

GoingPublic Media AG

m:access Fachkonferenz, 13. Juli 2022

Markus Rieger, Vorstand

Auf einen Blick

GoingPublic Media AG

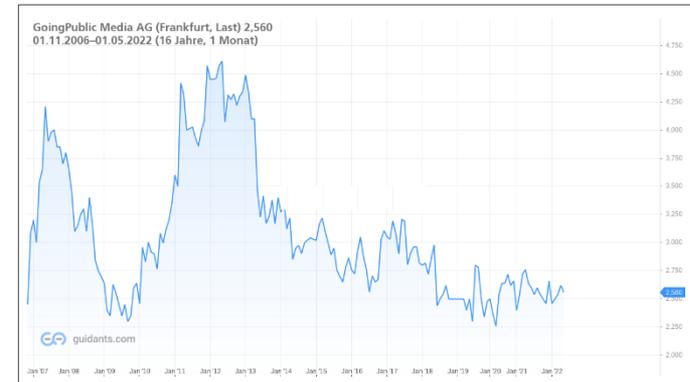
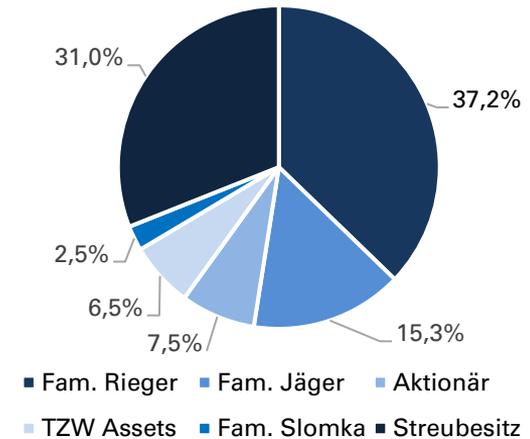
Das Unternehmen

- 12 Mitarbeiter
- Standorte: München, Frankfurt
- Tochtergesellschaften/Beteiligungen:
BondGuide Media GmbH (25%)
China Investment Media GmbH (70%)

Die Aktie

- Market Cap: 2,25 Mio. EUR
- Kurs 12.7.2022: 2,50 EUR

Aktionärsstruktur 2022



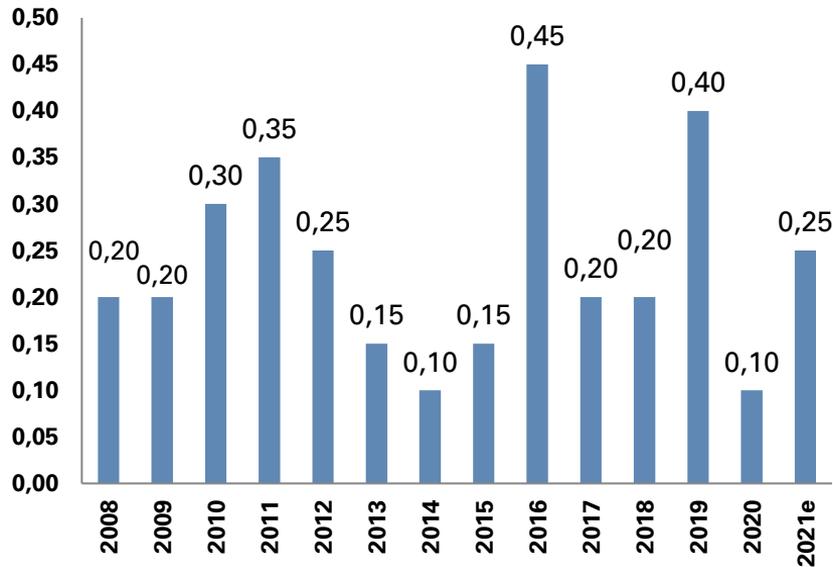
Geschäftszahlen 2021

GoingPublic Media AG

Position	2021	2020	Veränderung
Umsatz	1.700 TEUR	1.970 TEUR	-13,7%
Jahresüberschuss	318 TEUR	-84 TEUR	
EBIT	357 TEUR	-84 TEUR	
EBITDA	389 TEUR	-48 TEUR	
Bilanzsumme	1.595 TEUR	1.306 TEUR	+22,2%
Eigenkapital	1.370 TEUR	1.142 TEUR	+20,0%
Eigenkapitalquote	85,9%	87,4%	-1,7%
Liquide Mittel 31.12.	1.200 TEUR	715 TEUR	+67,8%
Dividende	0,25 EUR je Aktie	0,10 EUR je Aktie	+150,0%

Dividende

Entwicklung in EUR (Basis: 900.000 Aktien)



- Kumulierte Dividende
2008-2021: 3,30 EUR je Aktie
bzw. 2,970 Mio. EUR
- Durchschnittliche Dividende
2008-2021e: 0,24 EUR
- Ziel: Nachhaltige Dividendenzahlung aus
operativen Erträgen
- Noch nicht ausgeschütteter
Bilanzgewinn nach Dividendenzahlung
Mai 2022: 115 TEUR (0,13 EUR je Aktie)

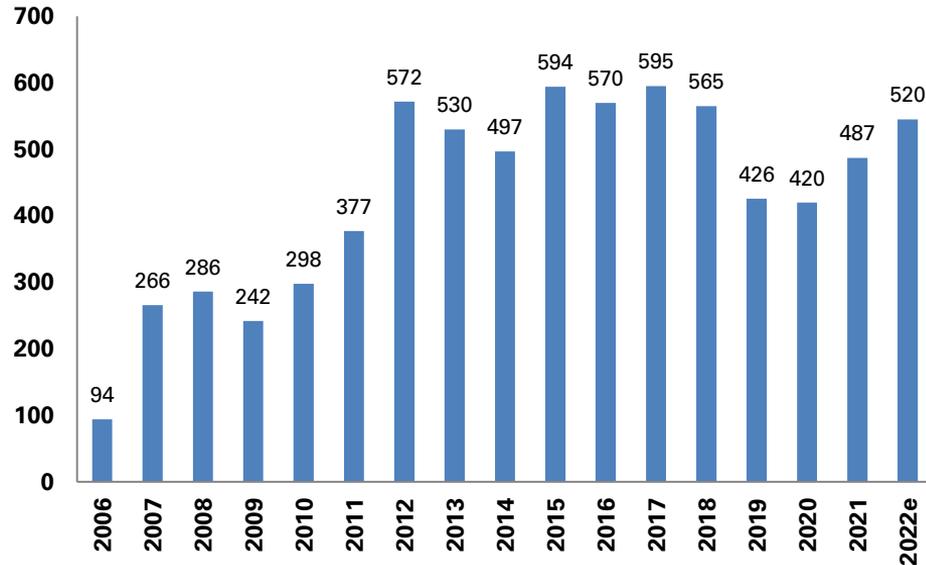
Geschäftszahlen 2021

(nach Plattformen/Bereichen)

	2021		2020		Veränderung	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	in %
Kapitalmarkt (GoingPublic, HV Magazin)	544	30,36%	488	23,17%	+56	11,48%
Mittelstand (Unternehmeredition, FuS)	487	27,18%	420	19,94%	+67	+15,95%
Life Sciences	329	18,36%	322	15,29%	+7	+2,17%
China	95	5,30%	139	6,60%	-44	-31,65%
VC Magazin	75	4,19%	520	24,69%	-445	-85,58%
M&A REVIEW/BM&A	0	100%	66	-75,0%	-66	-100,0%
Services	170	9,49%	126	5,98%	+44	+34,92%
Sonstiges	92	5,13%	25	1,19%	+67	+268,00%
Umsatzerlöse	1.792	-100,00%	2.106	100%	-314	-14,91%

Geschäftsentwicklung

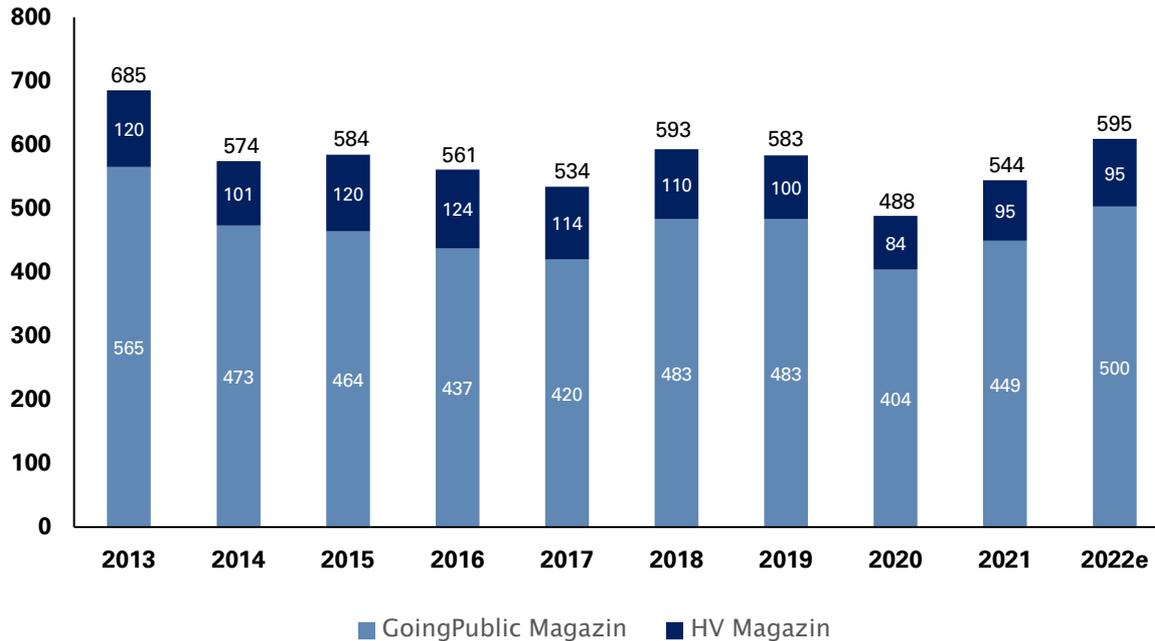
Unternehmeredition (inkl. FuS, Umsatz in TEUR)



- Tiefpunkt 2019
- Erste Erfolge durch Geschäftsmodell-Anpassung
- 15% Umsatzzuwachs in 2021
- Ziel: Jährlich 2-stelliges Wachstum
- Etablierung FuS als „Leuchtturm“
- Wettbewerbsintensives Umfeld

Geschäftsentwicklung

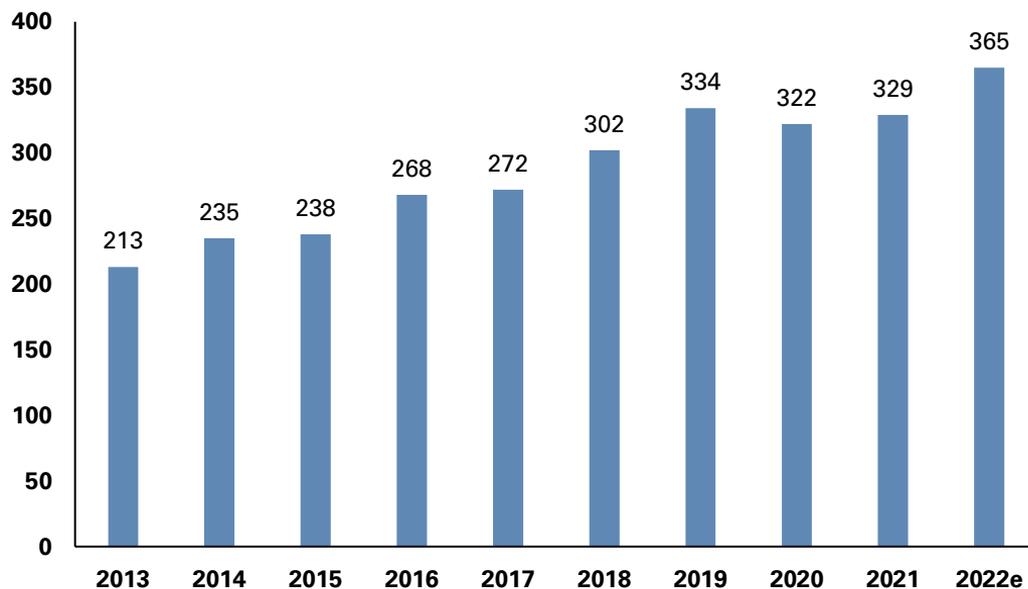
Kapitalmarkt (GoingPublic, HV Magazin, goingpublic.de, Ums. in TEUR)



- 2020: Corona-bedingter Umsatzrückgang (ca. 16%)
- 11 % Wachstum 2021
- Relative Alleinstellung im Kapitalmarktbereich
- Next step: Anpassung Geschäftsmodell

Geschäftsentwicklung

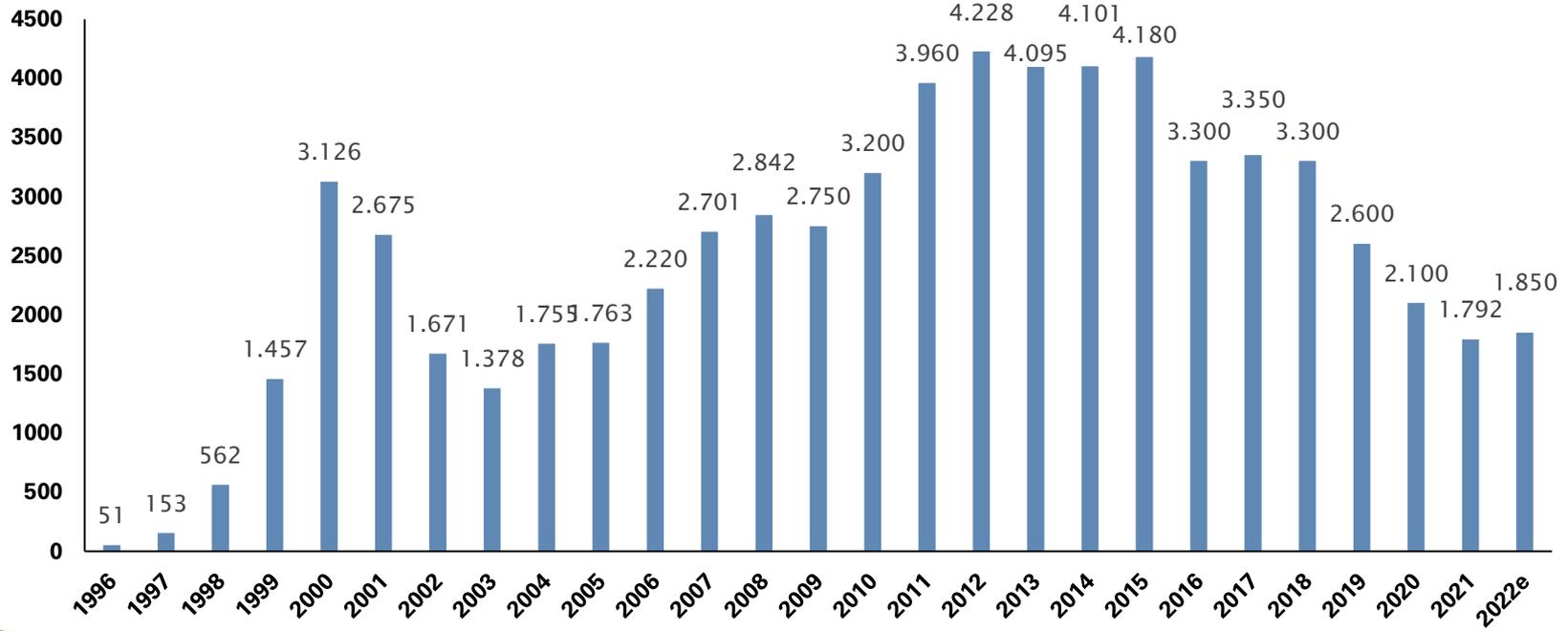
Plattform LifeSciences (Umsatz in TEUR)



- Kontinuierliches Wachstum
- Ausbau Jahrespartner-Modell
- Entwicklung von Events, u.a. Finance Days
- Positives Marktumfeld
- Profiteur der COVID-19 Krise

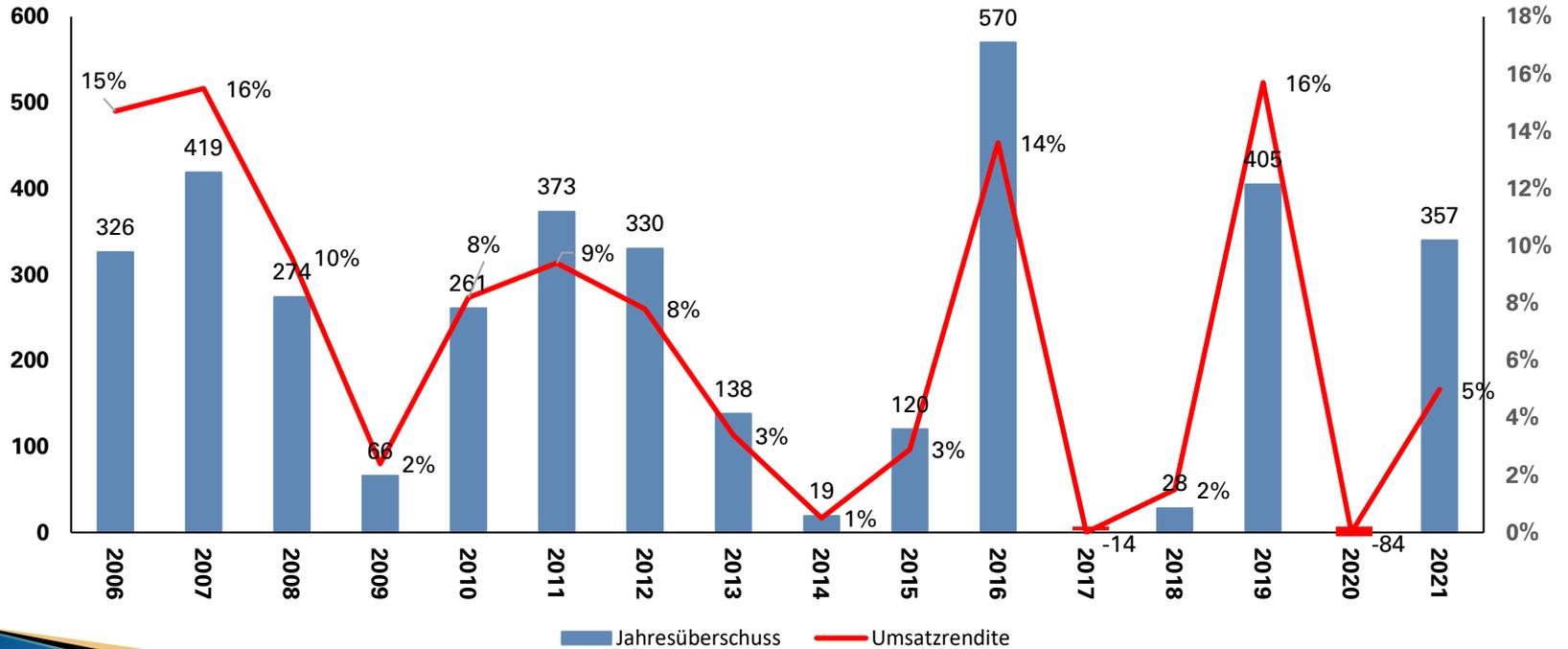
Geschäftszahlen

Umsatzentwicklung 1996-2022e (Konzern) in TEUR



Geschäftszahlen

Jahresüberschuss 2006-2021 in TEUR



Geschäftszahlen 2021 – Fazit

- Profitables Geschäftsjahr
- Ergebnis stark beeinflusst durch Veräußerung VC Magazin
- Auch operativ Rückkehr in die Gewinnzone
- Wachstum der Plattformen ca. 11 %
- Aufbrauchen der Verlustvorträge; erstmals Ertragssteuern (40 T€)
- Meilenstein im Prozess der Neuaufstellung

Zahlen I. Quartal 2022 (1.1.-31.3.)

GoingPublic Media / China Investment Media

Position	1.1.-31.3.2022	1.1.-31.3.2021	Veränderung
Umsatz	331 TEUR	371 TEUR	-10,7%
Ergebnis	-28 TEUR	+323 TEUR	
EBIT	-26 TEUR	+323 TEUR	
EBITDA	-21 TEUR	+331 TEUR	
Flüssige Mittel	1.330 TEUR	1.204 TEUR	+10,5%
China Investment Media GmbH			
Gesamtleistung	25 TEUR	15 TEUR	-66,7%
Ergebnis	-13 TEUR	-13 TEUR	
EBIT	-9 TEUR	-9 TEUR	
Flüssige Mittel	65 TEUR	93 TEUR	-30,1%

Geschäftsjahr 2022 – Ausblick

- Bestes QI-Ergebnis seit 2012
- Fokus auf operative Geschäftsentwicklung
- Zweistelliges Wachstum im Plattformgeschäft geplant
- Neuaufstellung und Turnaround der China-Tochter als Ziel
- Qualitative Verbesserung von Angeboten, Inhalten und Services
- Fortschritte bei der Transformation zu einem neuen, fokussierten Geschäftsmodell
- Wirtschaftliches Ziel: Operatives Ergebnis > 100 TEUR

Plattformen/Marken 2022

GoingPublic
Magazin

25 Jahre

Unternehmer
Edition

16 Jahre

Plattform
Life Sciences

7 Jahre

hvmmagazin

19 Jahre

FuS

11 Jahre

Beteiligungen:

Investment Plattform China/Deutschland



8 Jahre

BONDGUIDE
Die Plattform für Unternehmensanleihen

11 Jahre

Ziele

- Nachhaltiger Unternehmenserfolg / Unternehmenswert
- EBIT in Höhe der alten Bestwerte (300-450 T€)
- Nachhaltige Dividendenzahlung aus operativem Ergebnis

Wie?

- Plattform-Ansatz der bestehenden Medien über cross-mediale Aufstellung: Print – Online – Event – Netzwerk – Service
- Aktive Portfolio-Arbeit
- Entwicklung eines fokussierten, nachhaltig profitablen Geschäftsmodells

Aktive Portfolioarbeit I

Verkauf BondGuide / Beteiligung „BondGuide Media GmbH“ (2015)



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 Portfolioarbeit II

Veräußerung der STIFTUNG Media-Anteile an die FAZ Gruppe (2016)



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 Portfolioarbeit III

China-Aktivitäten / Gründung China Investment Media GmbH (2018/2019)



Ausgliederung/eigene Gesellschaft

- Gründung der China Investment Media GmbH
- Zum Start 100 % GoingPublic Media
- Einbringung aller China-Aktivitäten und Assets

Meilensteine 2020/2021

- Medien-Plattform (Basis-Geschäft): Umbenennung von „M&A China/Deutschland“ zu „Investment Plattform China/Deutschland“
- Website-Relaunch
- Kapitalerhöhung im Dez. 2020: Volumen 103 TEUR, 5 Gesellschafter mit je 6 % des Stammkapitals, GP Media-Anteil bei 70 %
- Neuaufbau und Neupositionierung 2021ff.

Aktive Portfolioarbeit IV

Veräußerung der Smart Investor Media-Anteile an Wallstreet:Online (2019)



Daten & Fakten

- Anteilsveräußerung (90%) im August 2019
- Attraktiver Verkaufspreis (900.000 Euro)
- Entstandener Gewinn fast steuerfrei (Share Deal)
- Mögliche Sonderausschüttung/Dividende

Motivation

- Trennung von Geschäftsbereich ohne Wachstum
- Rückläufige Abo-Basis
- Rückbesinnung/Konzentration auf Corporate Finance
- Erhalt der Gesellschaft als Dienstleistungskunde
- Schaffung von Gestaltungsspielräumen

Aktive Portfolioarbeit V

Veräußerung der M&A REVIEW an M&A Media Services (2019)



Daten & Fakten

- Asset Deal im Dezember 2019
- Charakter eines Management Buy-Out, Käufer: M&A Media Services GmbH (Stefan Schneider)
- Bewertung in etwa zum Einstiegspreis 2011

Motivation

- Erwartungen des Investments aus 2011 unerfüllt
- Rückläufige Abo-Basis, stagnierende Erlöse
- Geschäftsbereich zu klein
- Weitere Fokussierung auf Kerngeschäft/-marken
- Erwerber = besserer Eigentümer
- Schaffung weiterer Gestaltungsspielräume

Aktive Portfolioarbeit VI

Veräußerung Geschäftsbereich VentureCapital Magazin (2021)



Daten & Fakten

- Asset Deal zum 31.3./1.4.2021
- Käufer: brutkasten Mediengruppe, Wien

Motivation

- Rückläufige Erlöse und rückläufige Margen
- Transformation vom Magazin zur crossmedialen Plattform nicht gelungen
- Weitere Fokussierung auf weniger Marken
- Erwerber = besserer Eigentümer
- Schaffung weiterer Gestaltungsspielräume für Geschäftsmodell und Kostenseite/Admin
- Attraktiver Verkaufspreis trotz widrigem Umfeld

Unternehmer

— Edition

Finanzierung - Nachfolge - Vermögen

Plattform
Unternehmeredition

Cross-mediale Aufstellung und Geschäftsmodell-Anpassung

Re-Fokussierung auf Corporate Finance

Neuer Untertitel: „Finanzierung – Nachfolge – Vermögen“

Unternehmer
————— *Edition*

Finanzierung – Nachfolge – Vermögen



Reduktion der regulären Ausgaben – Aufwertung des Online-Portals



Starker digitaler Fokus...

The screenshot displays the homepage of **unternehmeredition.de**, a platform for entrepreneurs. The header features the site's logo and tagline "Know-how für den Mittelstand", along with the event title "World Class Corporate Start-up Ecosystems & Venture Capital 2022" and dates "May 11th and 12th Frankfurt, Germany". A navigation menu includes categories like "UNTERNEHMERWELT", "WISSEN", "PANORAMA", "PARTNER", "NETZWERK", "E-MAGAZINE", and "EVENTS".

A yellow banner highlights a "BREAKING NEWS" article: "Zahl der Insolvenzen stagniert weiter".

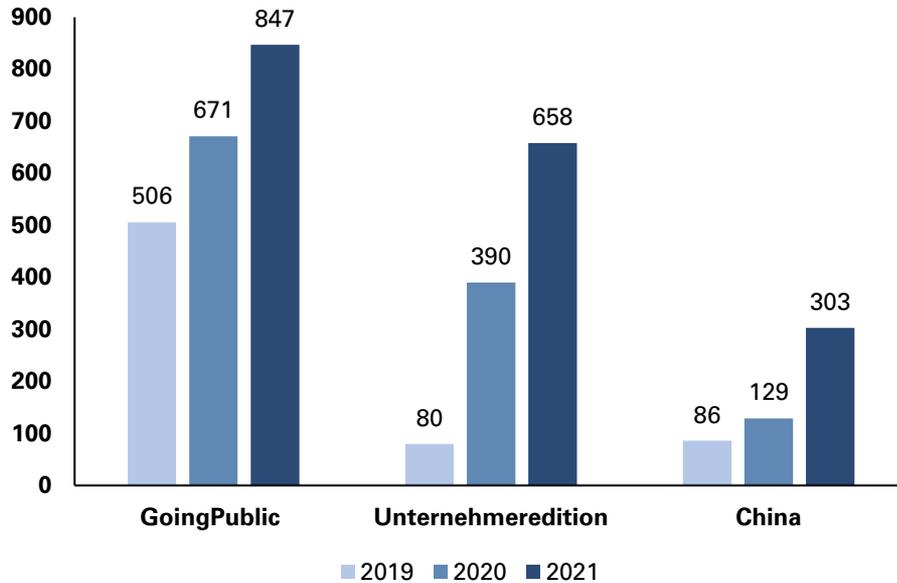
The main content area features a large article titled "ESG Nachhaltige Finanzierung – das „New Normal“" by Tanja Fuller and Maren Lorth, dated 12. Mai 2022. The article's visual includes a hand holding a globe with various ESG icons (hand holding a plant, wind turbines, a classical building, and a handshake).

Below the main article are three smaller featured articles:

- "Wachstum im Netz und in der Wolke" (11. Mai 2022) with a background image of hands typing on a laptop.
- "Neustrukturierung als Basis für die Nachfolge" (10. Mai 2022) with a background image of a group of business professionals standing in front of large white storage tanks.
- "RESTRUCTURING Eigenverwaltung oder StaRUG-Verfahren?" (9. Mai 2022) with a background image of a blue hexagonal grid containing icons for a lightbulb, a globe, and a circular arrow.

Websites

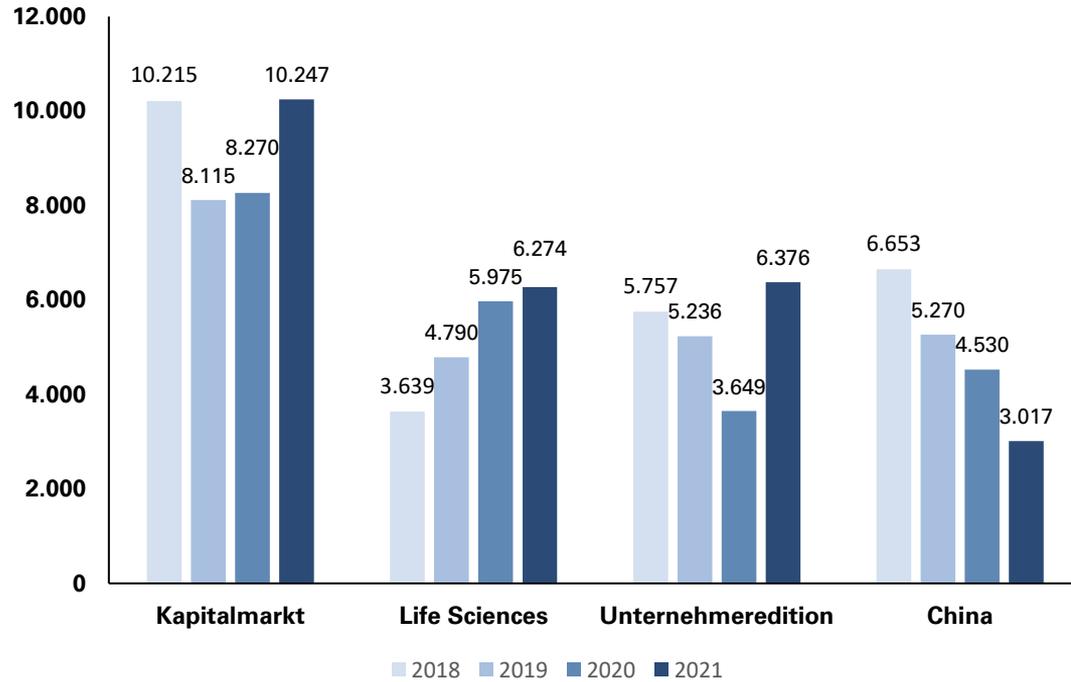
Entwicklung Anzahl redaktionelle Beiträge 2019 –2021



- Konzentration auf 3 Plattformen
- goingpublic.de = Kapitalmarkt + Life Sciences
- „Offensive“ seit 2020
- Page Impressions Wachstum noch nicht 1:1 zu „Artikel-Wachstum“

E-Magazin Abrufe

Entwicklung 2018 – 2021 (Plattformübergreifend)



...und LinkedIn-Präsenz

The image shows a screenshot of the LinkedIn profile for 'Unternehmeredition'. The profile banner features the text 'Plattform Unternehmeredition' and 'Brückenbauer für den Mittelstand | Finanzierung - Nachfolge - Vermögen'. The profile name is 'Unternehmeredition' with the tagline 'Brückenbauer für den Mittelstand | Finanzierung - Nachfolge - Vermögen' and 'Buch- und Zeitschriftenverlage · München · 1.345 Follower'. It indicates that 'Eva und 2 weitere Kontakte sind hier beschäftigt · 3 Beschäftigte'. Navigation buttons include 'Follower:in', 'Website besuchen', and 'Mehr'. The 'Info' section contains the mission statement: 'Unsere Mission: Familienunternehmen sind das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Wir bieten als Plattform Lösungen, Netzwerke und Wissen für die Unternehmensfinanzierung. Wir tragen bei zur Lösung der Nachfolgeproblematik im Mittelstand. Wir stehen für den Erhalt von Unternehmensvermögen für nachfolgende Generationen. ... mehr anzeigen'. Below this is a video section titled 'Kürzlich veröffentlichte Videos' with a video thumbnail and a description: 'Heute im Fokus unserer Themenwoche "Unternehmensvermögen 2021": St. Kilian Distillers - Whisky Made in Germany, die größte Single Malt zu der Gründung der #Destillerie Deutschlands. Andreas Thuemmler erzählt uns, wie er wie sie sich trotz erfahrener Konkurrenz innerhalb kurzer Zeit international einen Namen gemacht hat und wie Whiskyfässer zur liquiden #Wertanlage werden. Alle Videos der Woche finden Sie hier: https://lnkd.in/eg3pNg9 #Unternehmer #Vermögen #Mittelstand #Asse...'. The page number '28' is visible in the bottom right corner.

Unternehmeredition
Brückenbauer für den Mittelstand | Finanzierung - Nachfolge - Vermögen
Buch- und Zeitschriftenverlage · München · 1.345 Follower

Eva und 2 weitere Kontakte sind hier beschäftigt · 3 Beschäftigte

✓ Follower:in Website besuchen Mehr

Start Info Beiträge Jobs Personen Videos

Info

Unsere Mission: Familienunternehmen sind das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Wir bieten als Plattform Lösungen, Netzwerke und Wissen für die Unternehmensfinanzierung. Wir tragen bei zur Lösung der Nachfolgeproblematik im Mittelstand. Wir stehen für den Erhalt von Unternehmensvermögen für nachfolgende Generationen. ... mehr anzeigen

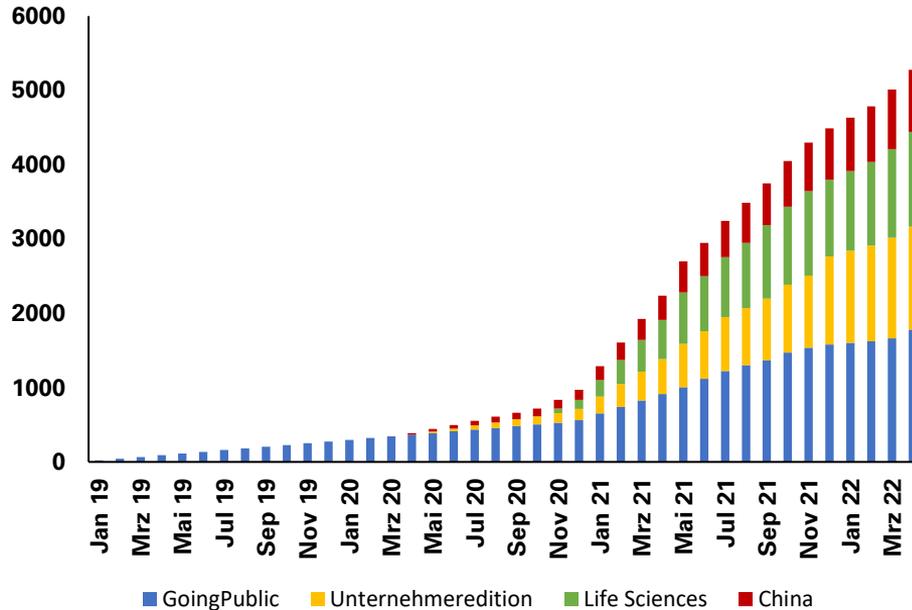
Alle Details anzeigen

Kürzlich veröffentlichte Videos

Heute im Fokus unserer Themenwoche "Unternehmensvermögen 2021": St. Kilian Distillers - Whisky Made in Germany, die größte Single Malt zu der Gründung der #Destillerie Deutschlands. Andreas Thuemmler erzählt uns, wie er wie sie sich trotz erfahrener Konkurrenz innerhalb kurzer Zeit international einen Namen gemacht hat und wie Whiskyfässer zur liquiden #Wertanlage werden. Alle Videos der Woche finden Sie hier: <https://lnkd.in/eg3pNg9> #Unternehmer #Vermögen #Mittelstand #Asse...

LinkedIn

Entwicklung der Follower Januar 2019 – April 2022



- Ursprünge im Jahr 2019
- Follower (31.12.2020): 973
- „Offensive“ im Jahr 2021
- Follower (30.04.2022): 5.280, davon:
 - GoingPublic 1.782
 - Life Sciences 1.277
 - Unternehmeredition 1.384
 - Plattform China 837
- 250-300 neue Follower pro Monat

Beispiel LinkedIn-Post

- 156 Likes
- 10 Kommentare/Shares
- 11.642 Impressions

Unternehmerrediton
1.345 FollowerInnen
1 Woche • 🔒

Wie es mit der **#Unternehmensnachfolge** klappen kann, zeigt das Beispiel der **SK LASER GMBH**. Seit drei Jahren läuft bei dem Wiesbadener Familienunternehmen der **#Nachfolgeprozess** von der ersten zur zweiten Generation.

Schritt für Schritt übernimmt **Dina Reit** den Wiesbadener Hersteller qualitativer Lasersysteme zur Oberflächenbearbeitung von ihrem Vater **Christoph Kollbach**. Wir haben bei der 29-Jährigen nachgefragt, wie sich die **#Unternehmensnachfolge** gestaltet.

„Ich habe gut zu tun. Mein Tätigkeitsportfolio hat sich seit meinem Einstieg in die Firma natürlich total gewandelt. Anfangs dachte ich, ich müsste innerhalb von zwei Monaten alles beherrschen, was mein Vater nach Jahrzehnten Berufserfahrung kann. Das ist natürlich totaler Quatsch!“, sagt Dina Reit im Interview mit der Unternehmerrediton.

Dina Reit hat sich viel vorgenommen: Eine **#Professionalisierung** der Rollen und Prozesse, **#Digitalisierung** und **#Nachhaltigkeit** sowie die Marktführerschaft beim Laserabtrag stehen bei ihr aktuell im Fokus.

Lesen Sie hier das komplette Interview: <https://lnkd.in/d/jnuwTG>

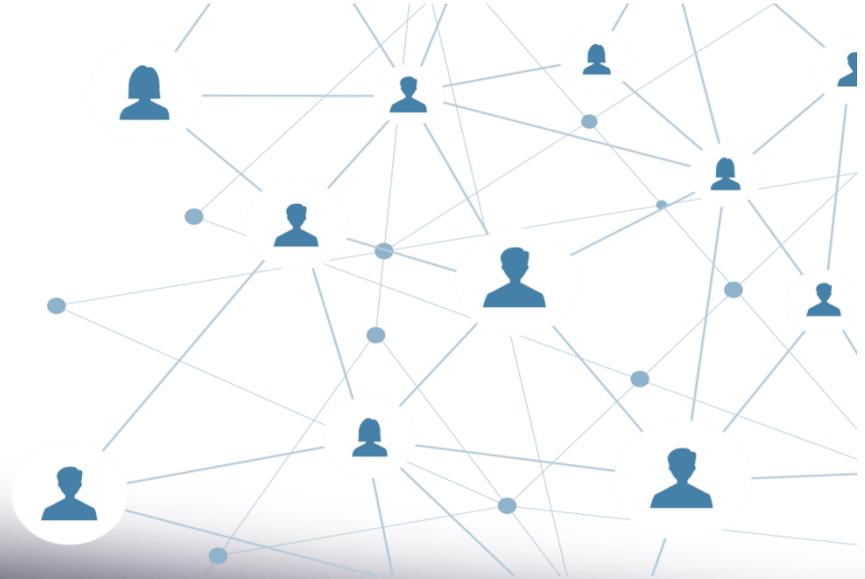
„Wenn ich als Nachfolgerin nachfrage, bricht mir kein Zacken aus der Krone“

unternehmerrediton.de • Lesedauern: 9 Min.

👤 Robert Berger und 155 weitere Personen

10 Kommentare • 1 Share

Einstellung des aktiven „Anzeigenverkaufs“



Ziel: Revolvierende Kunden-Engagements

(Mehrjährige Laufzeiten, möglichst mit automatischen Verlängerungsoptionen)

2021 2022 2023 ...

Aus Jahrespartnern werden Premium-Partner.

Know-how für den Mittelstand

MAGAZIN – ONLINE – EVENT – NETZWERK



Jahrespartner 2019

AQUIN & CIE | Bank M | BOARD_XPERTS | credit shelt | Deutsche Kreditgruppe AG | Deutsche EinbankFinanzierer

DEUTSCHE PRIVATE EQUITY | EBNER STOLZ | EIM | McDermott Will & Emery | NordLeasing

NordLeasing | NRW BANK | SGP | SNP | VR Equitypartner



Brückenbauer für den Mittelstand

(E-)MAGAZIN – ONLINE – EVENT – NETZWERK

Unsere Mission: Familienunternehmen sind das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Wir bieten als Plattform Lösungen, Netzwerke und Wissen für die Unternehmensfinanzierung. Wir tragen bei zur Lösung der Nachfolgeproblematik im Mittelstand. Wir stehen für den Erhalt von Unternehmensvermögen für nachfolgende Generationen. Wir sind **Brückenbauer** für Unternehmer. Und wir verbinden Menschen.



Premium-Partner 2022
www.untersahmedition.de/premium-partner

Bank M | BOARD_XPERTS | credit shelt | Deutsche Kreditgruppe AG | DEUTSCHE PRIVATE EQUITY

EBNER STOLZ | Grant Thornton | McDermott Will & Emery | NordLeasing

NRW.BANK | one square | Triton | VR Equitypartner

Es entsteht das Unternehmeredition *Netzwerk*.



Unternehmeredition
Netzwerk

Finanzierung - Nachfolge - Vermögen

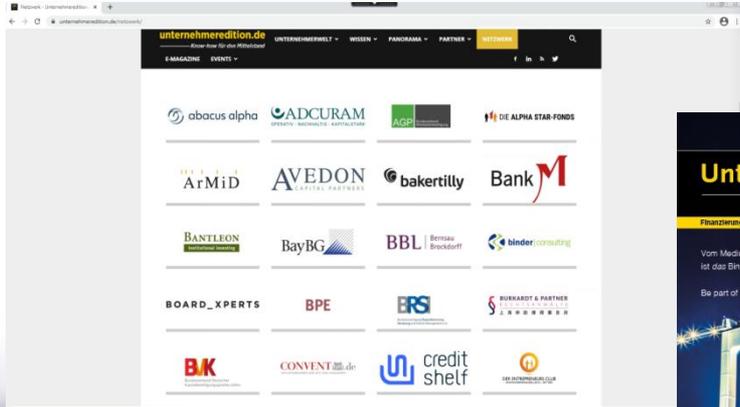
Vom Medium zum Brückenbauer: Die cross-mediale Plattform Unternehmeredition ist das Bindeglied zwischen inhabergeführten Unternehmen und ihren Partnern.

Be part of it!

www.unternehmeredition.de/netzwerk
by
GoingPublicMedia
Enabling Corporate Finance. Securing Wealth. Connecting People.

Logo grid including: abacus alpha, ADCURAM, DE ALPHA STAR-FONDS, ARMiD, AVEDON, bakertilly, Bank M, BANTLEON, BayBG, BBL, binder consulting, BOARD_XPERTS, BPE, ERS, BERKHOFF & PARTNER, BK, CONVENT, credit share, Deutsche Börse Cash Market, Deutsche Einbaufinanzierer, HERTERS PRIVATE EQUITY, DJE, EY, EC, Finanzierung.com, FuS, Girmv, GLOBAL SHARES, Handshahat Veranstaltungen, HANNOVER Finanz, HCM, helbing, HEUKING KÜHN LÖER WOITKE, IHK, [INDUS], INTES, KEAN, LINCOLN, Luther, MARONDO, MERKUR, NORD, NordLeasing, NRW.BANK, Ouklins, GERMANY, ORLANDO, P&P, PATRIMONIUM, Pinstent Masons, PLUTA, pro aurum, ProventisPartners, Sachsenhammer & Co., Schultze & Braun, serafin, SGP, SÜDBG, SÜDVERS, TAURUS, WHU, Dr. Wenzelhuber & Partner GmbH, youmex.

Präsentation aller Partner ganzjährig & crossmedial!



Angebot von drei Partnering-Varianten, ganzjährig & cross-medial



Umsetzung: Partnering-Modelle

- ▶ **Premium-Partnerschaften (bis zu 20):**
Cross-Medial – Full-Service-Gedanke – BusDev-Support – Individualität
- ▶ **Content-Partnerschaften (Neu!)**
Konzentration auf Online & LinkedIn – Entwicklung hochwertiger Inhalte
- ▶ **Experten-Status**
Zielgruppenorientierung – Thematische Fokussierung – Standardisierung

Experten-Status/Netzwerk

- ▶ Experten für Unternehmensnachfolge
- ▶ Experten für/in Krisensituationen
- ▶ Experten für Unternehmensverkauf/M&A
- ▶ Experten für Unternehmervermögen
- ▶ Initiative „Investoren im Mittelstand“

Einige Zahlen 2021

- ▶ 82 Kunden (ohne Abonnenten)
- ▶ Premium-Partnerschaften (15) = 52% Umsatzanteil
- ▶ Content-Partnerschaften (6, neu!) = 8% Umsatzanteil
- ▶ Experten (49) stehen für 31% des Umsatzes
- ▶ Größte Gruppe: Private Equity („Investoren im Mittelstand“)
- ▶ Nur noch 12 Kunden (15%) mit Umsatzanteil 9,8% gelangten über klassische Werbung (Anzeigen/Beilagen) in die Kundenbeziehung

Einbettung in neuen GoingPublic Media-Claim

by

GoingPublic*Media*

Enabling Corporate Finance. Securing Wealth. Connecting People.

What's next...?

1. Events & Eventserien zur Unterstützung der Partnerschaften
2. Website-Relaunch
3. Fortlaufend verbesserte Pflege des LinkedIn Kanals
4. Aufwertung des „Unternehmeredition *Netzwerk*“ nach außen
5. Entwicklung von KPIs für Partner
6. Investitionen in die Beziehungspflege zu (Familien)Unternehmen und dem gehobenen Mittelstand
7. Noch stärkere Fokussierung auf hochwertige Inhalte
8. Entwicklung eigener „quantitativer Formate“ (Daten, Analysen, Erhebungen, Umfragen)
9. Entwicklung erfolgsabhängiger Partnermodelle
10. „Media & Consulting“

Eigene „quantitative Formate“

- Kooperation mit AfU Research seit Feb. 2022
- Idee: Nutzung von Daten(banken) für alte und neue Formate auf allen GoingPublic Media Plattformen
- Beispiel: „Listed Germany – die (börsennotierte) Deutschland AG in Zahlen“ (Titel GoingPublic 1/2022)
- Generierung von Ideen zur externen Vermarktung
- Vorstellbar: Eigene Geschäftseinheit „Data & Analytics“



6 Gründe für die GoingPublic Media-Aktie

1. Portfolio-Umbau weitgehend abgeschlossen
2. Deutlich verbesserte operative Ertragsperspektiven
3. Klare Ziele
4. Hohe Liquiditätsreserven
5. Nachhaltige Dividendenzahlung
6. Neubewertung durch Transformation zu einem fokussierten Geschäftsmodell