

# Willkommen zur Hauptversammlung 2018

GoingPublic Media AG

# GoingPublic Media AG

Hauptversammlung am 25.06.2018

Markus Rieger, Vorstand

# Auf einen Blick

## GoingPublic Media AG

### Das Unternehmen

- 30 Mitarbeiter
- Standorte: München, Frankfurt
- Tochtergesellschaften/Beteiligungen

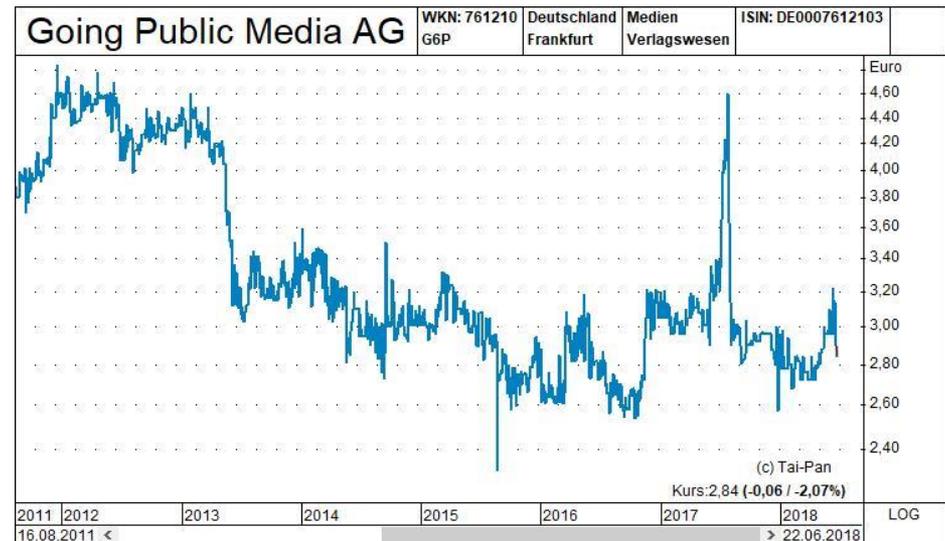
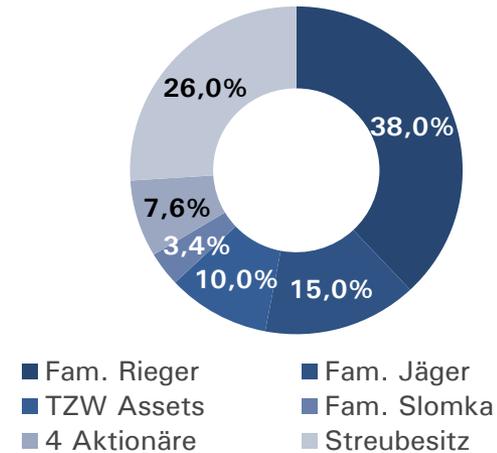
Smart Investor Media GmbH (90%)

BondGuide Media GmbH (25%)

### Die Aktie

- Market Cap: ca. 2,8 Mio. EUR
- Kurs 21.6.2018: 3,10 EUR
- Performance 2018: +3,3 %

### Anteilseigner



# Geschäftszahlen 2017

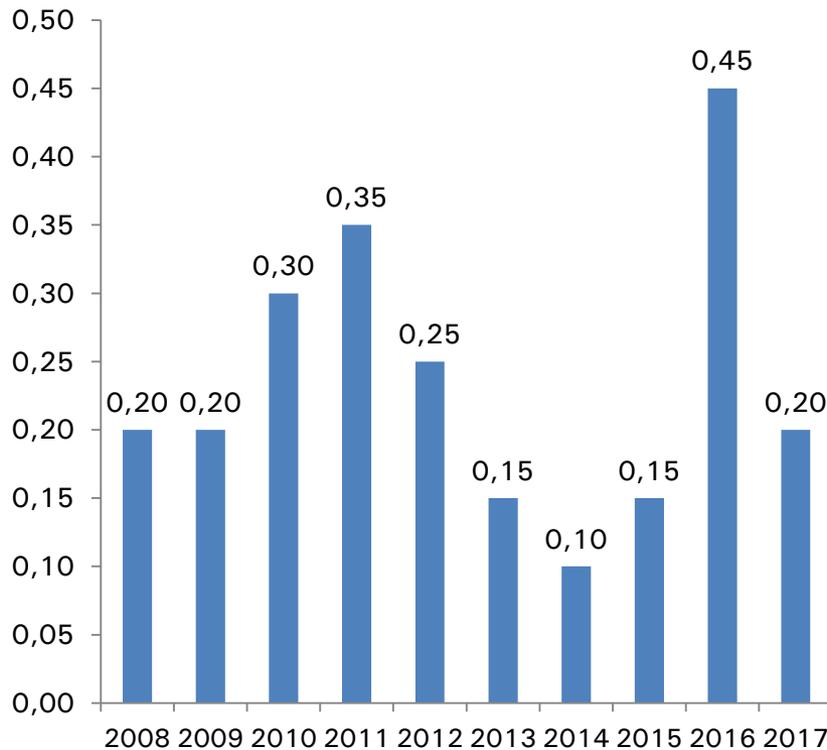
## GoingPublic Media AG und Konzern

Position	2017	Vorjahreswert	Veränderung
Umsatz (AG)	2,83 Mio. Euro	2,82 Mio. Euro	+ 0,4%
Umsatz (Konzern)	3,35 Mio. Euro	3,3 Mio. Euro	+ 1,5%
Ergebnis (Konzern-JÜ vor St.)	-14 TEUR	+ 570 TEUR	
Ergebnis (Konzern-JÜ)	+ 10 TEUR	+ 582 TEUR	
EBITDA	+ 81 TEUR	+ 668 TEUR	-87,9%
Bilanzsumme	1.835 TEUR	2.276 TEUR	-19,4%
Eigenkapital	1.477 TEUR	1.896 TEUR	-22,0%
Eigenkapitalquote	80,5%	83,3%	-3,3%
Liquide Mittel 31.12. (Konzern)	885 TEUR	1.232 TEUR	-28,2%
Dividende	20 Cent je Aktie*	45 Cent je Aktie	-55,5%

\* Dividendenvorschlag 2017

# Dividende

Entwicklung in EUR (Basis: 900.000 Aktien)



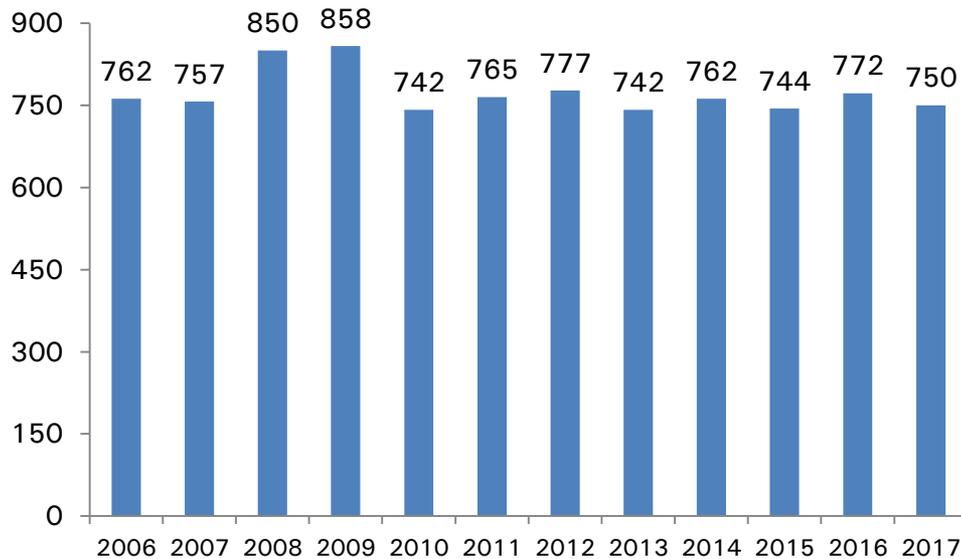
- Kumulierte Dividende 2008-2017e: 2,35 € je Aktie bzw. 2,115 Mio. €
- Ziel: Nachhaltiger „Dividenden-Turnaround“
- Ziel: Dividenden auch aus operativem Ertrag
- Kumulierter Bilanzgewinn 31.12.2017: 447 TEUR

# Geschäftszahlen 2017

	2017		2016		Veränderung	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	in %
VC Magazin	750	21,4%	772	23,4%	-22	-2,8%
Smart Investor Media	673	19,2%	650	19,1%	+ 23	+ 3,0%
Unternehmeredition	595	17,0%	570	17,3%	+ 25	+ 4,4%
<b>Kapitalmarktmedien</b>						
GoingPublic Magazin	420	12,0%	437	13,2%	-17	-3,9%
Plattform Life Sciences	272	7,8%	268	8,1%	+ 4	+ 1,5%
HV Magazin	114	3,3%	124	3,8%	-10	-8,1%
<b>M&amp;A Medien</b>						
M&A REVIEW	250	7,1%	198	6,0%	+ 52	+ 26,3%
M&A China/Deutshl.	208	5,9%	148	4,5%	+ 60	+ 40,5%
Services	183	5,2%	287	3,6%	-87	-36,2%
Sonstiges	40	1,1%	16	0,5%	11	-%
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>3.505</b>	<b>100,00%</b>	<b>3.470</b>	<b>100,00%</b>	<b>+ 35</b>	<b>+ 1,0 %</b>

# Geschäftsentwicklung 2017

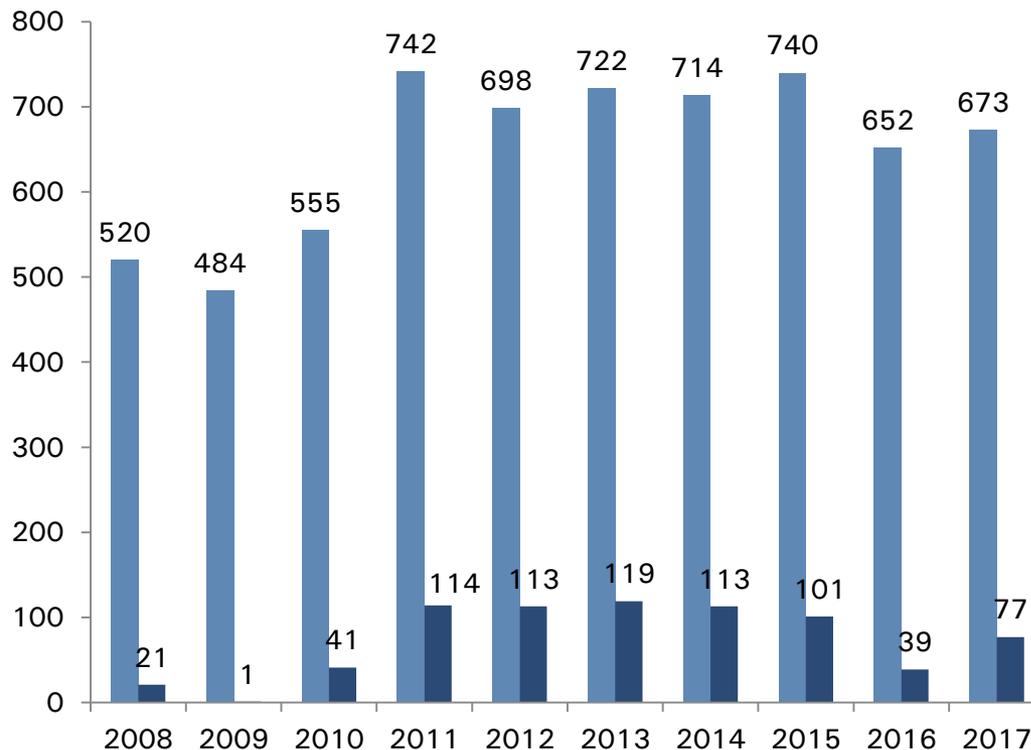
## VentureCapital Magazin (Umsatz in TEUR)



- „Konstante“ Umsatzentwicklung ohne echtes Wachstum
- Stabile operative Erträge
- Cross-Media-Geschäft weiter unterentwickelt
- Attraktives Marktumfeld (Gründerklima, funktionierende Frühphasenfinanzierung, steigende Wertschätzung für junge Unternehmen und Innovation insgesamt)
- Potenzial für Wachstum vorhanden

# Geschäftsentwicklung 2017

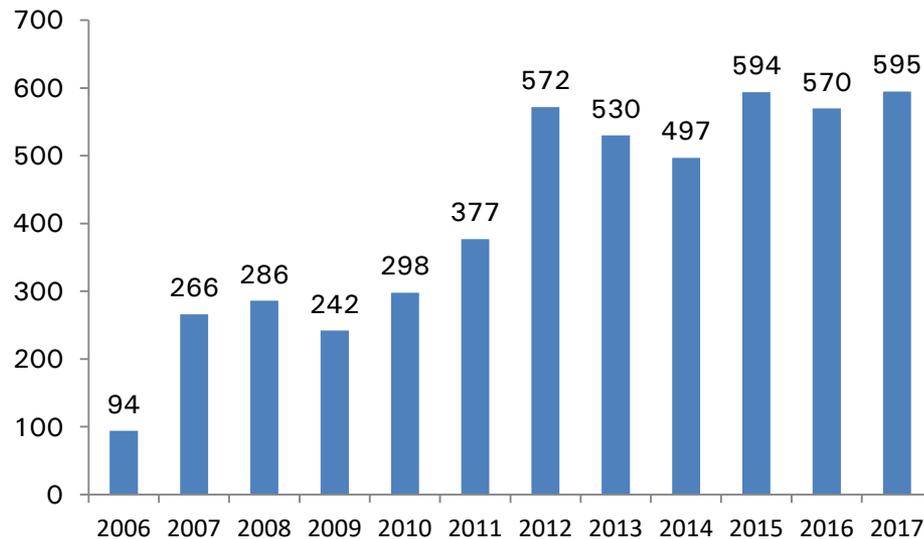
Smart Investor Media GmbH (Umsatz/Ergebnis vor Steuern, in TEUR)



- Umsatzsteigerung um rund 3 %
- Weiter leicht rückläufige Abo-Basis
- Leicht wachsendes Dienstleistungsgeschäft
- Keine wesentlich neuen Erlösmodelle geplant
- Smart Investor-App wird gut angenommen
- Jubiläum (15 Jahre) im Mai 2018
- Unverändertes Marktumfeld

# Geschäftsentwicklung 2017

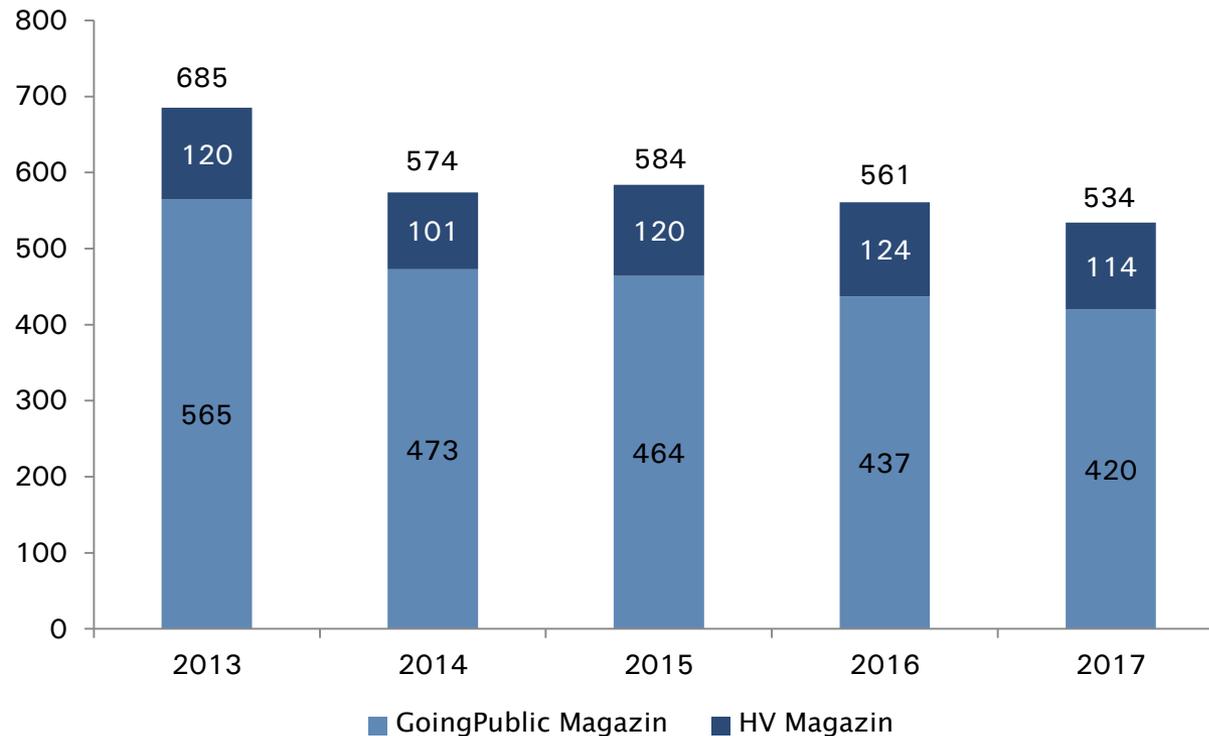
## Unternehmeredition (Umsatz in TEUR)



- Umsatzsteigerung 2017 rund 5 %
- Im Unternehmensbereich seit 2016 enthalten: FuS (Zeitschrift für Familienunternehmen und Strategie)
- Neu: Eventserie „Münchener Unternehmersalon“
- Stärkere Verzahnung mit Geschäftsbereich „China M&A“
- In Planung: Podcast, E-Magazin „Corporates & Startups“
- Wettbewerbsintensives Umfeld

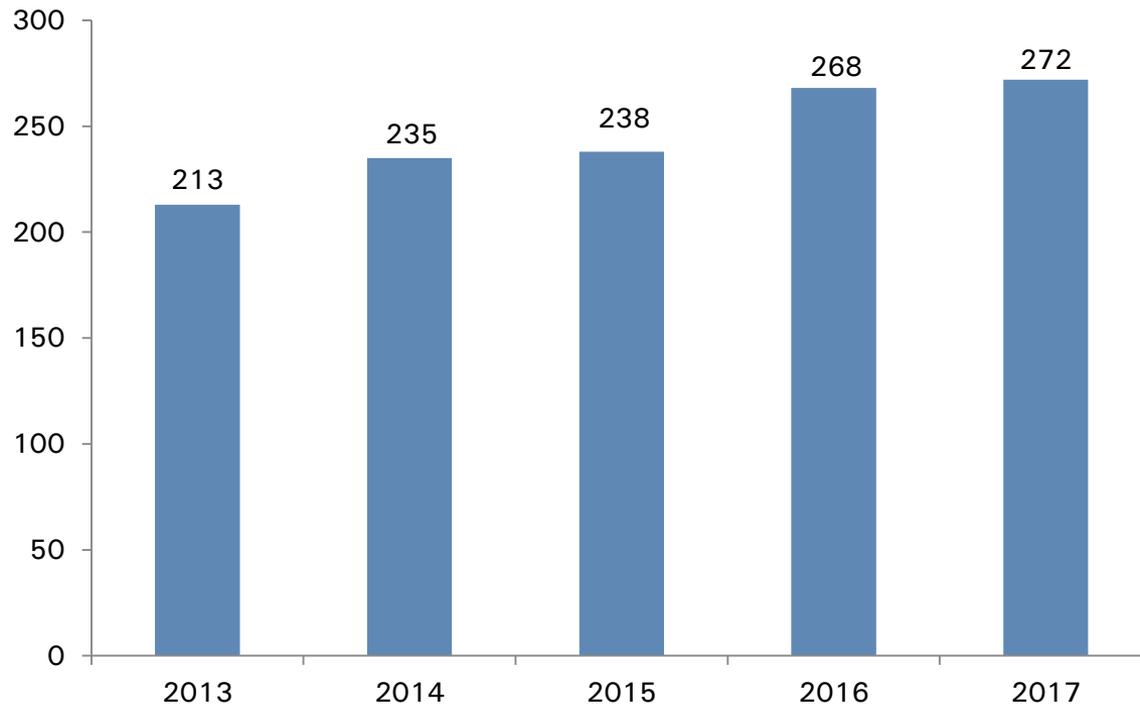
# Geschäftsentwicklung 2017

GoingPublic Magazin & HV Magazin (Umsatz in TEUR)



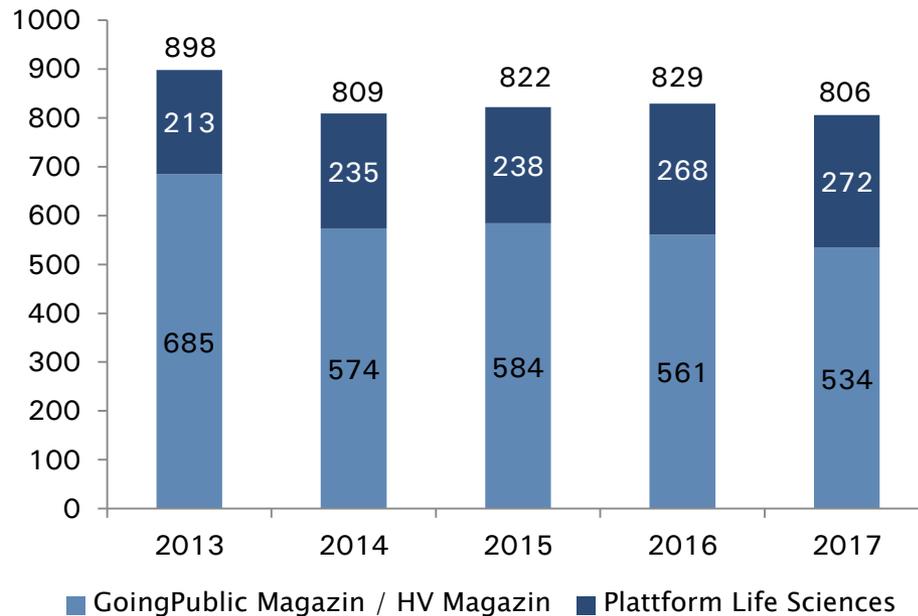
# Geschäftsentwicklung 2017

Plattform Life Sciences (Umsatz in TEUR)



# Geschäftsentwicklung 2017

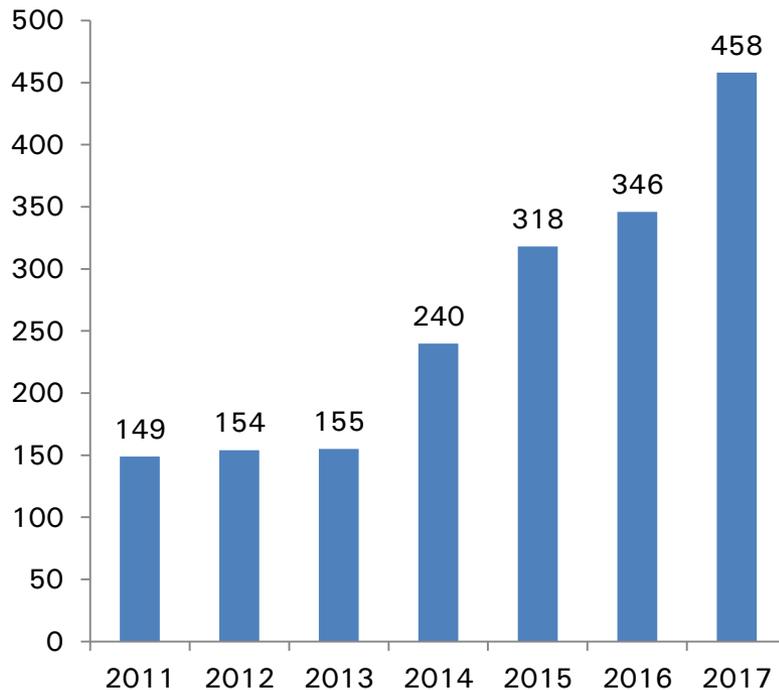
## Kapitalmarktmedien (Umsatz in TEUR)



- Umsatzrückgang GoingPublic Magazin/HV Magazin (= Kapitalmarktmedien ieS) seit 2013
- Leichtes Wachstum der Plattform Life Sciences
- Guter IPO-Markt 2018
- Umsatzwachstum 2018 erwartet
- Gewinnung interessanter Neukunden (Bryan Garnier, Euronext u.a.)

# Geschäftsentwicklung 2017

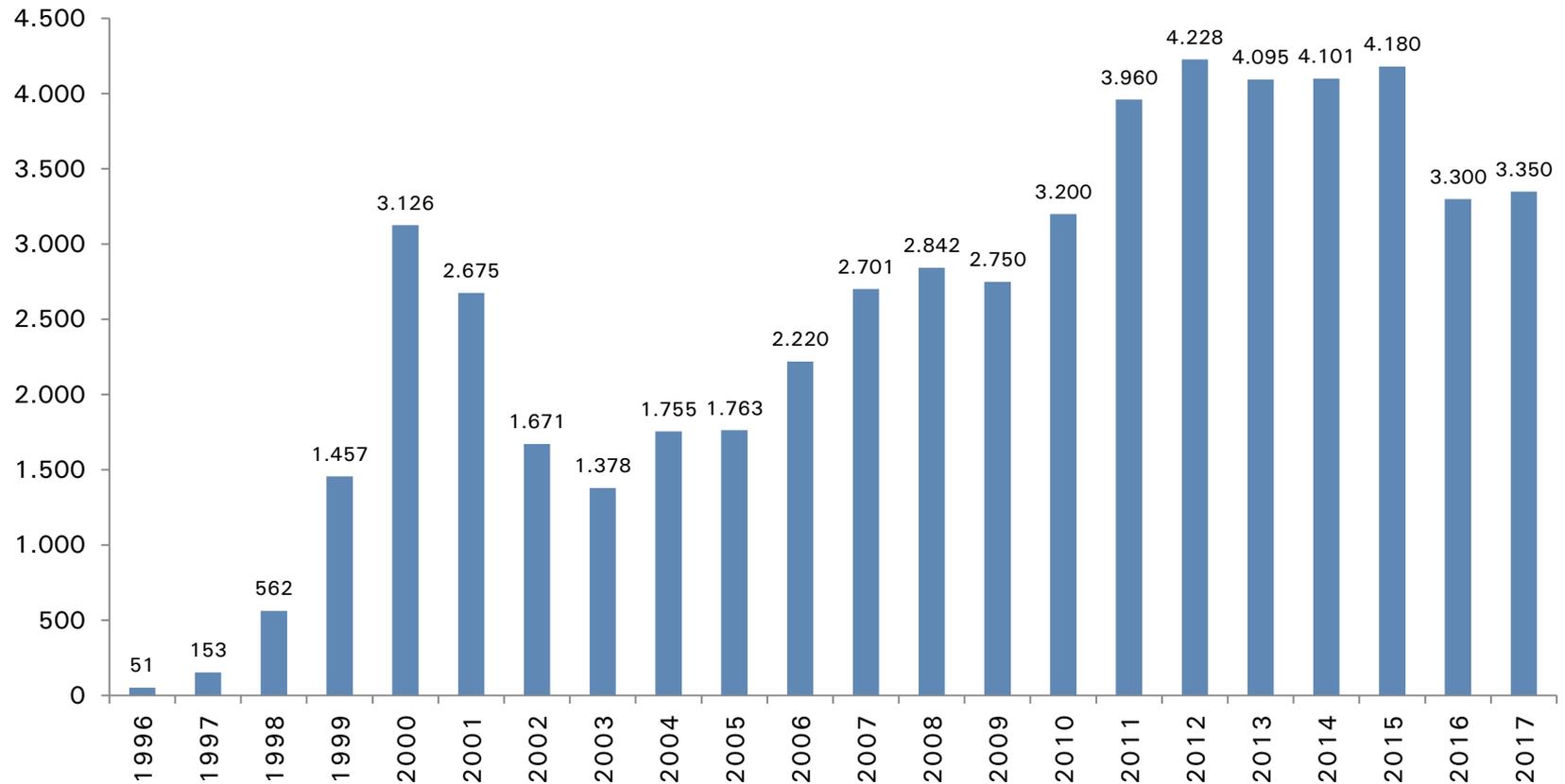
## M&A Medien (M&A REVIEW, Plattform M&A China/Deutschland)



- Umsatzverdreifachung 2013-2017
- Geschäftsbesorgung für Bundesverband M&A seit 2015
- Zweisprachige Plattform M&A China/Deutschland mit weiterem Wachstum, aber noch nicht profitabel
- Ziel: Umsatz in M&A > 500 TEUR
- Eventformat „M&A Night“ seit 2017 ([www.ma-night.de](http://www.ma-night.de))
- M&A = Thema mit Link zu fast allen Medien
- Verzahnung der Medien = Herausforderung

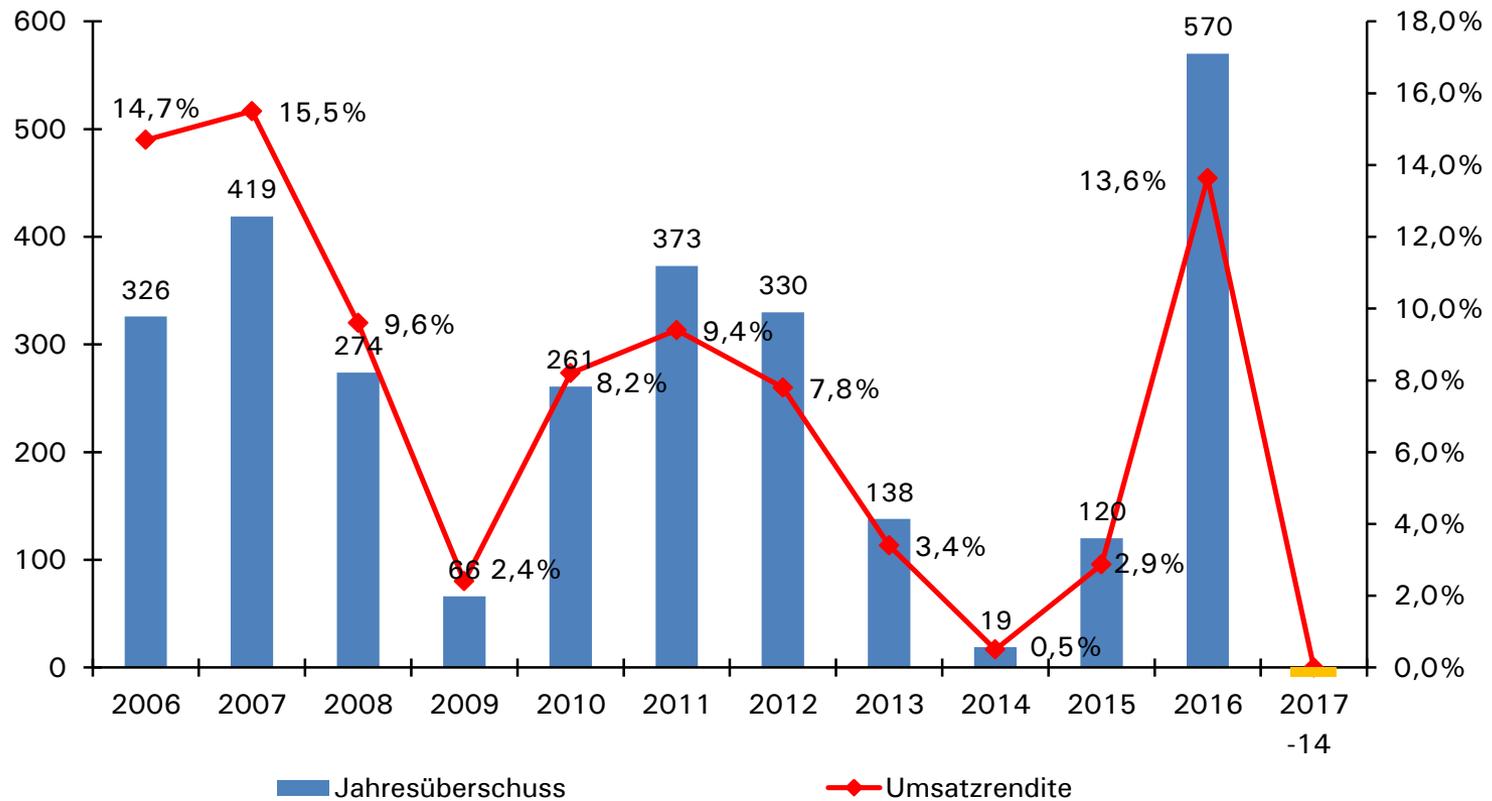
# Geschäftszahlen 2017

## Umsatzentwicklung 1996-2017 (Konzern) in TEUR



# Geschäftszahlen 2018

## Jahresüberschuss 2006-2018 (Konzern) in TEUR



# I. Quartal 2018

## GoingPublic Media AG – Zahlen zum 31. März 2018

Position	Q1/2018	Vorjahreswert	Veränderung
Gesamtleistung (AG)	512 TEUR	547 TEUR	-6,4%
Ergebnis (AG)	-127 TEUR	-86 TEUR	
EBIT (AG)	-127 TEUR	-86 TEUR	
EBITDA (AG)	-106 TEUR	-63 TEUR	
Gesamtleistung (Konzern)	630 TEUR	677 TEUR	-6,9%
Ergebnis (Konzern)	-121 TEUR	-77 TEUR	

# Geschäftszahlen 2018

## Smart Investor Media – Zahlen zum 31.03.2018

Position	31.03.2018	Vorjahreswert	Veränderung
Gesamtleistung	132 TEUR	153 TEUR	-15,9%
Ergebnis	7,7 TEUR	9,4 TEUR	-31%
EBIT	9,7 TEUR	13,7 TEUR	-29 %
EBITDA	10,5 TEUR	15,4 TEUR	52%

# Ausblick Gesamtjahr 2018

- Zufriedenstellende Auftragslage
- Schwaches erstes Quartal kein Gradmesser für Gesamtjahr
- Wachsende Event-Aktivitäten
- Stärkerer Fokus auf Online-Geschäft
- Prüfung der Option Ausgliederung China-Aktivitäten in eigenständige Gesellschaft
- Nutzung von Möglichkeiten zur Reduktion von Admin-/ Gemeinkosten
- Wirtschaftliches Ziel 2018: Schwarze Zahlen im Gesamtjahr

# Ziele

- Nachhaltiger Unternehmenserfolg / Unternehmenswert
- EBIT in Höhe der alten Bestwerte
- Nachhaltige Dividendenzahlung aus operativem Ergebnis

## *Wie?*

- Plattform-Ansatz der bestehenden Medien, u.a. cross-mediale Aufstellung: Print – Online – Event – Netzwerk – Service
- Aktive(re) Portfolio-Arbeit
- Monetarisierung des Netzwerks

# Zeitschriften-/Markenportfolio

 <p>GoingPublic Magazin</p>	20 Jahre	 <p>VentureCapital Magazin</p>	18 Jahre	 <p>M&amp;AREVIEW Mergers &amp; Acquisitions • Beteiligungen • Allianzen • Restrukturierungen • Divestments • Private Equity</p>	28 Jahre
 <p>hvmagazin</p>	15 Jahre	 <p>Plattform Life Sciences</p>	3 Jahre	 <p>Plattform M&amp;A China/Deutschland by Unternehmenszeitung</p>	4 Jahre
 <p>Unternehmer Edition</p>	12 Jahre	 <p>Smart Investor</p>	15 Jahre	 <p>BONDGUIDE Der Newsletter für Unternehmensanleihen</p>	7 Jahre

# Selbstverständnis

## Aus Zeitschriften werden Plattformen

- **Cross-medial** agierendes Medienhaus mit starker Marktstellung in der Corporate Finance- und Investmentwelt
- **Leitsatz:**  
Aus Zeitschriften werden Plattformen
- **Cross-Media Ansatz:**  
Print | Online | Event | Netzwerk | Services
- Einzigartiges **Portfolio**
- Konsequente Markt- und Kundenorientierung



# Events & Co.



- FINANCIAL GOLF CUP  
Networking - aus Magazinen werden Plattformen
- M&A Night  
DIE Abendveranstaltung für die deutsche M&A-Community
- Finance Day  
Plattform Life Sciences (Messe analytica)
- Private Equity meets M&A  
Speed-Dating-Format



# Aktive Portfoliosteuerung I

## Verkauf BondGuide / Beteiligung an der „BondGuide Media GmbH“



### Gründe für die Veräußerung

- Größe des Geschäftsbereichs
- Mangelnde Wachstumsperspektiven
- Zukunftsfähigkeit des Modells „Mittelstandsanleihen“ (?)
- Zu hohe Investitionen bei Geschäftsmodellwechsel
- Bindung der Schlüsselperson

### Chancen

- Fortlaufende Dienstleistungserlöse
- Umsatzbeteiligung
- Unternehmensbeteiligung (25 %)

# Aktive Portfoliosteuerung II

## Veräußerung der Anteile an STIFTUNG Media an die FAZ Gruppe



### Daten & Fakten

- Anteilsveräußerung im Dezember 2016
- Attraktiver Verkaufspreis
- Entstandener Gewinn praktisch steuerfrei (Share Deal)
- Sonderausschüttung/Dividende

### Motivation

- Trennung von einem zu 98 % Werbe-/Sponsoring-finanzierten Geschäftsmodell
- Rückbesinnung/Konzentration auf Corporate Finance

# Aktive Portfoliosteuerung III

## China-Aktivitäten



### China-Geschäft – Überblick

- Seit 2014, Vorläufer 2012/2013
- Produkt: „Plattform M&A China/Deutschland“
- Magazin & E-Mag. 4 x jährlich (D + CN)
- Newsletter monatlich, Website „täglich“
- Eventkooperationen Deutschland/China
- Wachsendes Netzwerk
- Umsatz ca. 200 TEUR

### Bewertung

- Gelungener Markteintritt/Steigende Bekanntheit
- Noch nicht profitabel
- Weitere Investitionen erforderlich
- = = > Ausgründung/Ausgliederung!?

# Monetarisierung des Netzwerks

## Schlüssel für die Erträge der Zukunft

### „Networking Business“

- Definition: Direkte(re) Vermarktung von Ideen, Wissen und Netzwerk
- Service-Angebote über Werbeangebote und Redaktion hinaus
- Konsequente Weiterentwicklung des Partner-Angebotes (seit 2001)
- Events als integraler Bestandteil
- Erste Verträge (z.B. Basisvergütung + Erfolgsvergütung) geschlossen
- Vom Key Accounting zum Relationship Management
- Entwicklungszeit 2-3 Jahre

### Bewertung

- Absicherung des bestehenden Umsatzes/Geschäftsmodells
- Ertragshebel durch Erfolgsvergütung
- Nicht Ersatz, sondern Ergänzung und logische Weiterentwicklung des Fachmediengeschäfts

# 4 Gründe für die Aktie

1. Nachhaltige Dividendenzahlung
2. Ertragsverbesserung durch Fokussierung
3. Phantasie durch aktive Portfolioarbeit
4. Entwicklung neuer Vermarktungsmodelle mit Ergebnishebel