

Willkommen zur Hauptversammlung 2017

GoingPublic Media AG

GoingPublic Media AG

Hauptversammlung am 25.07.2017

Markus Rieger, Vorstandsvorsitzender

Auf einen Blick

GoingPublic Media AG

Das Unternehmen

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

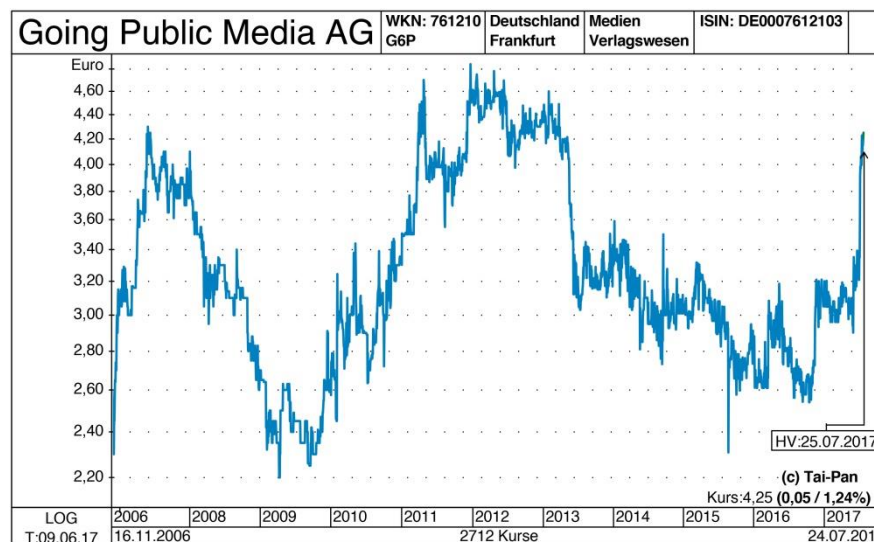
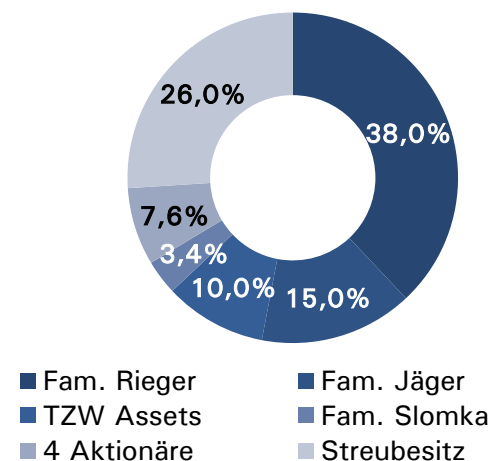
Smart Investor Media GmbH (90%)

BondGuide Media GmbH (25%)

Die Aktie

- Market Cap: ca. 3,78 Mio. EUR
- Kurs 24.7.2017: 4,20 EUR
- Performance 2017: +37,3 %

Anteilseigner



Geschäftszahlen 2016

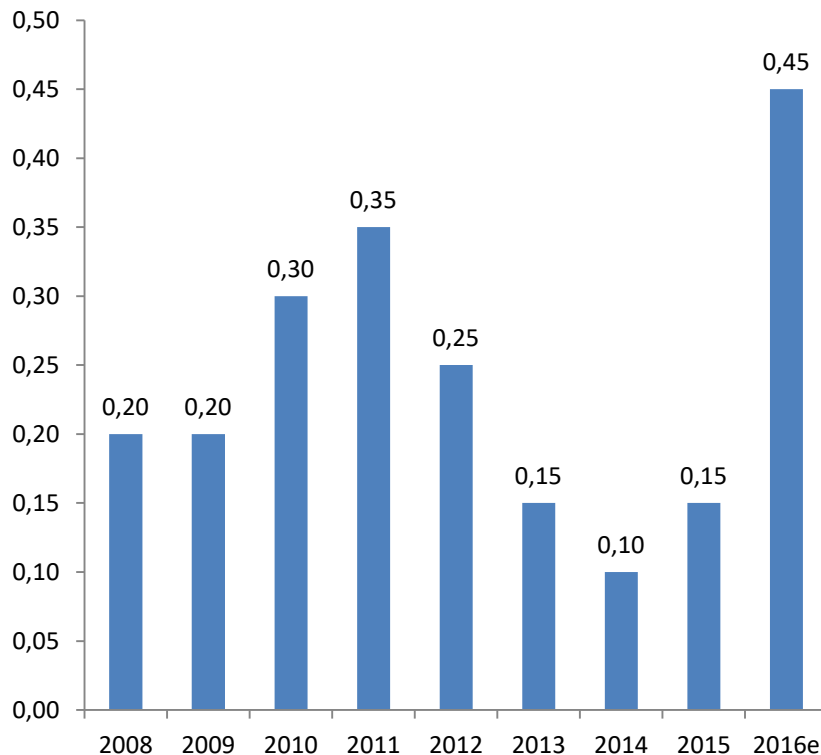
GoingPublic Media AG und Konzern

Position	2016	Vorjahreswert	Veränderung
Umsatz (AG)	2,82 Mio. Euro	2,77 Mio. Euro	+ 1,81 %
Umsatz (Konzern)	3,3 Mio. Euro	4,2 Mio. Euro	-21,43%
Ergebnis (Konzern-JÜ)	570 TEUR	127 TEUR	348,82%
EBITDA	683 TEUR	237 TEUR	+ 188,19%
Bilanzsumme	2.276 TEUR	1.758 TEUR	+ 29,47%
Eigenkapital	1.896 TEUR	1.461 TEUR	+ 29,77%
Eigenkapitalquote	83,3%	83,1%	+ 0,24%
Liquide Mittel 31.12. (Konzern)	1.232 TEUR	580 TEUR	+ 112,41%
Dividenden	45 Cent je Aktie*	15 Cent je Aktie	+ 200,0%

* Dividendenvorschlag 2016

Dividende

Entwicklung in EUR (Basis: 900.000 Aktien)



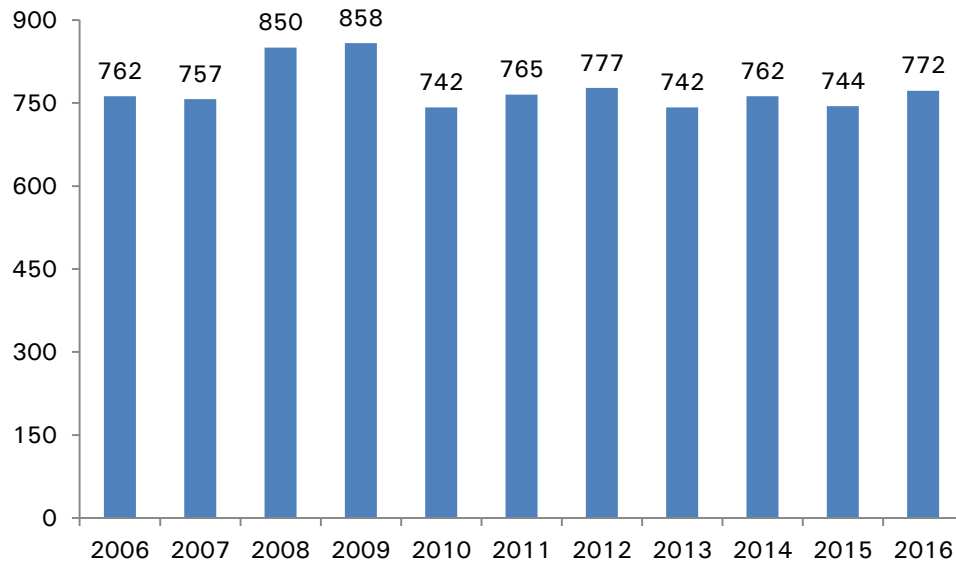
- Kumulierte Dividende 2008-2016e: 1.935 T€
- Ziel: Nachhaltiger „Dividenden-Turnaround“
- Ziel: Dividenden auch als operativem Ertrag
- Kumulierter Bilanzgewinn 31.12.2016: 866 TEUR

Geschäftszahlen 2016

	2016		2015		Veränderung	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	in %
VC Magazin	772	23,39%	744	21,38%	28	3,76%
Smart Investor	630	19,09%	720	20,69%	-90	12,50%
Unternehmeredition	570	17,27%	594	17,07%	-24	-4,04%
Kapitalmarktmedien						
GoingPublic Magazin	437	13,24%	464	13,33%	-27	-5,82%
Life Sciences-Serie	268	8,12%	238	6,84%	30	12,61%
BondGuide	0	0,00%	183	5,26%	-183	-%
HV Magazin	124	3,76%	120	3,45%	4	3,33%
M&A Medien						
M&A REVIEW	198	6,0%	192	5,52%	6	3,13%
M&A China/Deutshl. Services	148	4,48%	126	3,62%	22	17,46%
Smart Investor/ STIFTUNG/BondGuide	120	3,64%	82	2,36%	38	46,34%
Services	17	0,52%	12	0,34%	5	41,67%
Sonstiges	16	0,48%	5	0,14%	11	-%
Umsatzerlöse	3.300	100,00%	3.480	100,00%	-180	-5,17%

Geschäftsentwicklung 2016

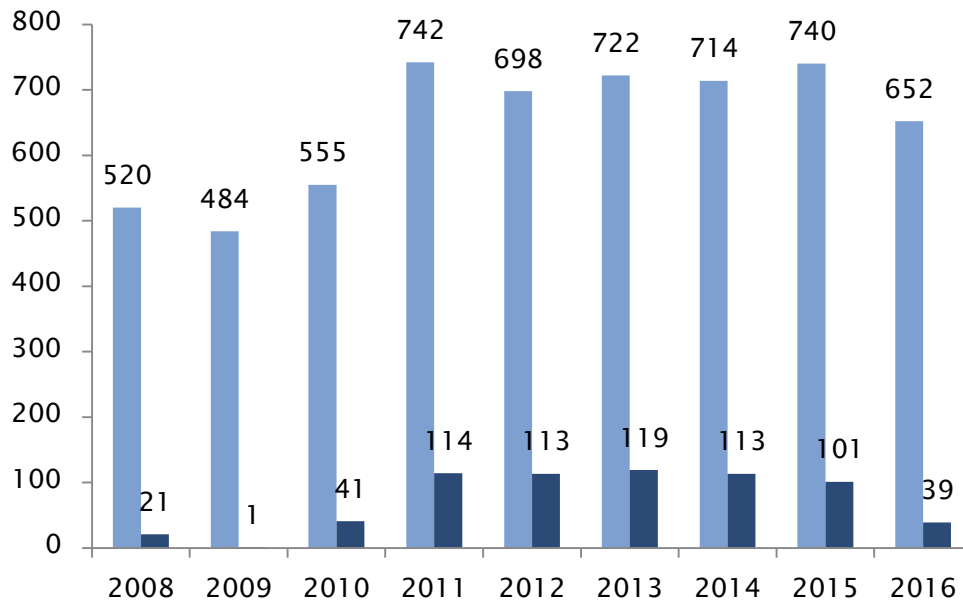
VentureCapital Magazin (Umsatz in TEUR)



- Konstante Umsatzentwicklung
- Kein Wachstum
- Stabile operative Erträge
- Cross-Media-Geschäft weiter unterentwickelt

Geschäftsentwicklung 2016

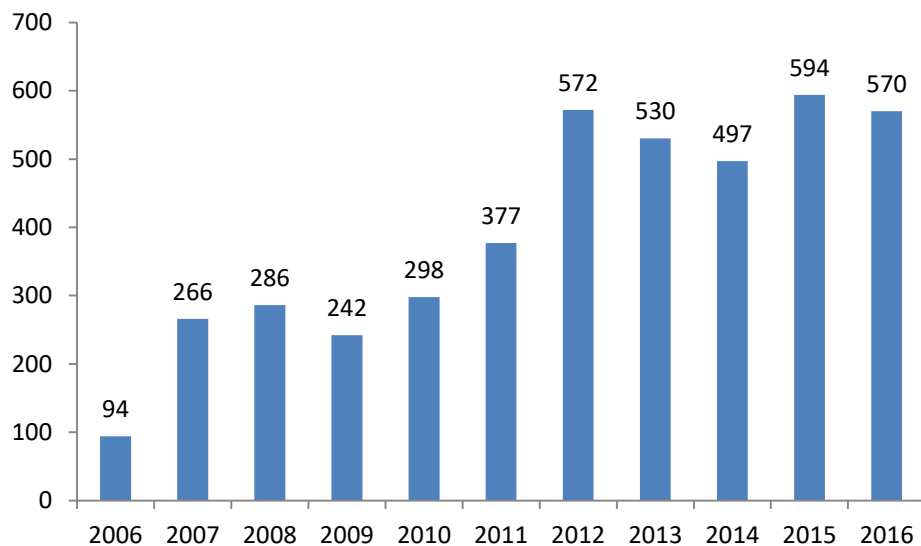
Smart Investor Media GmbH (Umsatz/Ergebnis vor Steuern, in TEUR)



- Umsatzrückgang um rund 12 %
- Verlorener Dienstleistungsauftrag (110 T€) konnte nicht kompensiert werden
- Weiter leicht rückläufige Abo-Basis
- Noch keine wesentlich neuen Erlösmodelle/Bestandteile in Sicht

Geschäftsentwicklung 2016

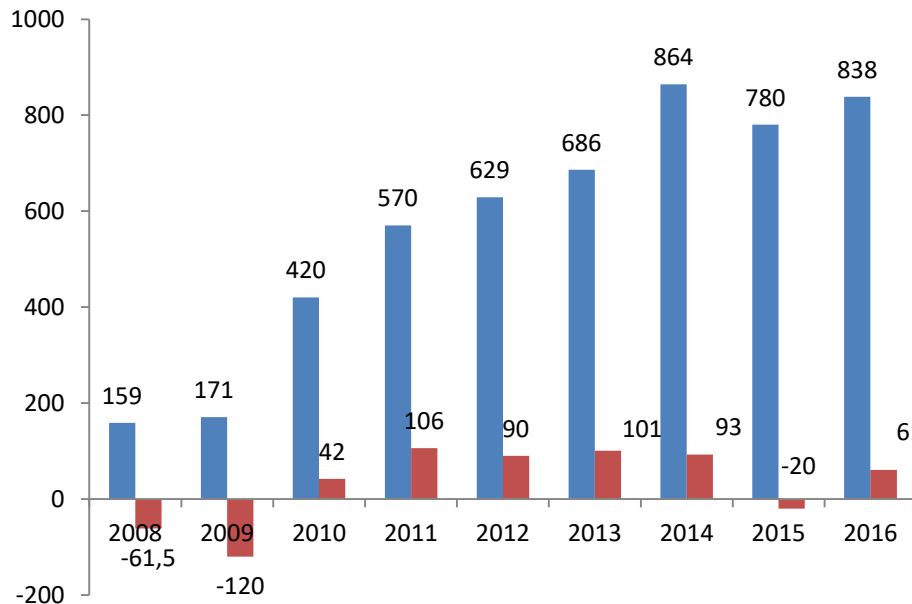
Unternehmeredition (Umsatz in TEUR)



- Umsatzrückgang um rund 4 %
- ca. 600 TEUR = Break-Even-Schwelle
- Verlust Publishing-Auftrag WIR FAMILIENUNTERNEHMER
- Akquisition der Zeitschrift FuS (Zeitschrift für Familienunternehmen und Strategie)

Geschäftsentwicklung 2016

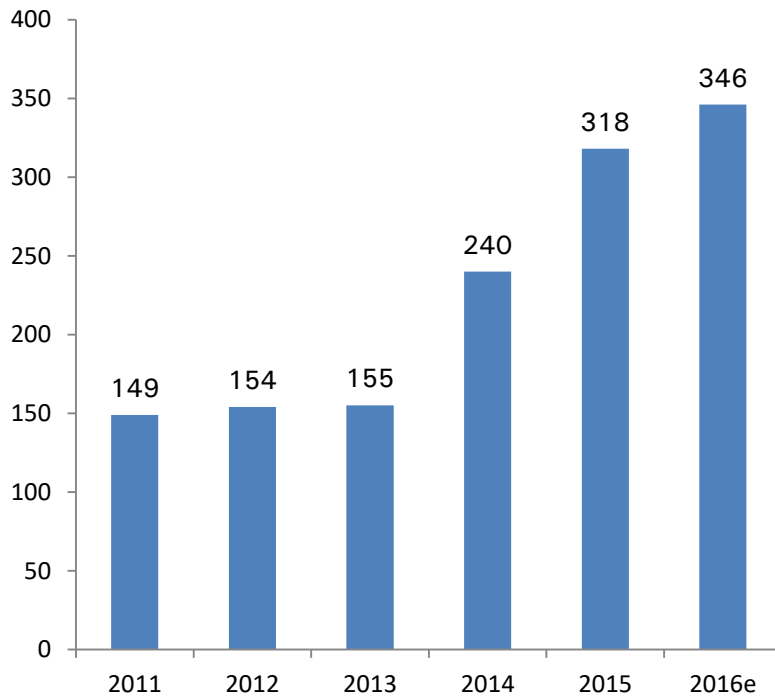
DIE STIFTUNG Media GmbH (Umsatz/Ergebnis in TEUR)



- Nach Umsatz- und Ergebniseinbruch 2015 schwarze Zahlen 2016
- Turnaround durch
 - Mehr Jahrespartnerschaften
 - Verbessertes Schweiz-Geschäft
 - Erfolgreiches Special „Stiftungsfonds“
- Verkauf im Dezember 2016

Geschäftsentwicklung 2016

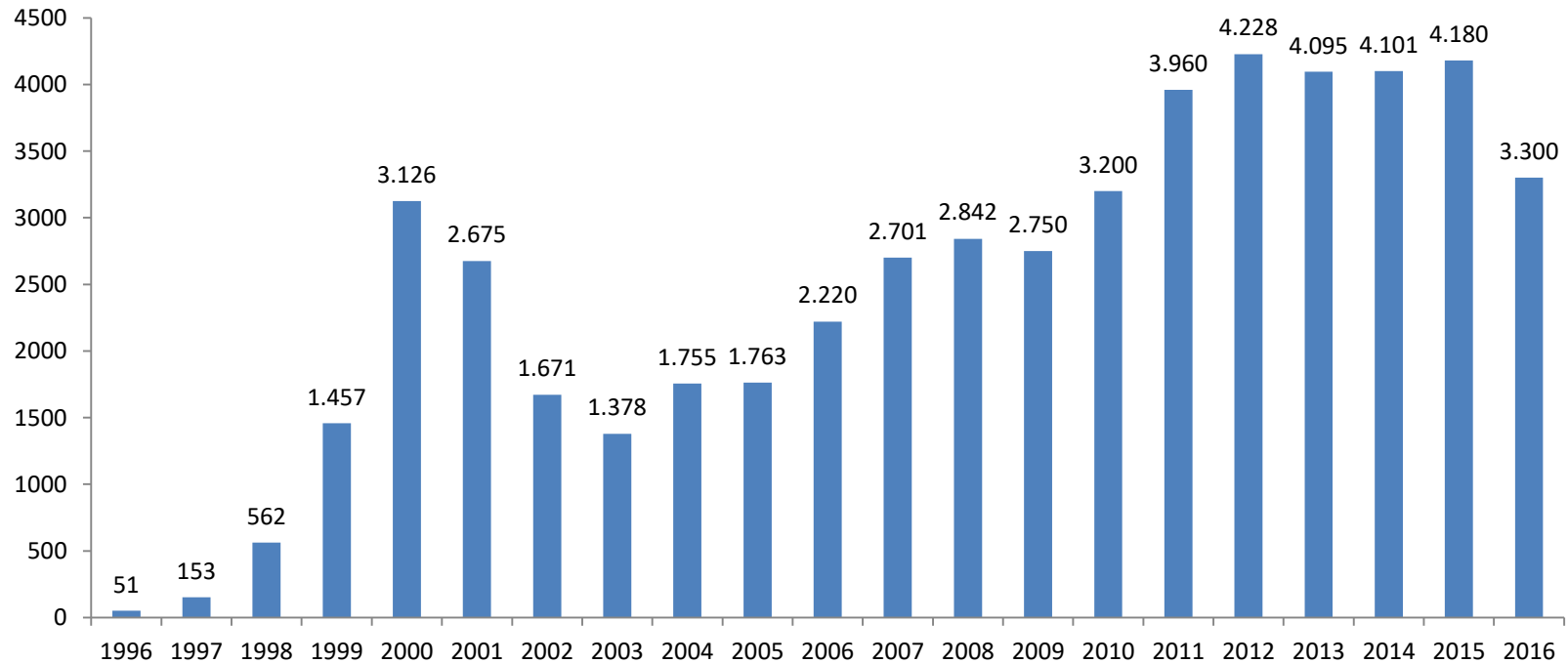
M&A Medien (M&A REVIEW, Plattform M&A China/Deutschland)



- Umsatzverdoppelung 2013-2015
- Geschäftsbesorgung für Bundesverband M&A seit 2015
- Zweisprachige Plattform M&A China/Deutschland mit weiterem Wachstum
- China M&A: Break-Even 2017 erwartet
- Ziel: Geschäftsbereich mit Umsatz > 500 TEUR

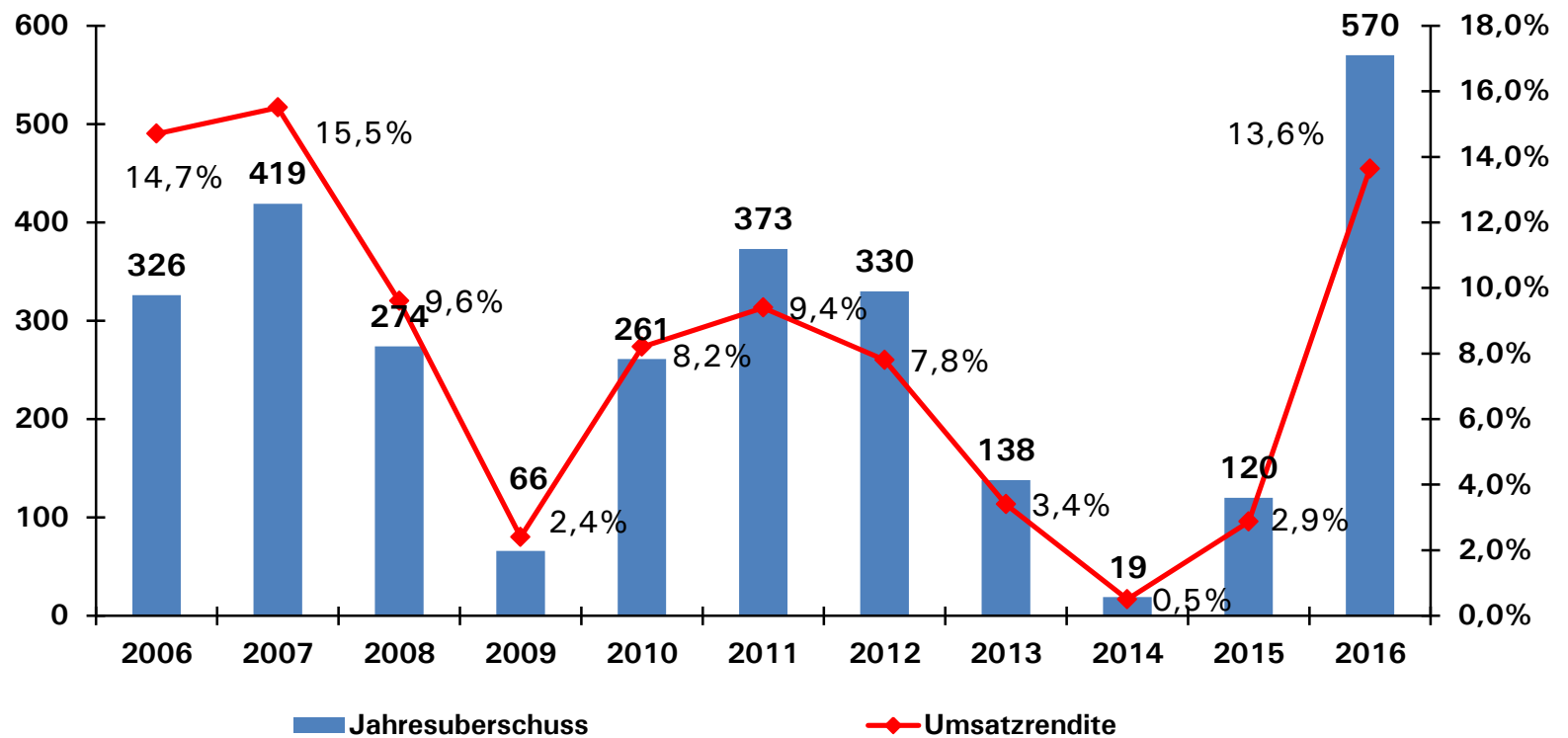
Geschäftszahlen 2016

Umsatzentwicklung 1996-2016 (Konzern) in TEUR



Geschäftszahlen 2016

Jahresüberschuss 2006-2016 (Konzern) in TEUR



Das erste Quartal 2017

GoingPublic Media AG – Zahlen zum 31. März 2017

Position	Q1/2017	Vorjahreswert	Veränderung
Gesamtleistung (AG)	547 TEUR	545 TEUR	0,37%
Ergebnis (AG)	-86 TEUR	-104 TEUR	
EBIT (AG)	-86 TEUR	-104 TEUR	
EBITDA (AG)	-63 TEUR	-83 TEUR	
Gesamtleistung (Konzern)	677 TEUR	795 TEUR	-14,84%
Ergebnis (Konzern)	-77 TEUR	-119 TEUR	

Geschäftszahlen 2017

Smart Investor Media – Zahlen zum 31.03.2017

Position	31.03.2017	Vorjahreswert	Veränderung
Gesamtleistung	153 TEUR	154 TEUR	-0,65%
Ergebnis	9,4 TEUR	4,0 TEUR	135%
EBITDA	15,4 TEUR	7,6 TEUR	102,63%

DIE STIFTUNG Media – Zahlen zum 31.03.2017

Position	31.03.2017	Vorjahreswert	Veränderung
Umsatz	0 TEUR	140 TEUR	
Ergebnis	0 TEUR	-19 TEUR	
EBITDA	0 TEUR	-12 TEUR	

Ausblick Gesamtjahr 2017

- 2. Halbjahr besser als 1. Halbjahr
- Auftragslage zufriedenstellend
- Wachsender Umsatz aus (Jahres)Partnerschaften
- Wachsende Event-Aktivitäten
- Weitere Rückgänge bei traditioneller Werbung
- Gemeinkosten müssen nach Verkauf STIFTUNG Media von weniger Bereichen „geschultert“ werden
- Belastung von Ressourcen und Budget durch Personalwechsel im Bereich Finanzen/Rechnungswesen

Ziele

- Nachhaltiger Unternehmenserfolg / Unternehmenswert
- EBIT in Höhe der alten Bestwerte bis 2018/2019
- 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

Marken 2017

Schwerpunkt: Unternehmensfinanzierung & Investment

GoingPublic
Magazin

VentureCapital
Magazin

M&AREVIEW
MERGERS & ACQUISITIONS • Beteiligungen • Allianzen • Restrukturierungen • Divestments • Private Equity

hvmagazin

Plattform
Life Sciences

Plattform M&A China/Deutschland
by Unternehmeredition



BONDGUIDE
Der Newsletter für Unternehmensanleihen

Smart Investor

Unternehmer
Edition

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



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

Erwerb der Zeitschrift für Familienunternehmen und Stiftungen (FuS)



Daten & Fakten zur „FuS“

- Wissenschaftliche Zeitschrift
- Inhalt: Forschung rund um Familienunternehmen (6. Jg.)
- Abo-Titel (ca. 200 € p.a.)
- Verkäufer: Bundesanzeiger Verlag
- Herausgeber/redaktioneller Partner: Kanzlei Hennerkes

Motivation

- Stärkung GB Unternehmeredition (Unternehmerzugang/Glaubwürdigkeit)
- Diversifizierung der Erlösströme
- Thema mit Zukunftspotenzial

Aktive Portfoliosteuerung III

Verkauf 100 % DIE STIFTUNG Media GmbH (Ad-hoc vom 2.12.16)



Daten & Fakten

- Verkauf zum 31.12.2016
- Share Deal (100 % Anteile)
- Renommierter Käufer
Frankfurt Business Media GmbH
(FBM, Fachverlag der FAZ Gruppe)
- Lösung von GP Media-Infrastruktur

Motivation

- Attraktiver Preis
- Fokussierung des Kernportfolios
- Risikoreduktion im Bereich des
Vermarktungsmodells im Konzern
- Sonderausschüttung

Aktive Portfoliosteuerung IV

What's next?



China-Geschäft - Überblick

- Titel: „Plattform M&A China/Deutschland“
- Magazin & E-Mag. 4 x jährlich (D + CN)
- Newsletter monatlich, Website „täglich“
- 20 Eventkooperationen
- Erste eigene Events
- Umsatz 150-200 TEUR

Bewertung

- Gelungener Markteintritt
- Steigende Bekanntheit
- Weitere Investitionen ja/nein/wie?
- Partnerschaften sinnvoll!?
- Präsenz in China erforderlich

Events & Co.



- Schüler im Chefsessel
„Unternehmer für einen Tag“
- Financial Floßfahrt
Exclusives Event für Top Kunden
- 2. FINANCIAL GOLF CUP
Networking - aus Magazinen werden Plattformen



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 neue Vergütungsmodelle (z.B. Basisvergütung + Erfolgsvergütung) in Anbahnung
- 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

6 Gründe für die Aktie

1. Nachhaltige Dividendenzahlung
2. Sonderausschüttungen 2017/2018 möglich
3. Neue Chancen durch bessere Fokussierung
4. Wachstumschance China
5. Phantasie durch aktive Portfolioarbeit
6. Entwicklung neuer Vermarktungsmodelle mit Ergebnishebel