

# Willkommen zur Hauptversammlung 2020

GoingPublic Media AG

# GoingPublic Media AG

Virtuelle Hauptversammlung am 24.09.2020

Markus Rieger, Vorstand

# Auf einen Blick

## GoingPublic Media AG

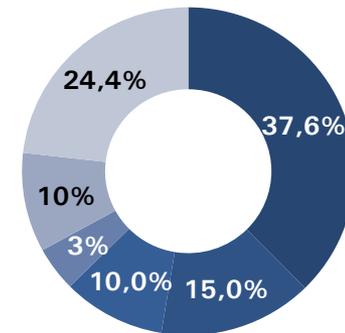
### Das Unternehmen

- 18 Mitarbeiter
- Standorte: München, Frankfurt
- Tochtergesellschaften/Beteiligungen:  
BondGuide Media GmbH (25%)  
China Investment Media GmbH (100%)

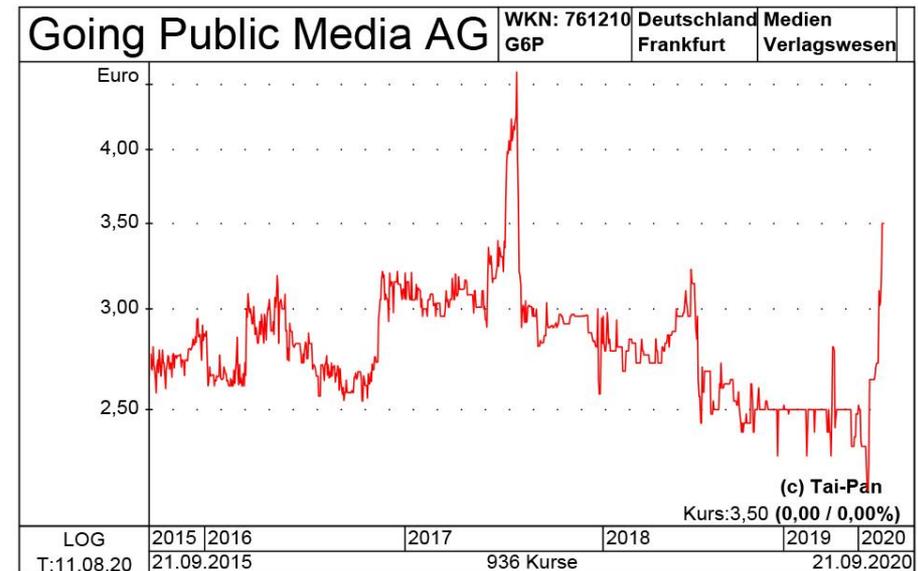
### Die Aktie

- Market Cap: ca. 3,11 Mio. EUR
- Kurs 23.09.2020: 3,46 EUR
- Performance 2020: +33 %

### Anteilseigner, Aug. 2020



- Fam. Rieger
- Fam. Jäger
- TZW Assets
- Fam. Slomka
- 5 Aktionäre
- Streubesitz



(c) 1997-2020 Tai-Pan

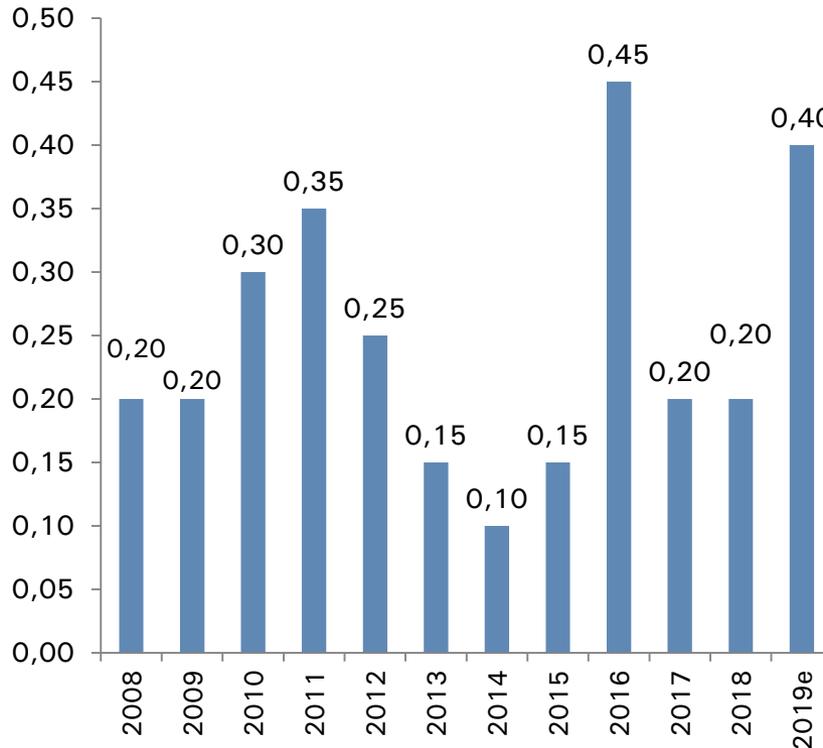
# Geschäftszahlen 2019

## GoingPublic Media AG und Konzern

Position	2019	Vorjahreswert	Veränderung
Umsatz (AG)	2,40 Mio. Euro	2,82 Mio. Euro	-14,89%
Umsatz (Konzern, ca.)	2,60 Mio. Euro	3,3 Mio. Euro	-21,21%
Ergebnis (Konzern-JÜ vor St.)	+ 405 TEUR	+ 53 TEUR	
Ergebnis (Konzern-JÜ)	+ 405 TEUR	+ 28 TEUR	
EBITDA	+ 491 TEUR	+ 123 TEUR	
Bilanzsumme	1.881 TEUR	1.619 TEUR	+ 16,18%
Eigenkapital	1.586 TEUR	1.340 TEUR	+ 18,36%
Eigenkapitalquote	84,3%	82,8%	+ 1,81%
Liquide Mittel 31.12. (Konzern)	1,2 Mio. Euro	717 TEUR	+ 67,36%
Dividende	40 Cent je Aktie	20 Cent je Aktie	+ 100%

# Dividende

Entwicklung in EUR (Basis: 900.000 Aktien)



- Kumulierte Dividende  
2008-2019: 2,95 € je Aktie  
bzw. 2,655 Mio. €
- Durchschnittliche Dividende  
2008-2018e: ca. 0,25 Euro
- Ziel: Nachhaltige Dividendenzahlung  
aus operativen Erträgen
- Noch nicht ausgeschütteter  
Bilanzgewinn nach Dividendenzahlung  
September 2020: 196 TEUR (0,22  
Euro je Aktie)

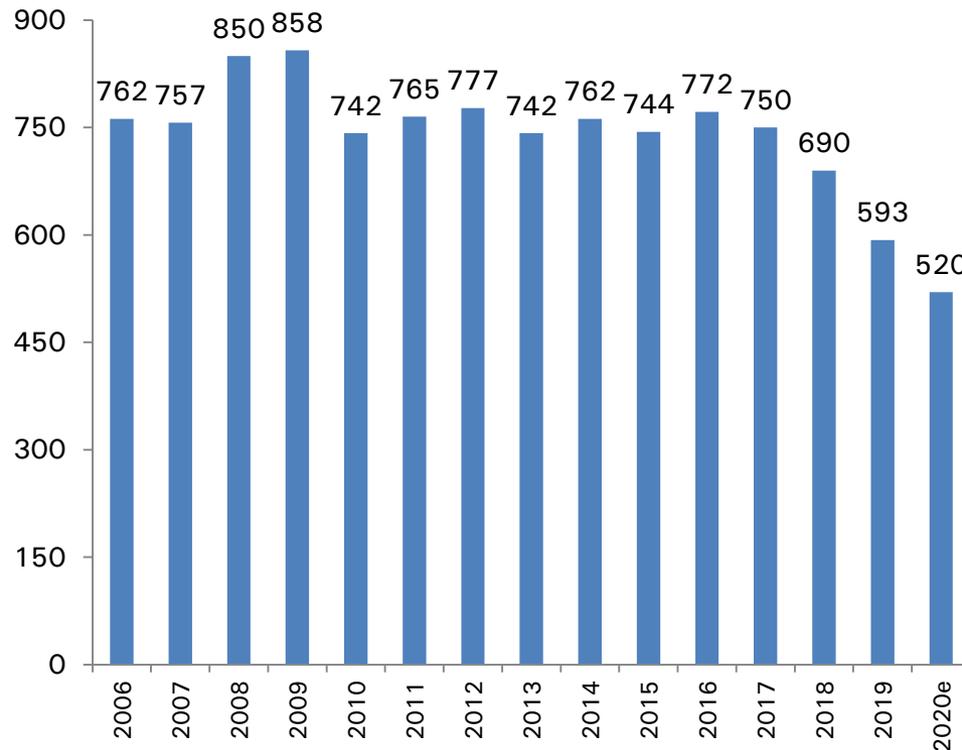
# Geschäftszahlen 2019

(Als-Ob-Konzern)

	2019		2018		Veränderung	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	in %
VC Magazin	593	22,8%	694	20,2%	-101	-14,6%
Smart Investor Media	0	0,0%	627	18,2%	-627	-100%
Unternehmeredition	426	16,3%	565	16,4%	-139	-24,6%
<b>Kapitalmarktmedien</b>						
GoingPublic Magazin	483	18,5%	483	14,0%	+/-0	+/-0%
Plattform Life Sciences	334	12,8%	302	8,8%	+ 32	+ 10,6%
HV Magazin	100	3,8%	110	3,2%	-10	-10%
<b>M&amp;A Medien</b>						
M&A REVIEW/BM&A	264	10,1%	271	7,9%	-7	-2,6%
Investment Plattf. China	203	7,8%	202	5,9%	+ 1	+ 0,5%
Services	166	6,4%	150	4,4%	+ 16	+ 10,7%
Sonstiges	37	1,4%	38	1,1%	-1	-2,6%
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>2.606</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.442</b>	<b>100,0%</b>	<b>-836</b>	<b>-24,3 %</b>

# Geschäftsentwicklung 2019/2020e

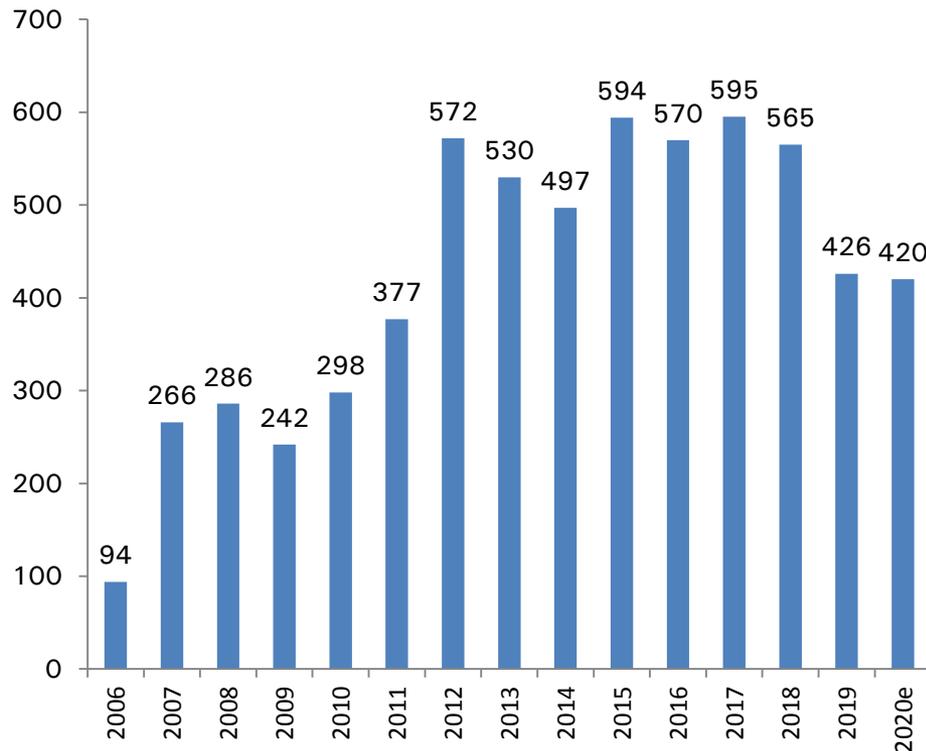
## VentureCapital Magazin (Umsatz in TEUR)



- Fast gleicher Umsatz über 12 Jahre (2006-2017)
- Massiver Umsatzeinbruch seit 2018
- Gründe: Umbau zur cross-medialen Plattform unterentwickelt/noch nicht gelungen, personelle Wechsel
- Potenziale weiter vorhanden, u.a. positives Gründerklima, funktionierende Frühphasenfinanzierung, steigende Wertschätzung für junge Unternehmen
- Inkaufnahme von Umsatzrückgang durch Reduktion von Aktivitäten

# Geschäftsentwicklung 2019/2020e

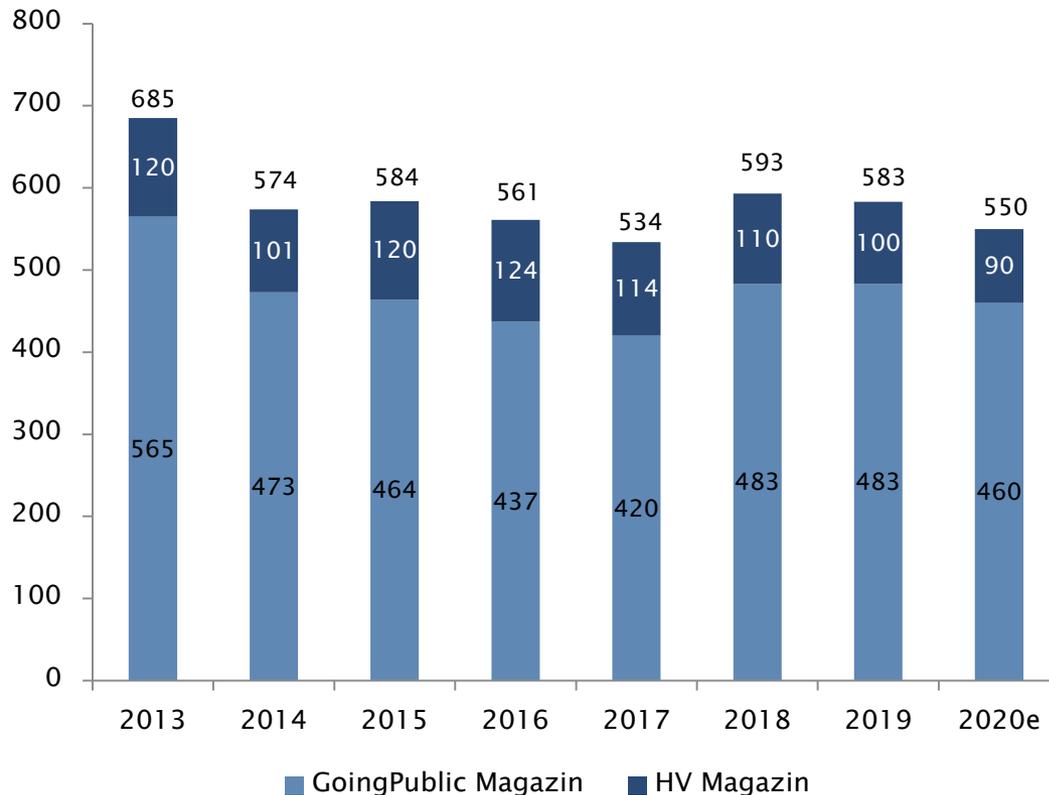
## Unternehmeredition (Umsatz in TEUR)



- Umsatzeinbruch 2018 zu 2019 von rund 24,6 %
- Im Unternehmensbereich seit 2016 enthalten: FuS (Zeitschrift für Familienunternehmen und Strategie), ca. 8 % des Bereichs
- Stabilität bei Jahrespartner-Erlösen, stark rückläufiges Anzeigengeschäft
- Wettbewerbsintensives Umfeld
- Bewusste Reduktion der Aktivitäten und Stabilisierung durch Geschäftsmodell-Änderung 2020

# Geschäftsentwicklung 2019/2020e

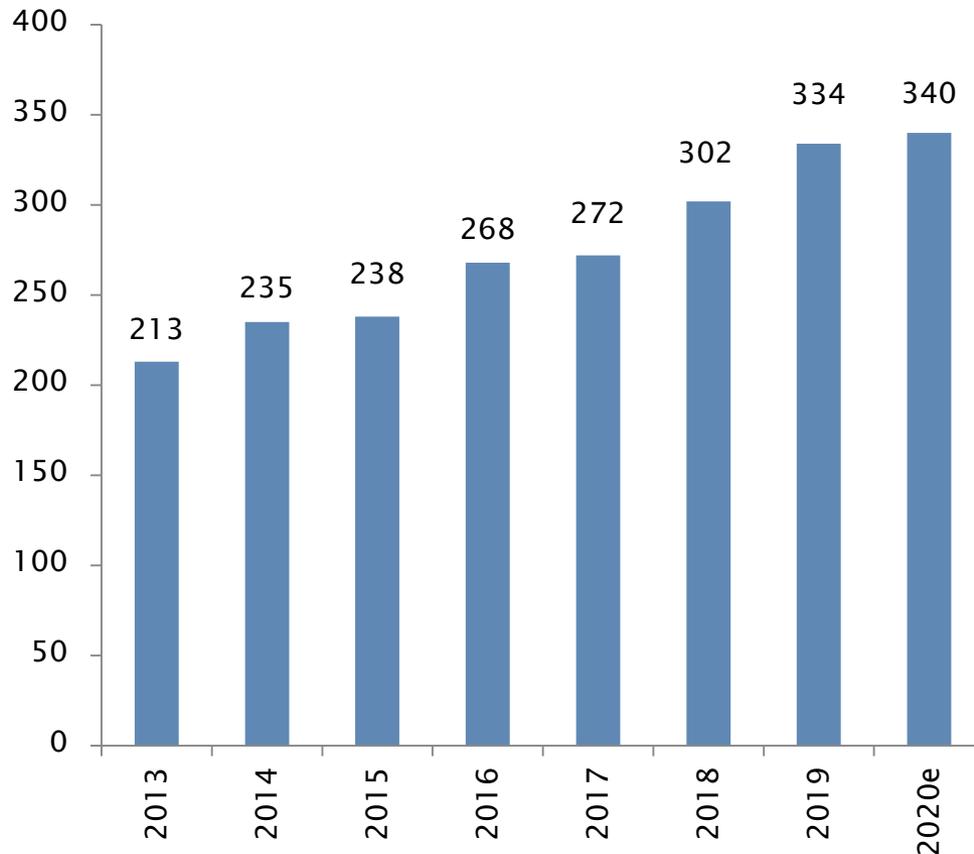
## GoingPublic Magazin & HV Magazin (Umsatz in TEUR)



- Stabiler Umsatz, vor allem im Bereich der Specials
- Schwacher IPO-Markt 2019/2020
- Etablierung der Eventreihe „HV DIALOG“
- Relative Alleinstellung im Kapitalmarktbereich
- Fehlen von Wachstumsphantasie

# Geschäftsentwicklung 2019/2020e

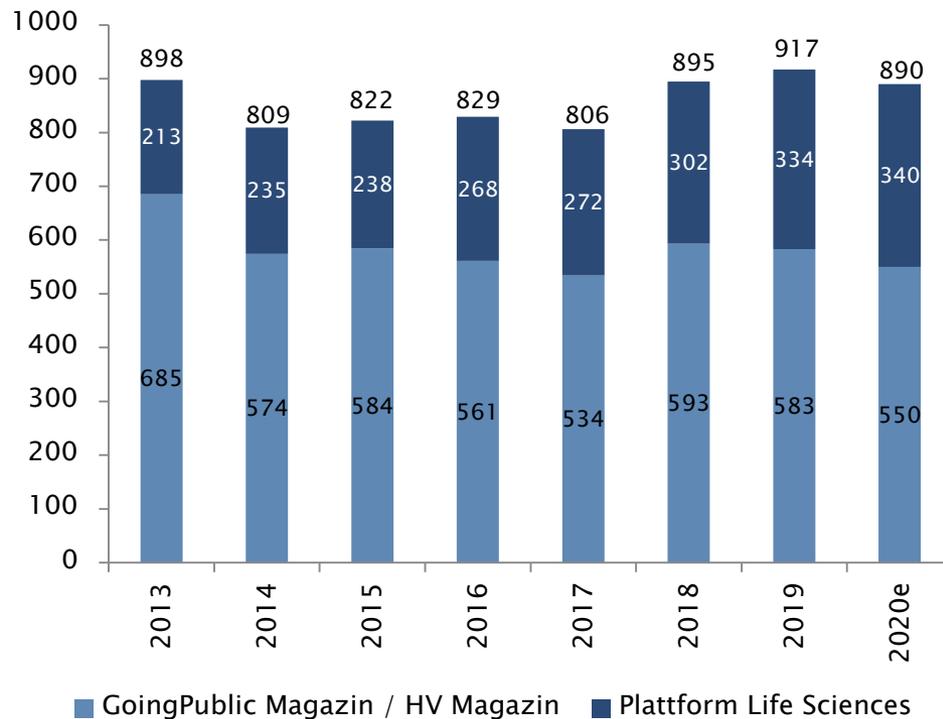
## Plattform Life Sciences (Umsatz in TEUR)



- Kontinuierliches Umsatzwachstum seit 2013
- Etablierung des Jahrespartner-Modells seit 2018
- Erste erfolgreiche Events
- Finance Days im Rahmen der analytica 2020 „auf der Kippe“
- Wachstumspotenzial weiterhin vorhanden / positives Marktumfeld, ggf. auch gerade durch COVID-19

# Geschäftsentwicklung 2019/2020e

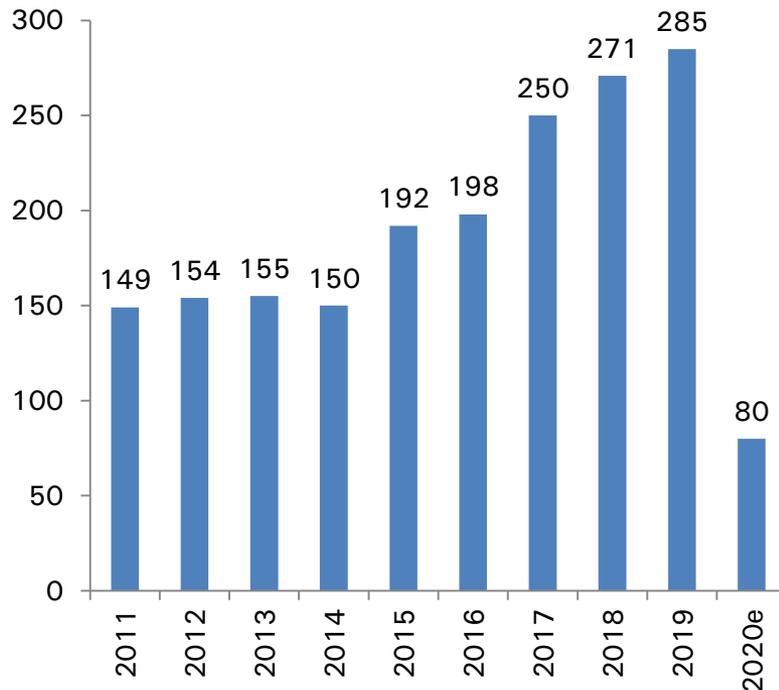
## GoingPublic Magazin / HV Magazin & Plattform Life Sciences (Umsatz in TEUR)



- Relative Stabilität, trotz COVID-19
- Plattform Life Sciences als Stabilisator
- Schwacher IPO-Markt 2019/2020
- Relative Alleinstellung im Kapitalmarktbereich

# Geschäftsentwicklung 2019/2020e

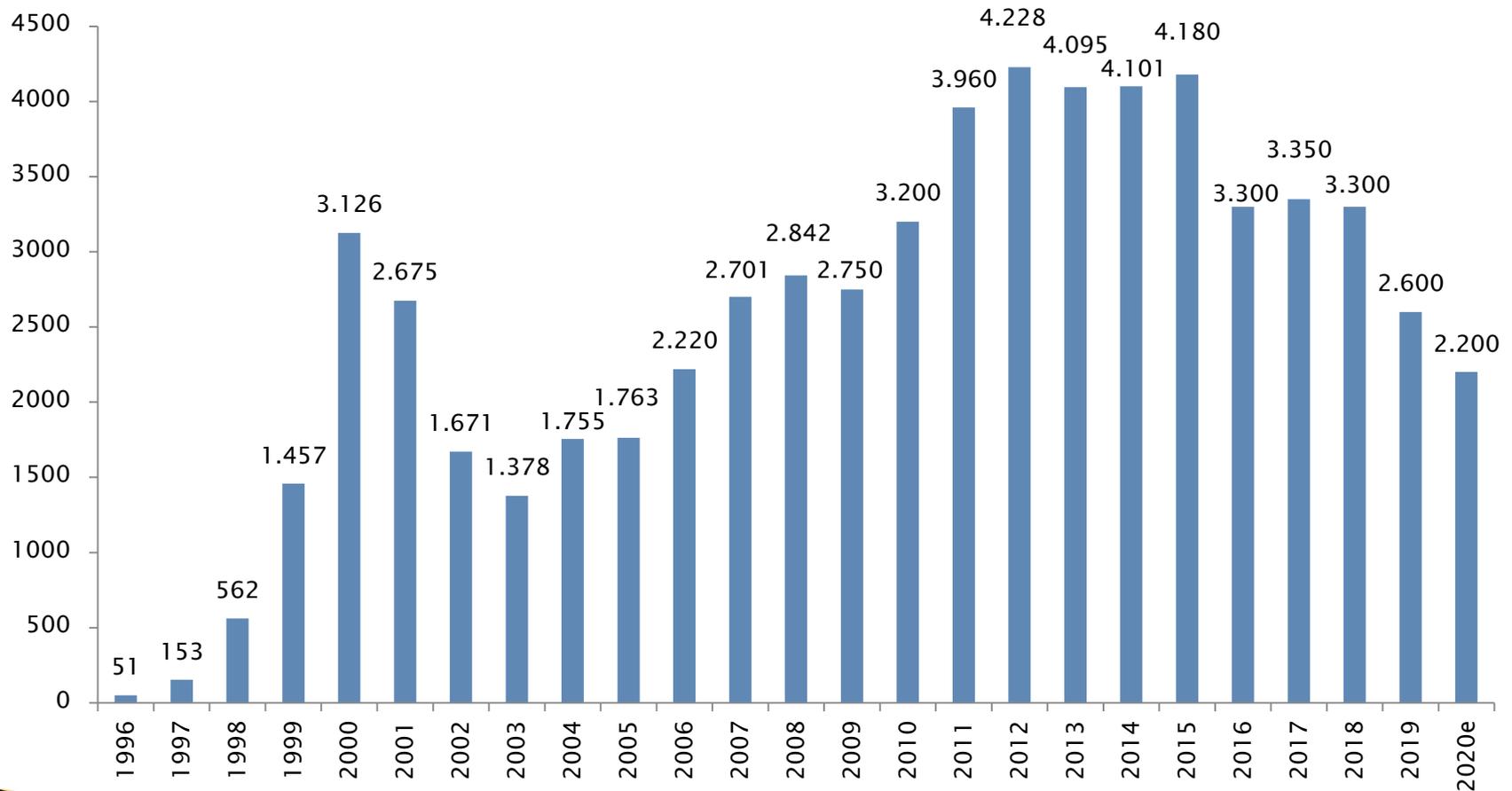
## M&A REVIEW / Services Bundesverband M&A



- Geschäftsbesorgung für Bundesverband M&A seit 2015
- Eventformat „M&A Night“ 2017-2019 ([www.ma-night.de](http://www.ma-night.de); fällt aus in 2020)
- Veräußerung der M&A REVIEW im Dezember 2019
- Abtrennung China-Geschäft durch Ausgliederung in eigene GmbH, Loslösung China-Geschäft von Fokus „M&A“

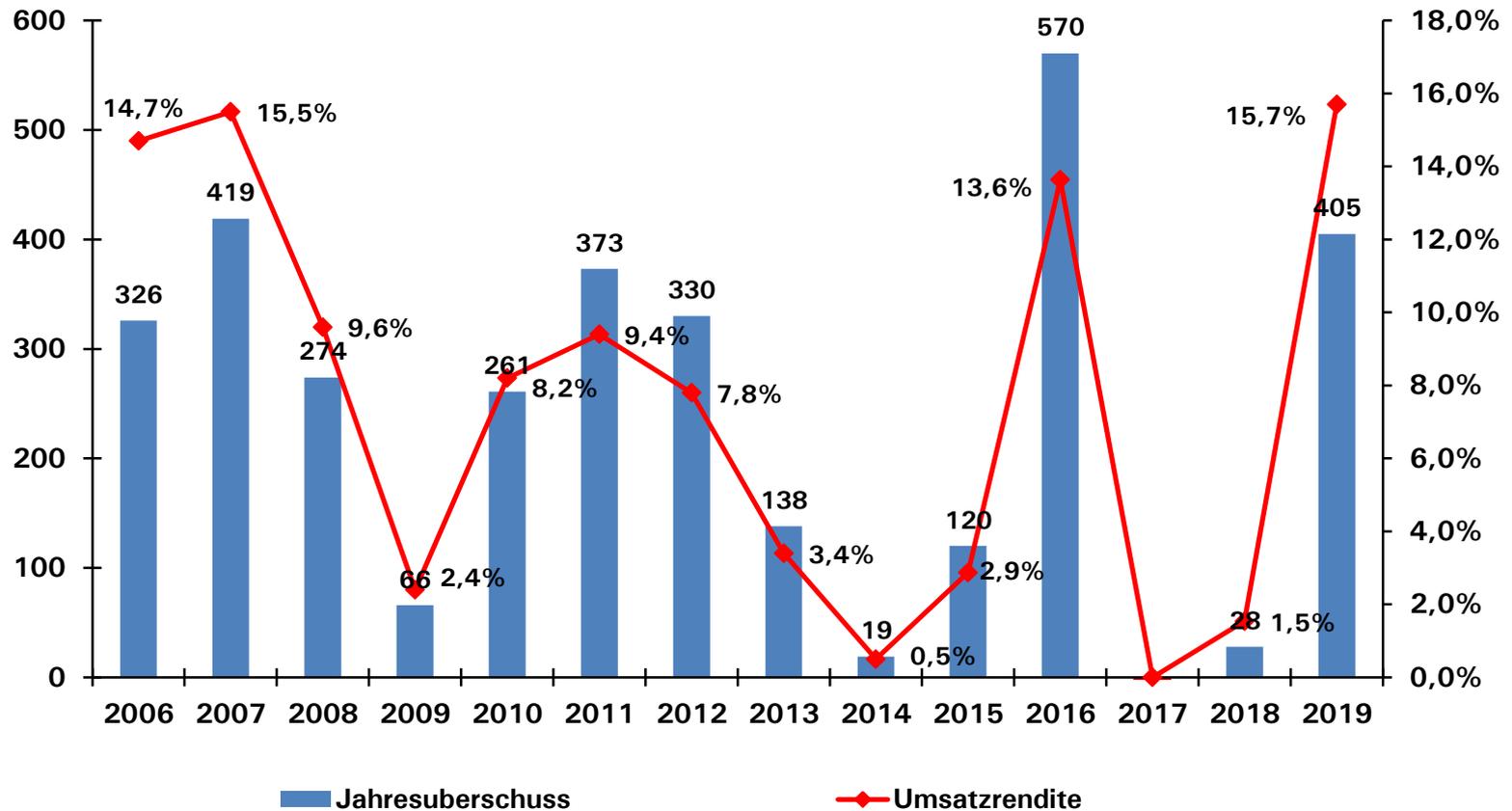
# Geschäftszahlen 2019/2020e

## Umsatzentwicklung 1996-2019e (Konzern) in TEUR



# Geschäftszahlen 2019

## Jahresüberschuss 2006-2019 (Konzern) in TEUR



# Geschäftszahlen 2019 – Fazit

- Erfolgreicher Anteilsverkauf Smart Investor Media
- Hohes Ergebnis aufgrund von Desinvestitionen (Smart Investor Media, M&A REVIEW, China Investment Media)
- Erstmals rote Zahlen im operativen Geschäft (ca. -150 TEUR)
- 3 Faktoren für den Umsatzrückgang: a) Ausgliederung China-Geschäft, b) Umsatzeinbruch VC Magazin c) Umsatzeinbruch Unternehmeredition
- Umsatzrückgang ursächlich für die roten Zahlen im operativen Geschäft
- Wichtiges „Übergangsjahr“
- Vorjahres-Fazit bleibt: GoingPublic Media muss sich „neu erfinden“!

# Plattformen/Marken

**GoingPublic**  
Magazin

23 Jahre

**VentureCapital**  
Magazin

20 Jahre

**hvmagazin**

17 Jahre

Plattform  
**Life Sciences**

5 Jahre

**Unternehmer**  
Edition

14 Jahre

**FuS**

9 Jahre

## Beteiligungen:

Investment Plattform China/Deutschland



6 Jahre

**BONDGUIDE**  
Die Plattform für Unternehmensanleihen

9 Jahre

# Halbjahreszahlen 2020 (1.1.-30.6.)

## GoingPublic Media / China Investment Media

Position	1.1.-30.6.2020	1.1.-30.6.2019	Veränderung
Umsatz (AG) *	787 TEUR	1.130 TEUR	-30,35%
Ergebnis (AG) *	-180 TEUR	-96 TEUR	
EBIT (AG) *	-180 TEUR	-96 TEUR	
EBITDA (AG) *	-162 TEUR	-68 TEUR	

### China Investment Media GmbH

Position	1.1.-30.6.2020	1.1.-30.6.2019	Veränderung
Umsatz	74 TEUR	103 TEUR	
Ergebnis	-22 TEUR	-19 TEUR	

\* Zahlen inkl. 100 TEUR Kaufpreis für Assets China Investment Media

# Geschäftsjahr 2020 - Ausblick

- Halbjahreszahlen zeigen weiteren Umsatz- und Ergebnistrückgang
- Aufgrund von Einsparungen zum Halbjahr keine weitere Ergebnisverschlechterung gegenüber 2019
- Entwicklung der Unternehmensbereiche unterschiedlich: Weiterer starker Rückgang VC Magazin, leichte Rückgänge im Kapitalmarktgeschäft, Stabilisierung Unternehmeredition und Plattform Life Sciences, China-Geschäft stark „COVID-belastet“
- Gutes 2. Halbjahr zu erwarten, operatives Ergebnis für das Gesamtjahr leicht negativ bis ausgeglichen
- Transformation auf ein fokussiertes Geschäftsmodell 2021ff. im Mittelpunkt der strategischen Neuausrichtung

# Beispiel: Neupositionierung Unternehmeredition

- Reduktion der regulären Ausgaben von 6 auf 4, gleichzeitige Aufwertung des Portals [www.unternehmeredition.de](http://www.unternehmeredition.de)
- Re-Fokussierung auf Corporate Finance und wenige Themen. Neuer Untertitel: „Finanzierung – Nachfolge – Vermögen“
- Einstellung des aktiven „Anzeigenverkaufs“
- Präsentation jedes einzelnen Kunden a) ganzjährig, b) cross-medial
- Etablierung des Unternehmeredition *Netzwerk* (Clubgedanke)
- Angebot von Mehrjahres-Engagements (idR 2-jährige Laufzeiten, alternativ automatische Verlängerungsoptionen)
- Einbettung in einen neuen GoingPublic Media Claim  
Enabling Corporate Finance. Securing Wealth. Connecting People.

# Beispiel: Neupositionierung Unternehmeredition

## Unternehmer Edition

Finanzierung - Nachfolge - Vermögen

by  
**GoingPublicMedia**

Enabling Corporate Finance. Securing Wealth. Connecting People.



### Expertenverzeichnis Unternehmensverkauf/M&A

#### Oaklins | GERMANY



**Ansprechpartner:**  
Dr. Udo Becker  
Verstand  
T +49 40 34914-157  
l.becker@oaklins.com  
[www.oaklins.de](http://www.oaklins.de)

#### Oaklins Germany (Oaklins Angermann AG)

ist mit mehr als 3.000 betreuten Mandaten aus über 65 Jahren Geschäftstätigkeit das älteste und erfolgreichste deutsche Beratungsunternehmen für Unternehmenskäufe und -verkäufe sowie Debt Advisory im gesamten Mittelstand. Von den Standorten Hamburg, Frankfurt und Berlin aus beraten wir mit 30 Mitarbeitern Mandanten in ganz Deutschland und dem Ausland.

Oaklins Germany ist das deutsche Team von Oaklins International. Diese weltweite M&A-Beratung Oaklins bündelt die Kompetenz von 850 Professionals an 70 Standorten in 45 Ländern zu einer globalen Einheit. Wir werden die Interessen unserer Mandanten in allen wichtigen Ländern der Welt und beraten bei Unternehmensverkäufen und -käufen, bei der Nachfolgeplanung und bei der Umsetzung von Expansionsstrategien sowie bei Unternehmenswertermittlungen und Debt Advisory Aufgaben.

**Anschrift:** Oaklins Angermann AG | ABC-Strasse 35 | 20354 Hamburg  
**Telefon | E-Mail:** +49 40 34914-157 | [info@oaklins.com](mailto:info@oaklins.com)  
**Gründungs:** 1953  
**Standorte:** Hamburg, Frankfurt, Berlin – 70 Büros in 45 Ländern weltweit  
**Professionals:** 30 in Deutschland, 850 weltweit  
**Branchenfokus:** Business Support Services, Construction & Engineering Services, Consumer & Retail, Energy Recycling, Food & Beverage, Healthcare Chemicals, Pharma, Industrial Machinery & Components, Logistics & Transport (Marine), Technology, Metals & Infrastructure  
**Unternehmensgrößen:** 20 Mio. bis 500 Mio. EUR Jahresumsatz  
**Referenzprojekte:** Die M&M Invest GmbH hat die M&M Group, Anbieter langfristiger Mietverträge mit einer Flotte von über 9.000 Fahrzeugen an die spanische Hertz Capital Corp. verkauft. • Die Privatbanken der Spinn- und Lagungstechnik Finanzkraft GmbH (S.F.) haben das Unternehmen an Ardian Capital Partners verkauft. • Die private Gesellschaft der Gary & Frickel GmbH haben mit Afrum einen Finanzinvestor als Gesellschafter aufgenommen, der die Wäschereien unterhalten und administriert. • Die private Gesellschaft der Aquatonic-Gruppe haben 100% ihrer Anteile an Value Medical Inc., USA, an Fortbildungsunternehmen von Alpha Partners, verkauft.  
**Philosophie in einem Satz:** Unser persönliches Engagement macht den Unterschied.

#### ProventisPartners. FOR WHAT TRULY COUNTS



**Ansprechpartner:**  
Jan Pirschmann  
Managing Partner  
T +49 89 388 881-11  
[j.pirschmann@proventis.com](mailto:j.pirschmann@proventis.com)  
[www.proventis.com](http://www.proventis.com)

#### Proventis Partners GmbH

ist eine partnernähe M&A-Beratung, zu deren Auftraggebern mehrheitlich Konzerne, mittelständische Familienunternehmen sowie Private Equity-Fonds gehören.

Mit 30 M&A-Beratern ist Proventis Partners in den Sektoren industriell, Business Services, Consumer & Retail, TMT, Healthcare sowie Energy aktiv und deckt mit den Standorten Hamburg, Köln, München und Zürich den deutschsprachigen Raum ab. Durch die exklusive Mitgliedschaft bei Mergers Alliance der Internationalen Partnerschaft führender M&A-Spezialisten – warnt Proventis Partners mit einer Marktüberblickung in über 30 der führenden Länder der Welt auf die 20 Mitglieder der Mergers Alliance, die sich aus über 200 M&A-Professionals zusammensetzt, bietet Proventis Partners seit damit an Kunden einen einzigartigen Zugang zu lokalen Märkten in Europa, Nordamerika, Lateinamerika, Asien und Afrika.

**Anschrift:** Proventis Partners GmbH | Prinz-Ludwig-Str. 71 | 80333 München  
**Telefon | E-Mail:** +49 89 388 881-0 | [info@proventis.com](mailto:info@proventis.com)  
**Gründungs:** 2001  
**Standorte:** Hamburg, Köln, München, Zürich  
**Professionals:** 30  
**Branchenfokus:** Industrie, Consumer, Energie, TMT, Healthcare und Business Services  
**Unternehmensgrößen:** bis 200 Mio. EUR Umsatz  
**Referenzprojekte:** multiple Mandate für Procter&Gambler, T.H.G. Europe, Urvaco, Dabuyev  
**Philosophie in einem Satz:** Unternehmerische Verantwortung, Ehrlichkeit, Kompetenz und Intelligenz sind die Basis für M&A-Erfolge, die für uns wirklich zählen.

#### Saxenhammer & Co.



**Ansprechpartner:**  
Christian Saxenhammer  
Geschäftsführer  
T +49 1795372529  
[cs@saxenhammer-co.com](mailto:cs@saxenhammer-co.com)  
[www.saxenhammer-co.com](http://www.saxenhammer-co.com)

#### Saxenhammer & Co.

ist eine unabhängige, eigenständig geführte Boutique-Investmentbank mit 10 Jahren Erfahrung in der Beratung von M&A-Transaktionen für den unternehmerischen Mittelstand. Aktuell haben wir mehr als 200 Mandate erfolgreich abgeschlossen; davon 18 Transaktionen in Deutschland/Mailand 2019. Die Partner sind seit 1989 in der M&A-Beratung tätig und verfügen über langjährige Erfahrung in führenden Positionen, unter anderem bei Lincoln International, Roland Berger, Morgan Stanley, C&S, Deutsche Bank, Commerzbank, Bank of Santander, Proventis/Heuvels und Harris Williams. Saxenhammer & Co. ist exklusiver Partner für Deutschland des internationalen M&A-Netzwerks CD Global, das 1973 gegründet wurde und in über 35 Ländern vertreten ist. Mit mehr als 300 Mitarbeitern wurden bislang über 2.000 Transaktionen erfolgreich abgeschlossen. CD 2019: zwölf internationale Industrieaktoren, die mit Unternehmen der jeweiligen Branche besetzt sind.

**Anschrift:** Saxenhammer & Co. | Rathausplatz 1a | 60313 Frankfurt  
**Telefon | E-Mail:** +49 69 254 79 943-0 | [info@saxenhammer.com](mailto:info@saxenhammer.com)  
**Gründungs:** 2006  
**Standorte:** Berlin, Frankfurt, München, London, Mailand  
**Professionals:** 20  
**Unternehmensgrößen:** 10 Mio. bis 100 Mio. EUR  
**Referenzprojekte:** Erwerb der H&M GmbH, Verkauf Internet Softline, Verkauf Tuzo.de

#### TAURUS ADVISORY



**Ansprechpartner:**  
Dr. Klaus Schmitte  
Managing Partner  
T +49 6196 64 00 950  
[schmitte@taurusadvisory.de](mailto:schmitte@taurusadvisory.de)  
[www.taurusadvisory.de](http://www.taurusadvisory.de)

#### Taurus Advisory GmbH

Unser Leitbild: Werte schaffen, Zukunft gestalten, Partnerschaft leben! In Mitteleuropa unsere Best Advice-Ansätze stehen nicht Zahlen und Fakten, sondern unsere Mandanten sowie deren individuelle Anforderungen und Ziele. Für sie setzen wir uns 100%ig ein. Als renommiertes, inhabergeführtes M&A-Boutique beraten wir seit über 15 Jahren mit großer Erfolg und höchsten Ansprüchen an Professionalität, mittelständische Unternehmen, multinationale Konzerne und Finanzinvestoren beim Kauf und Verkauf von Unternehmen aus unterschiedlichsten Sektoren.

Unsere Kundenbeziehungen basieren auf Vertrauen, Respekt und Discretion. Mit unserem breiten Netzwerk an Investoren, unserer Branchen- und Fachkenntnis und unserem Blick über die Datalinien sind wir sicher, dass unsere Projekte rechtzeitig erfolgreich abgeschlossen werden. Wir sind innovativ, offen für Neues und durch unsere Nähe zum Markt davon überzeugt, die besten Lösungen für unsere Mandanten zu finden.

**Anschrift:** Taurus Advisory GmbH | Alteisenstr. 61 | 65912 Bad Soden am Taunus  
**Telefon | E-Mail:** +49 6196 64 00 950 | [info@taurusadvisory.de](mailto:info@taurusadvisory.de)  
**Gründungs:** 2005  
**Standort:** Bad Soden am Taunus  
**Professionals:** 10  
**Branchenfokus:** Industrie, Life Science und Food  
**Unternehmensgrößen:** Umsatz: 10 Mio. bis 1 Mrd. EUR  
**Referenzprojekte:** [www.taurusadvisory.de/referenzen](http://www.taurusadvisory.de/referenzen)  
**Philosophie in einem Satz:** Exzellenz zählt!

### Unternehmensverkauf/M&A Expertenver...

BREAKING NEWS | M&A-Boutique für langjährige Labormaschinenhersteller



### CORONA-SPECIAL

Deutsche Wirtschaft auf Erholungskurs – wenn auch langsamer

Überlegungen des Bundes werden bis Ende 2020 fortgesetzt

Kurzarbeit wird verlängert

# Beispiel: Neupositionierung Unternehmeredition

## 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](http://www.unternehmeredition.de/netzwerk)

by  
**GoingPublicMedia**

Enabling Corporate Finance. Securing Wealth. Connecting People.



Foto: © shutterstock.com - iStockphoto.com

# 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
- Weiterhin aktive Portfolio-Arbeit
- Transformation zu einem fokussierten, nachhaltig profitablen Geschäftsmodell

# 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
- 100 % Tochter von GoingPublic Media
- Einbringung aller China-Aktivitäten und Assets
- Ziel: Wachstum und nachhaltige Profitabilität

### Agenda 2019ff.

- Medien-Plattform (Basis-Geschäft):  
Umbenennung von „M&A China/Deutschland“  
zu „Investment Plattform China/Deutschland“
- Website-Relaunch
- Events
- Ausbau Dienstleistungsaktivitäten
- Kapitalisierung
- Teamaufbau
- Büro/Niederlassung in China

# 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 Portfoliosteuerung 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

# 5 Gründe für die Aktie

1. Nachhaltige Dividendenzahlung
2. Ertragsverbesserung durch Fokussierung
3. Phantasie durch aktive Portfolioarbeit
4. Klare Zielvorgabe(n)
5. Neubewertung durch Transformation zu einem fokussierten Geschäftsmodell 2021ff.