

GoingPublic Media AG

Virtuelle Hauptversammlung am 13.05.2022

Markus Rieger, Vorstand

GoingPublicMedia

AKTIENGESELLSCHAFT

Auf einen Blick

GoingPublic Media AG

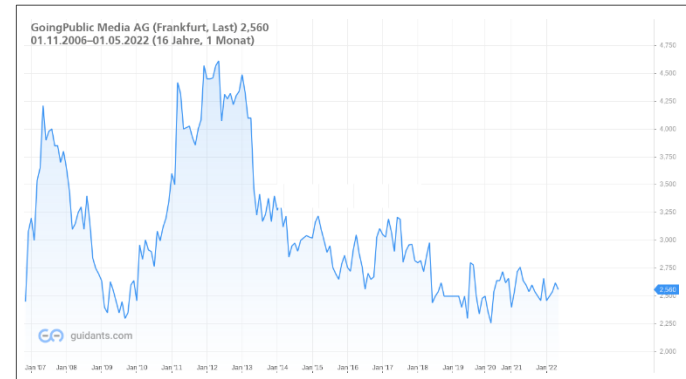
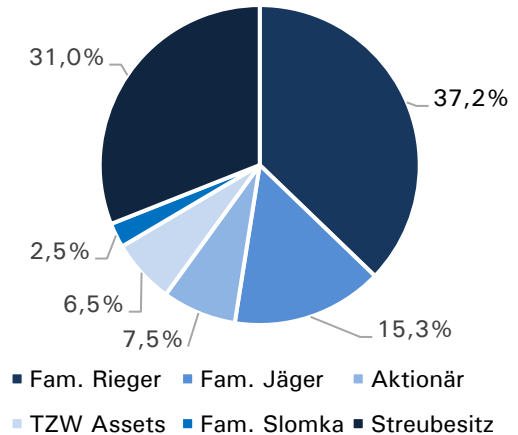
Das Unternehmen

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

Die Aktie

- Market Cap: 2,43 Mio. EUR
- Kurs 12.5.2022: 2,70 EUR

Aktionärsstruktur 2022



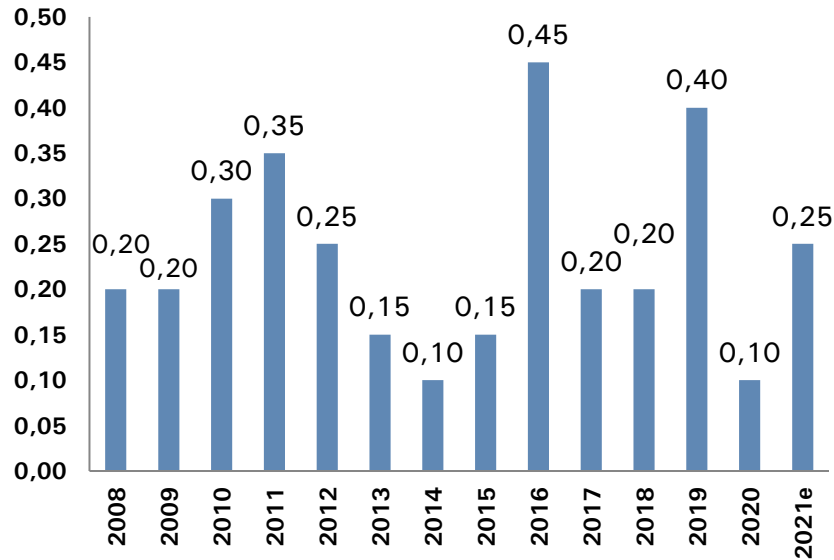
Geschäftszahlen 2021

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)

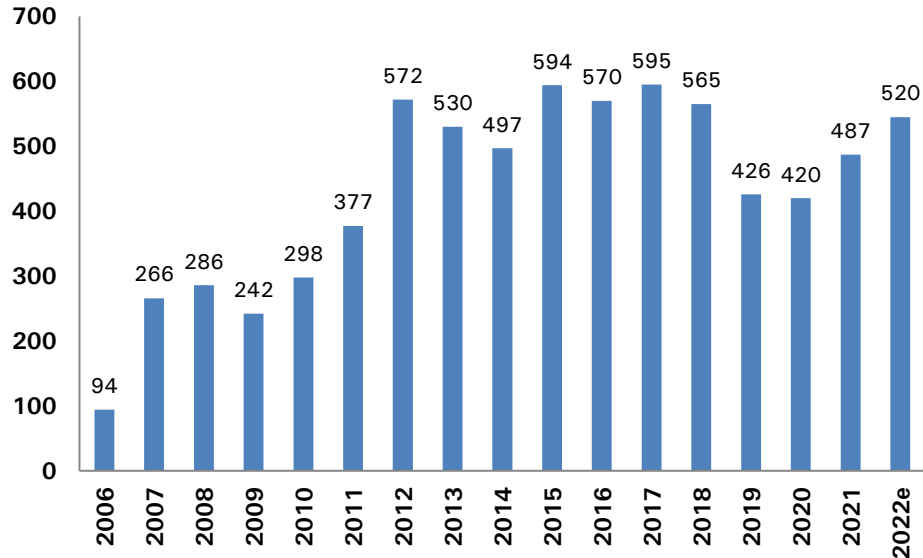
Geschäftszahlen 2021

(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%
<hr/>						
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

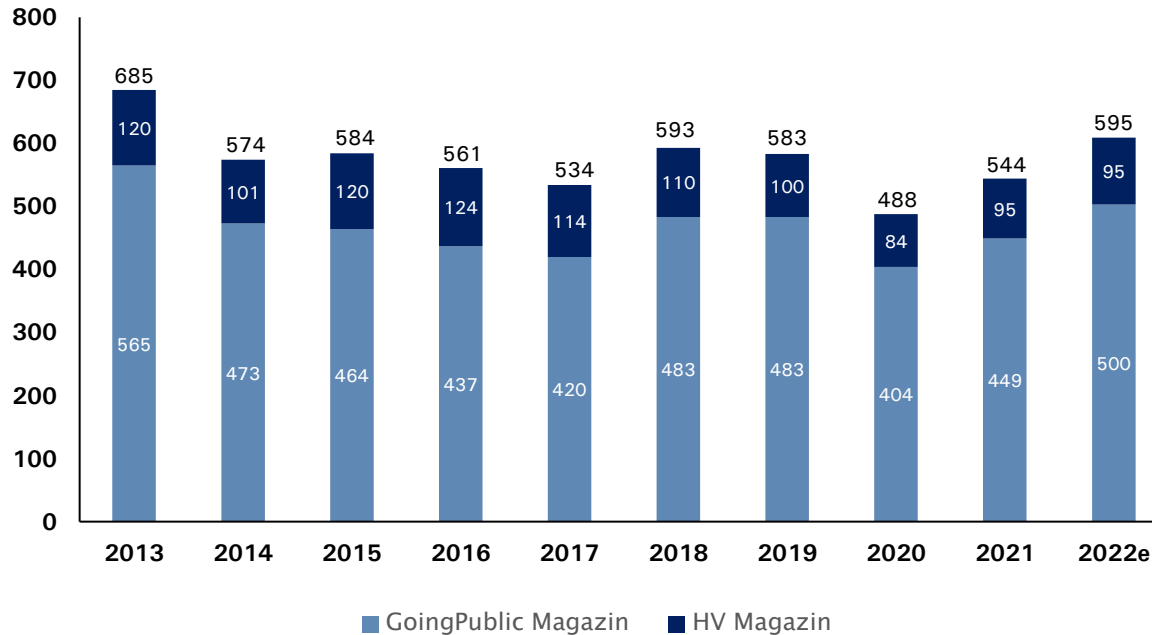
Unternehmeredition (inkl. FuS, Umsatz in TEUR)



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

Geschäftsentwicklung

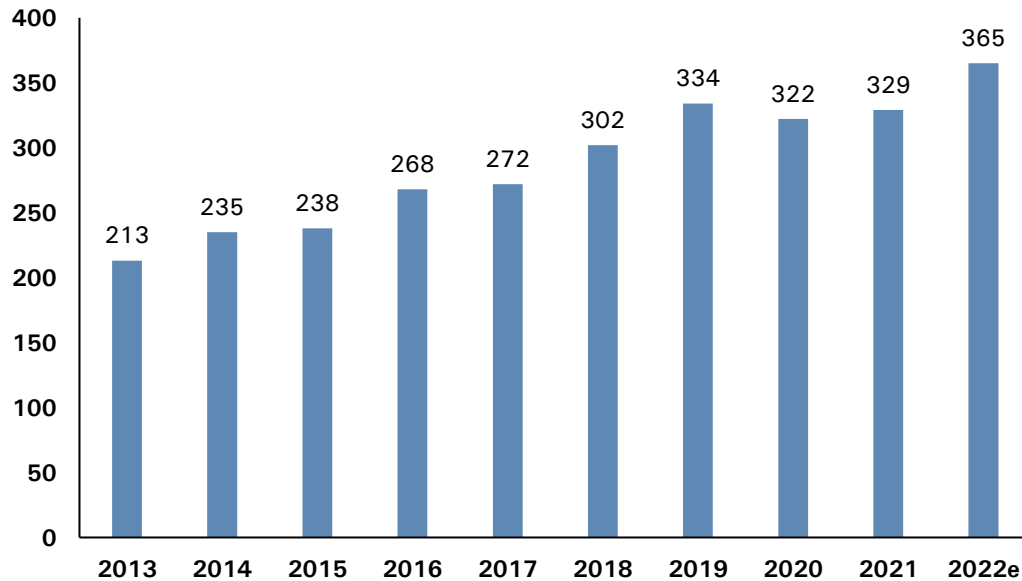
Kapitalmarkt (GoingPublic & HV Magazin, Umsatz in TEUR)



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

Geschäftsentwicklung

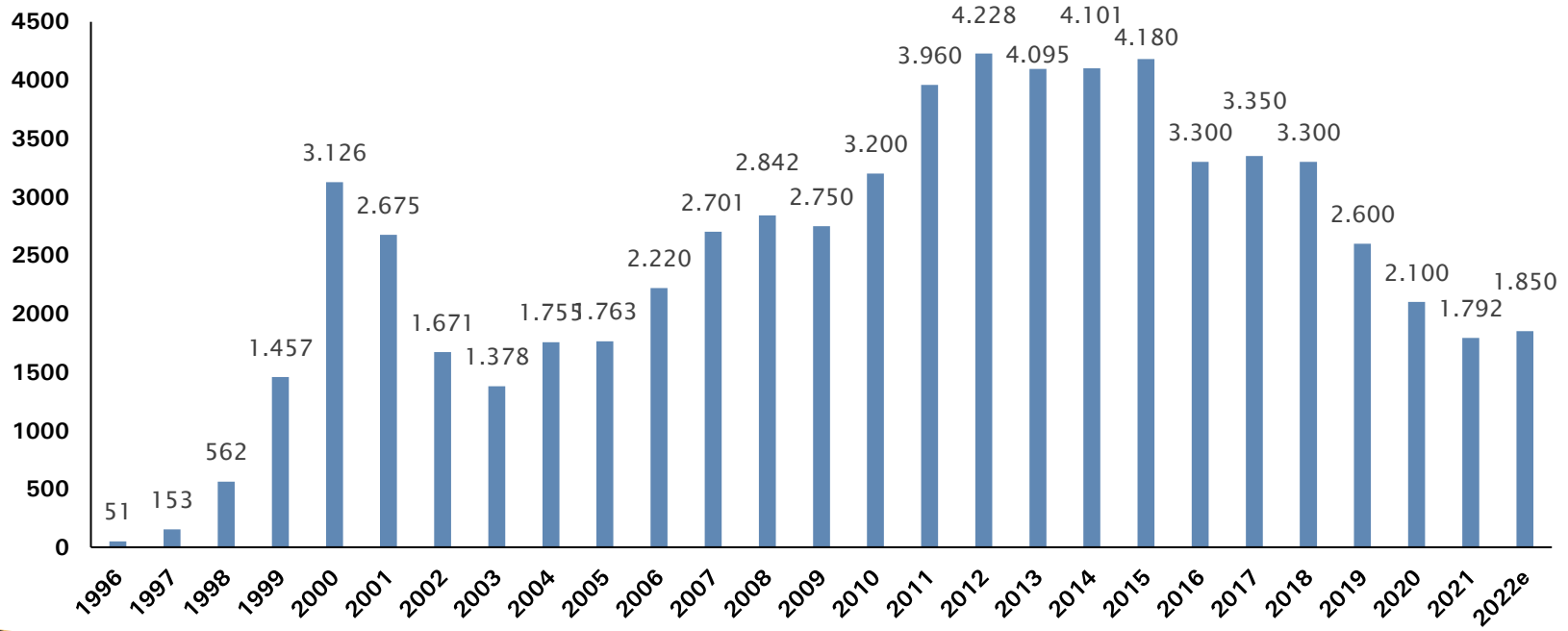
Plattform LifeSciences (Umsatz in TEUR)



- Kontinuierliches Wachstum seit 2013
- Etablierung Jahrespartner-Modell seit 2018
- Entwicklung von Events
- Positives Marktumfeld
- Profiteur der COVID-19 Krise

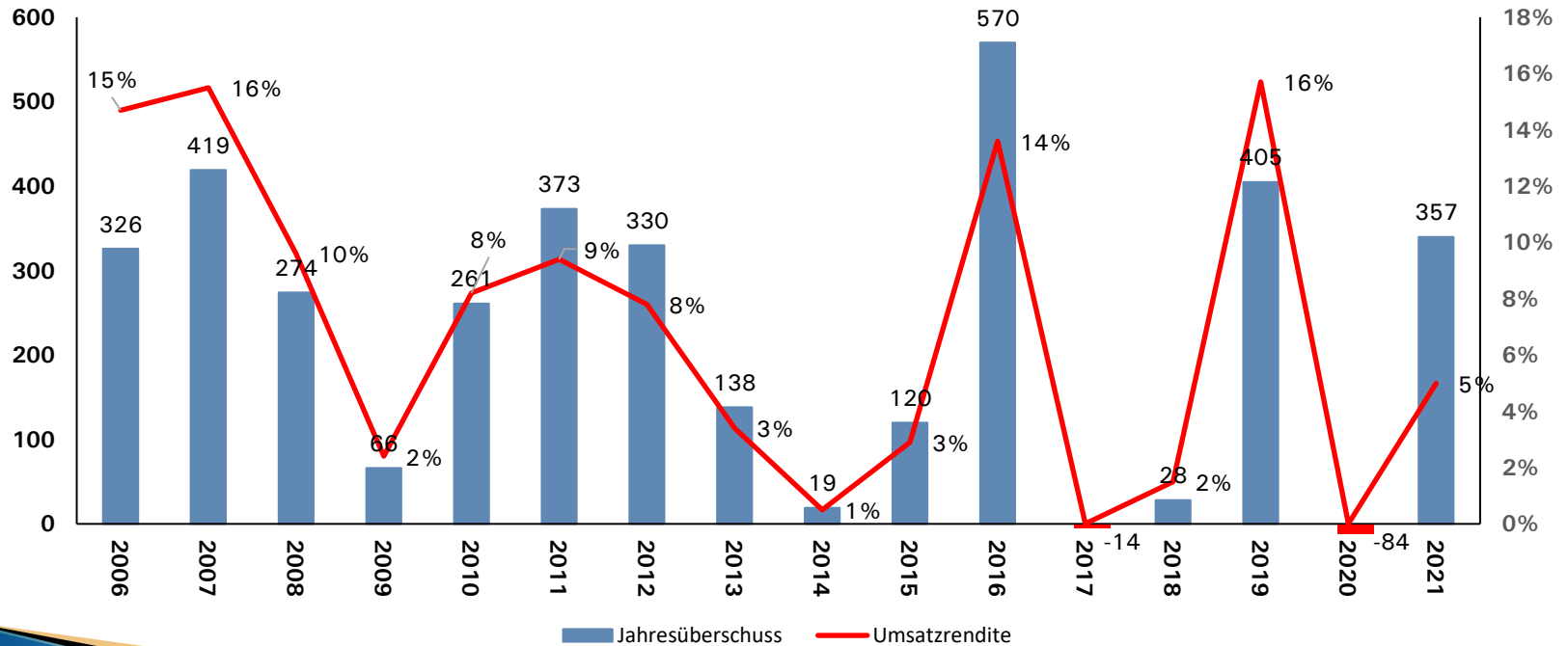
Geschäftszahlen

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
- Voller Fokus auf operative Geschäftsentwicklung
- Zweistelliges Wachstum im Plattformgeschäft geplant
- Neuaufstellung und Turnaround der China-Tochter als Ziel
- Qualitative Verbesserung von Angeboten, Inhalten und Services
- Starke 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

hvmagazin

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

Unternehmer

— Edition

Finanzierung - Nachfolge - Vermögen

Plattform **Unternehmeredition**

Fokussiertes Geschäftsmodell im Überblick

Re-Fokussierung auf Corporate Finance

Neuer Untertitel: „Finanzierung – Nachfolge – Vermögen“

Unternehmer
————— *Edition*

Finanzierung – Nachfolge – Vermögen



Reduktion der regulären Ausgaben – Aufwertung des Online-Portals

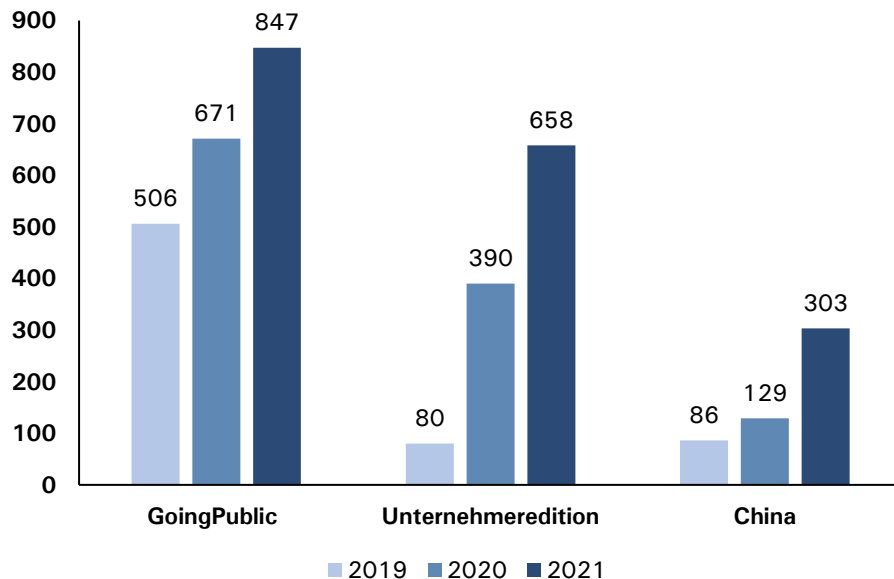


Starker digitaler Fokus...

The screenshot shows the homepage of **unternehmeredition.de**, a website for the German Mittelstand. The header includes the site name and tagline "Know-how für den Mittelstand", along with a navigation menu: UNTERNEHMERWELT, WISSEN, PANORAMA, PARTNER, NETZWERK, E-MAGAZINE, and EVENTS. A blue banner on the right announces "World Class Corporate Start-up Ecosystems & Venture Capital 2022" for May 11th and 12th in Frankfurt, Germany. A yellow "BREAKING NEWS" bar features the headline "Zahl der Insolvenzen stagniert weiter". The main content area is dominated by a large article titled "ESG Nachhaltige Finanzierung – das „New Normal“" by Tanja Fuller and Maren Lorth, dated May 12, 2022. Below this are three smaller article thumbnails: "Wachstum im Netz und in der Wolke" (May 11, 2022), "Neustrukturierung als Basis für die Nachfolge" (May 10, 2022), and "RESTRUCTURING Eigenverwaltung oder StaRUG-Verfahren?" (May 9, 2022).

Websites

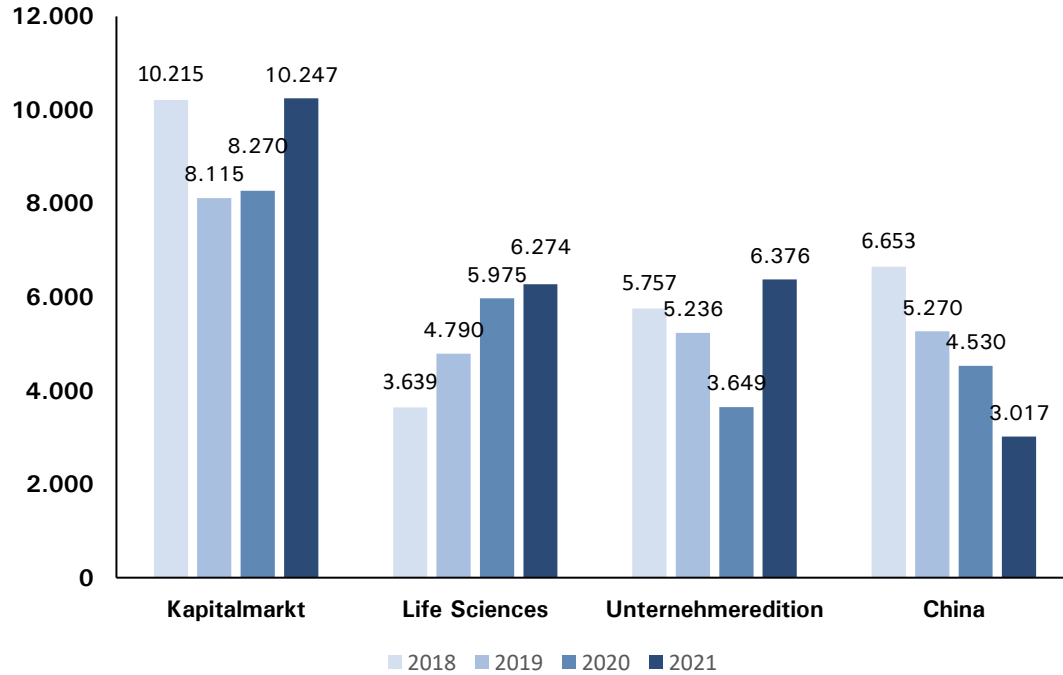
Entwicklung Anzahl redaktionelle Beiträge 2019 –2021



- 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'. It lists 'Buch- und Zeitschriftenverlage · München · 1.345 Follower'. A note indicates '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 post titled 'Kürzlich veröffentlichte Videos' with a video thumbnail and a text description about the 'Unternehmervermögen 2021' theme week, mentioning St. Kilian Distillers and Andreas Thuemmler.

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

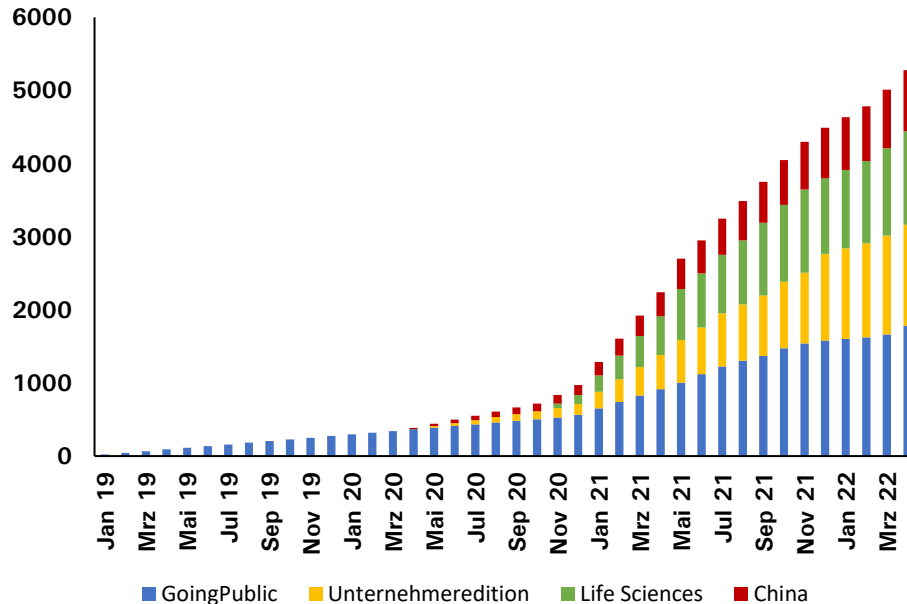
Alle Details anzeigen

Kürzlich veröffentlichte Videos

Heute im Fokus unserer Themenwoche "Unternehmervermögen 2021": St. Kilian Distillers - Whisky Made in Germany, die größte Single Malt #Whisky Destillerie Deutschlands. Andreas Thuemmler erzählt uns, wie er zu der Gründung der #Destillerie nach inisch-schottischem Vorbild kam, 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 (01.04.2022): 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

Unternehmeredition
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 **Unternehmeredition**.

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“

unternehmeredition.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

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

DEUTSCHE PRIVATE EQUITY | EBNER STÖLZ | 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 STÖLZ | 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.

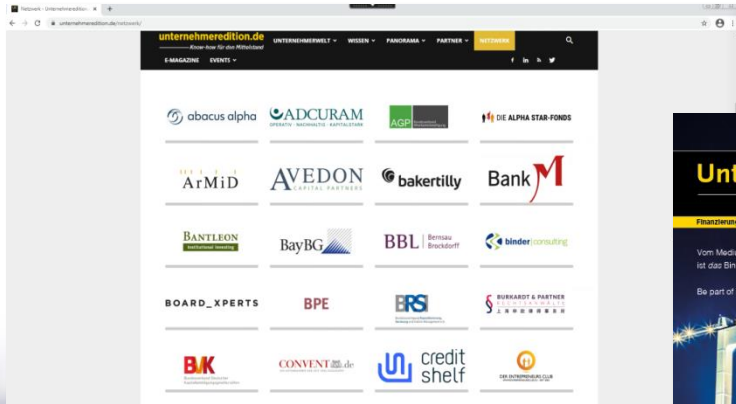
Be part of it!

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

Partner Logos:

- 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.de, credit share, Deutsche Bank AG
- DEUTSCHE BÖRSE CASH MARKET, Deutsche Einbaufinanzierer, DEUTSCHE PRIVATE EQUITY, DJE, ERNST & YOUNG
- EUROPEAN BUSINESS CLUB, EY, EC, Finanzierung.com, FuS, GIB, Gimv, GLOBALSHARES
- Handelshabit Veranstaltungen, HANNOVER Finanz, HCM, helbling, Hummerich, Renschler & Lorenz
- HEIKING KÜHN LÖER WOITEK, IHK, [INDUS], INTES, KEAN
- LINCOLN, Luther, MARONDO, McDermott WB & Emery
- MERKUR, NORD, NordLeasing, NRW.BANK, Ouklins GERMANY, ORLANDO
- ORLANDO, P+P Pöschel + Partner, P+P, PATRIMONIUM, Pinstent Masons, PLUTA
- pro aurum, ProventisPartners, Sachsenhammer & Co., Schultze & Braun
- serafin, SGP, SERVIS INVESTMENT PARTNER, Stiftung Familienunternehmen
- SKÖNIG, SüdBG, SÜDVERS, TAURUS ADVISORY, VR Equitypartner
- WHU, Dr. Wenzelhuber & Partner GmbH, youmex

Präsentation aller Partner ganzjährig & crossmedial!



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

Klein

Experten-
Status

Mittel

(Content-)
Partner-
schaft

Groß

Premium-
Partner-
schaft

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