularly to any eventual loss in connection with the shares of **UNITEDLABELS** AG.

The information contained in this presentation may be subject to amendments, corrections, and updates. Some of the statements made in this presentation may be forward-looking in nature; such forward-looking statements are based on the Company's current opinions and assumptions; they may therefore be subject to unforeseen risks and uncertainties. The Company's actual results and general developments may differ markedly from expectations and forecasts contained in such statements, particularly in connection with changes to business, market and brand-related circumstances. These and other factors may adversely affect the Company's results and financial projections as well as the forecasts disclosed in this presentation. The Company shall not be obliged to update or amend its forward-looking statements in any way, neither response to new information received nor as a result of occurrences in the future.

In some countries the dissemination of this presentation and the information contained therein may be restricted or prohibited under the law. This presentation is therefore expressly not intended for persons resident in legal systems under which such an offer or solicitation is not permissible, or for persons for whom such an offer or invitation would constitute a breach of the law.