



HAUPTVERSAMMLUNG BASTEI LÜBBE AG

15. September 2021



**BASTEI
LÜBBE**

Lisa Unger
**DIE FOLGSAME
TOCHTER**



1. ZAHLEN / INFORMATIONEN ZUM GESCHÄFTSJAHR 2020/2021

01.04.2020 – 31.03.2021

Joachim Herbst
CFO und Sprecher
des Vorstands

Ulrike Fokken
BACHGEFLÜSTER

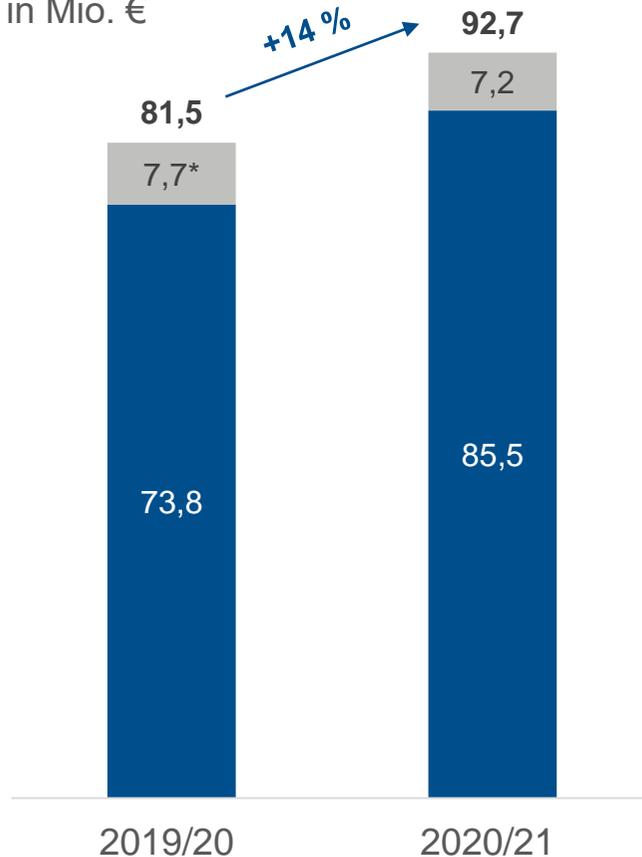
Erfolgreiches Geschäftsjahr 2020/2021 trotz Pandemie

- I. Umsatz + 14% auf 92,7 Mio. €, EBIT + 163% auf 10,9 Mio. €
- II. Attraktive Dividende erwirtschaftet, positive Entwicklung des Aktienkurses
- III. Cashflow und Bilanzstrukturen positiv
- IV. Weiteres Wachstum in allen Ausspielkanälen
- V. Übernahmen und Zuwachs in den Community-Geschäftsmodellen
- VI. Kurzfristige und erfolgreiche Reaktionen auf die Pandemiebedingungen
- VII. Nachhaltigkeit bei Bastei Lübbe

I. Wirtschaftlich sehr erfolgreich: Fokussierung auf Verlagsgeschäft trägt Früchte

Umsatzerlöse

in Mio. €



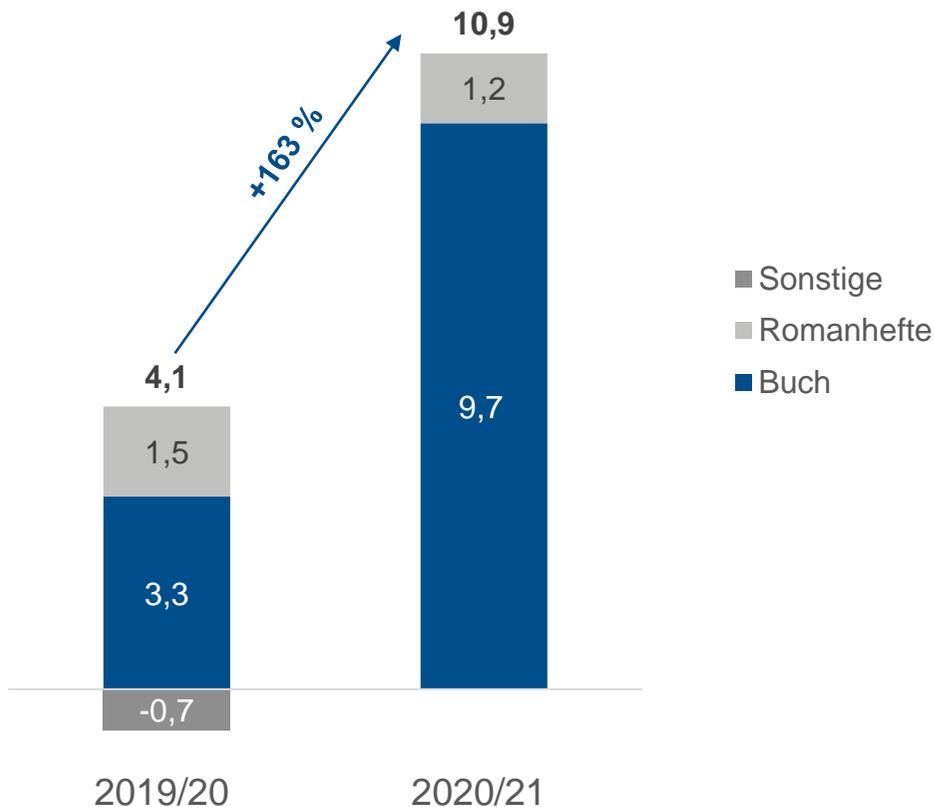
■ Romanhefte
■ Buch

- Digitale Umsätze, Bestseller und stabile Midlist-Titel stehen für den wirtschaftlichen Erfolg
- Lübbe Audio + 3,5 Mio. € vs. Vorjahr
- eBook insgesamt + 2,6 Mio. € gegenüber Vorjahr
- Bereich **Belletristik** > 7 Mio. € gegenüber Vorjahr, u.a. dank Bestsellerautoren Ken Follett und Dirk Rossmann
- Digitales Programm (beHEARTBEAT und beTHRILLED) + 1,3 Mio. € (+ 47%)
- Segment Romanhefte bereinigt – trotz Pandemie – auf Vorjahresniveau

* Darin enthalten 0,5 Mio. € aus Rätselsparte

I. Wirtschaftlich sehr erfolgreich: EBIT mehr als verdoppelt

EBIT
in Mio. €



9,7 Mio. € EBIT

im Segment Buch

Darin enthalten Sondereffekte in Höhe von 1,1 Mio. € aus dem Vergleich mit Altorganen

1,2 Mio. € EBIT

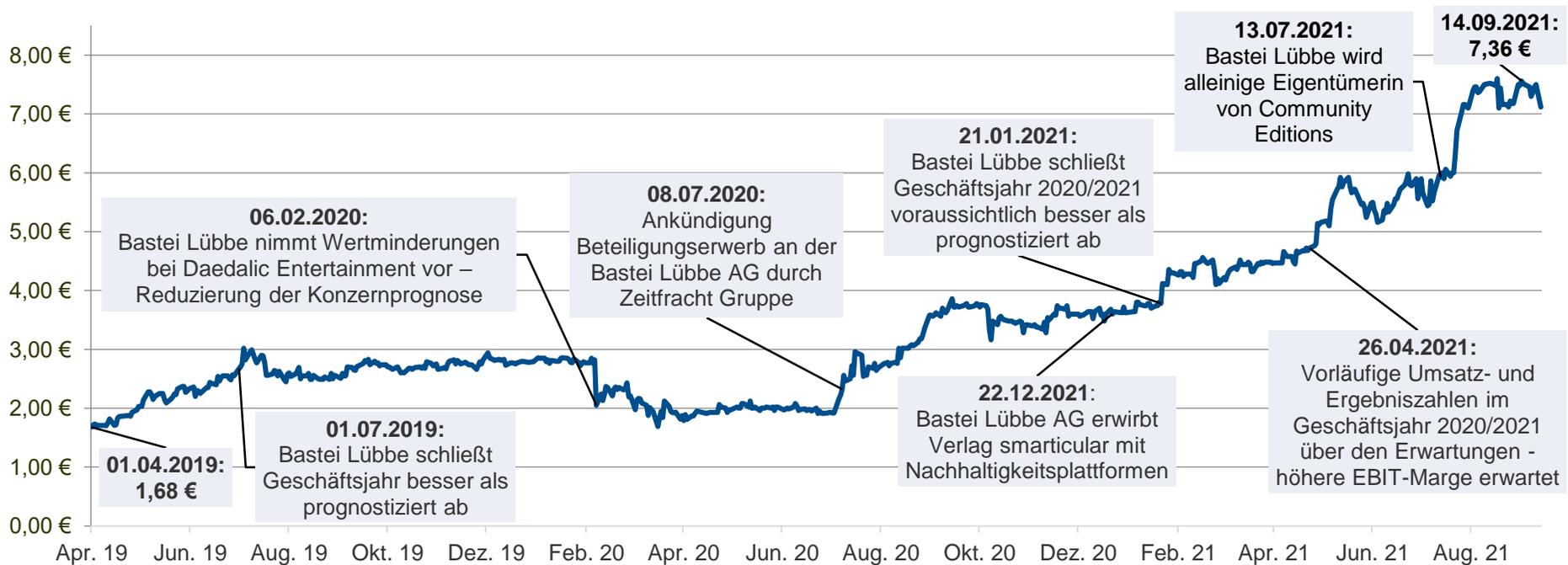
im Segment Romanhefte

(im Vorjahr enthalten: Erträge aus dem Verkauf der Rätselsparte 0,4 Mio. €)

- Maßgeblich für die EBIT-Steigerung sind die gestiegenen Umsatzerlöse bei annähernd gleichbleibenden Fixkosten
- Zunehmend effiziente Kostenstrukturen und COVID-19-induzierte Einsparungen als Grundlagen für die EBIT-Steigerung

II. Attraktive Dividende erwirtschaftet, positive Entwicklung des Aktienkurses

- Dividende 25 Cent/Aktie plus Sonderdividende in Höhe von 4 Cent/Aktie



Researchinstitut	Ziel	Empfehlung	Datum
Solventis	8,00 € (8,00 €)	Kaufen	19.08.2021
Warburg	9,10 € (8,00 €)	Kaufen	13.08.2021
DZ Bank	8,50 € (6,90 €)	Kaufen	12.08.2021

III. Cashflow und Bilanzstrukturen positiv

in Mio. €	2019/20	2020/21
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	10,4	15,5
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	1,7	-3,7
Free Cash Flow	12,1	11,8
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-11,8	-0,1
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestandes	0,3	11,7
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	2,8	14,5

- Profitabilität bestätigt sich im **operativen Cashflow**
- Im **Cashflow aus Investitionstätigkeit** bildet sich v.a. der Kauf der Business Hub Berlin UG (smarticular) ab
- Der **Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit** beinhaltet Leasingzahlungen (-1,5 Mio. €), Tilgungsleistungen (-3,5 Mio. €) und v.a. die Aufnahme eines Akquisitionsdarlehens (+5,0 Mio. €)
- Mit dem **Free Cash Flow** in Höhe von 11,8 Mio. € wurden Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 3,6 Mio. € getilgt
- Die **Nettoverschuldung** wurde abgelöst und ein **Nettofinanzvermögen** in Höhe von 9,7 Mio. € gebildet

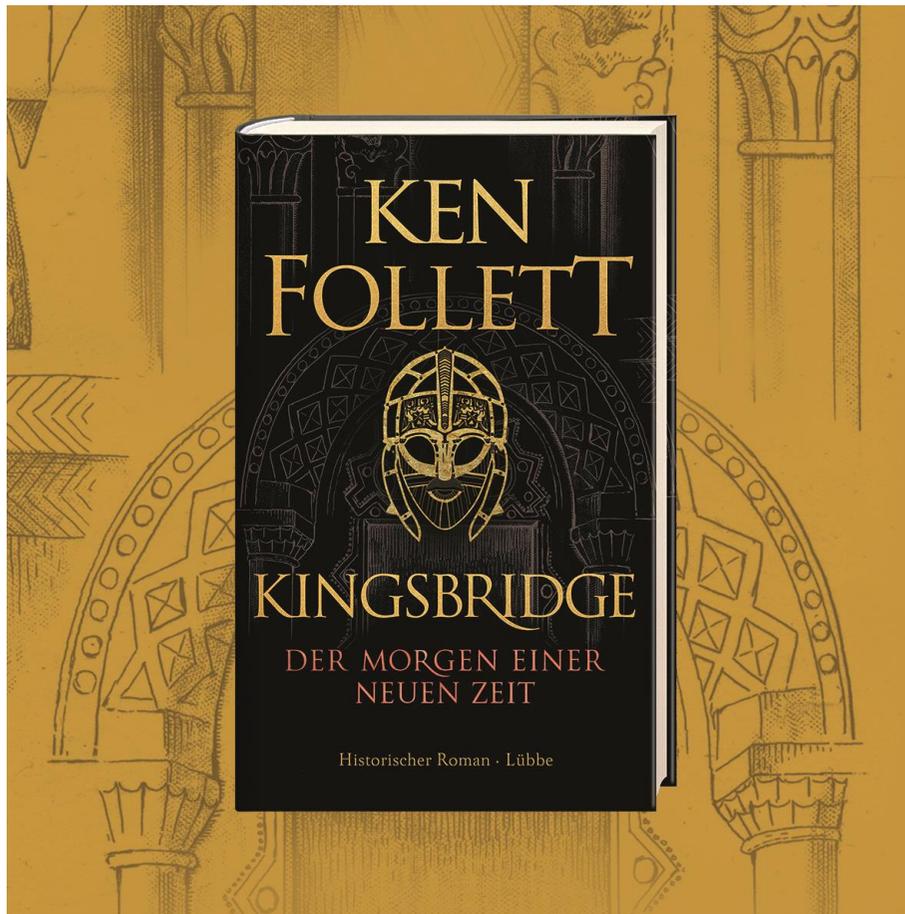
III. Cashflow und Bilanzstrukturen positiv

- **Konzerneigenkapital** erhöht sich um 15,3 Mio. € auf 42,6 Mio. €, EK-Quote nun 47,3% (VJ 39,9%)
- **Erwerb smarticular**: Geschäfts- und Firmenwerte und die Neubewertung der Assets (PPA gemäß IFRS) der Beteiligung „Business Hub Berlin UG“ summieren sich auf ca. 7,4 Mio. €
- Die 20%-Beteiligung an der **Räder GmbH** wurde gem. IFRS 9 eigenkapitalwirksam (kein Einfluss auf GuV) um 6,8 Mio. € auf ihren beizulegenden Wert iHv 8,8 Mio. € angepasst
- Im Berichtsjahr Ablösung des alten Konsortialkreditvertrages: **Finanzierung bis Ende 2024 gesichert** bei deutlich höherer Flexibilität und materiell besseren Konditionen
- Erwerb des **60%-Anteils an der CE GmbH** im Juli 2021 erfolgte ohne Inanspruchnahme eines zusätzlichen Kreditvolumens

IV. Weiteres Wachstum in allen Ausspielkanälen

eBook-Umsätze wachsen + 17% (+2,6 Mio. €); Lübbe Audio + 30% (+3,5 Mio.)

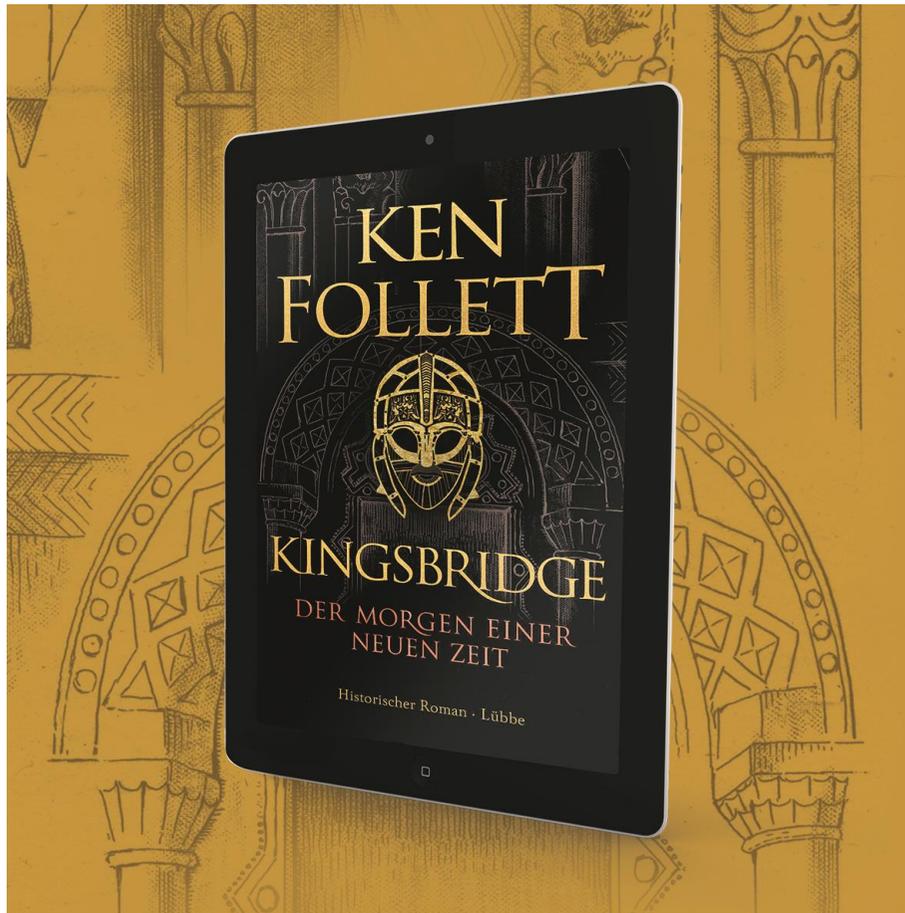
Physisch: Buch Hardcover



IV. Weiteres Wachstum in allen Ausspielkanälen

eBook-Umsätze wachsen + 17% (+2,6 Mio. €); Lübbe Audio + 30% (+3,5 Mio.)

Digital: E-Book



IV. Weiteres Wachstum in allen Ausspielkanälen

eBook-Umsätze wachsen + 17% (+2,6 Mio. €); Lübbe Audio + 30% (+3,5 Mio.)

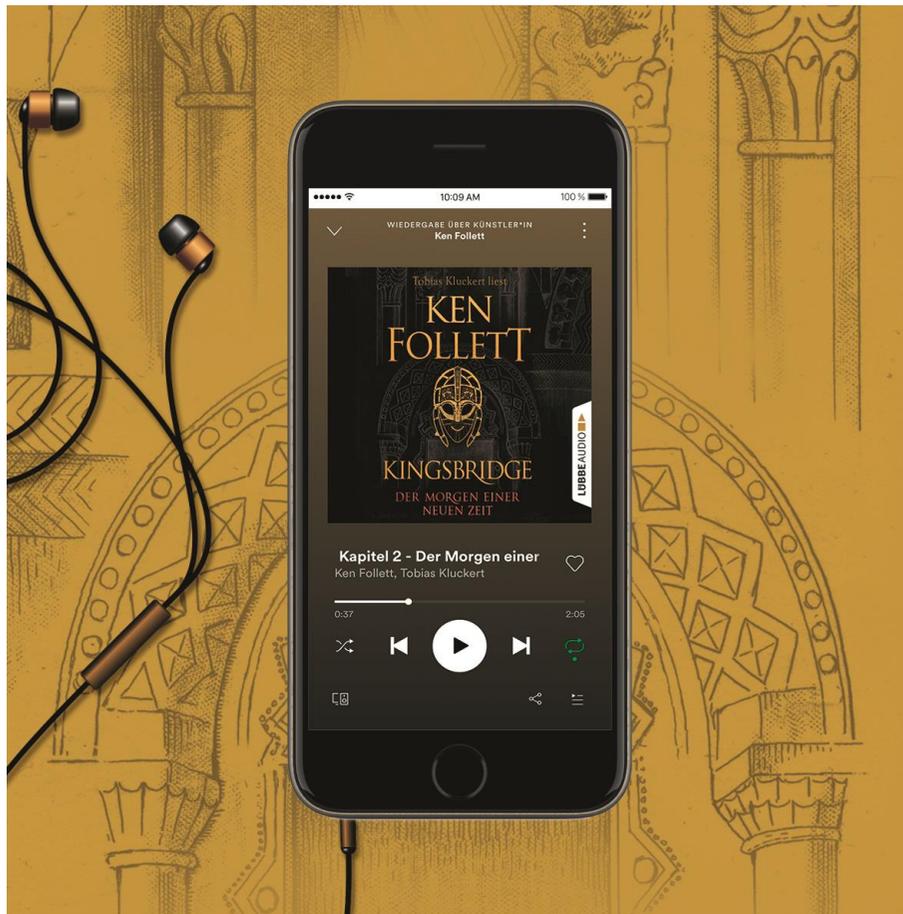
Physisch: Audio CD



IV. Weiteres Wachstum in allen Ausspielkanälen

eBook-Umsätze wachsen + 17% (+2,6 Mio. €); Lübbe Audio + 30% (+3,5 Mio.)

Digital: Audio Streaming & Download



IV. Weiteres Wachstum in allen Ausspielkanälen

Der – im Branchenvergleich – hohe Umsatzanteil der digitalen Ausspielkanäle unterstützt den wirtschaftlichen Erfolg und trägt zur Sicherung zukünftiger Umsätze bei:

- **Erweiterung der Zielgruppen:** Durch die hohe Nachfrage nach gut erzählten Stories sehen wir Potenziale zusätzliche Zielgruppen zu erreichen.
Streaming-Marktanalysen zeigen, dass sich in diesem Segment überproportional junge und männliche Zielgruppen bewegen
- die Zielgruppenerweiterung können wir vor allem durch gezieltes **digitales Channel-Marketing** effizient unterstützen
- **kein Bestandsrisiko.** Niedrigeren Produktionskosten stehen aber höhere Lizenzkosten gegenüber
- Umsatzpotenziale durch **Longtail- und erhöhte Backlist-Vermarktung**
- Im Bereich digitale Ausspielkanäle sind auch „**Special Interest**“-Inhalte darstellbar, für die im Printbereich Mindestauflagen eine wirtschaftliche Kalkulation verhindern

V. Übernahmen und Zuwachs in den Community-Geschäftsmodellen

- Erwerb der Business Hub Berlin UG mit den Plattformen **smarticular.net** und **kostbarenatur.net** im Dezember 2020
- Seit Juli 2021 100%-Eigentümer der **CE Community Editions GmbH** durch den Erwerb von weiteren 60% der Gesellschaftsanteile
- Beide Zukäufe unterstützen unsere strategische Ziele im Hinblick auf ergänzende „**Pull-Verlagsmodelle**“
- Wir sehen unsere Verlagsmarke **LYX** ebenfalls als Community-Modell, da wir einen intensiven Austausch mit ca. 95.000 Follower:innen auf Instagram pflegen

V. Übernahmen und Zuwachs in den Community-Geschäftsmodellen

Vorteile der Community-Modelle:

- in Community-Modellen kennen wir durch den unmittelbaren **interaktiven Austausch** (z.B. Instagram, Plattform smarticular.net, etc.) unsere Zielgruppen sehr gut und wissen um deren Interessen, Wünsche und Bedürfnisse
- die Community-Modelle erleichtern uns dadurch eine **zielgruppengenaue Entwicklung** von Inhalten. Wir erzielen damit einen „**Pull-Effekt**“. Sicherung/Erhöhung der Nachfrage durch Berücksichtigung des Kundeninteresses bei der Entwicklung der Inhalte
- dieser „**Pull-Effekt**“ ermöglicht des Weiteren eine **direkte Aktivierung** der Leser:innen, die die Bücher im Handel nachfragen
- wir erreichen **jüngere Zielgruppen**, die **langfristig** für Inhalte und Stories begeistert werden können

VI. Kurzfristige und erfolgreiche Reaktionen auf die Pandemiebedingungen

- Alle Bereiche des Unternehmens wurden kurzfristig mit zeitgemäßer IT-Architektur auf **mobile working** umgestellt
- Bewusster **Verzicht auf Kurzarbeit** und auf Programmkürzungen haben sich ausgezahlt
- Effiziente interne Prozesse ermöglichen **vorteilhafte Kostenstruktur**, pandemiebedingte Einsparpotenziale wurden realisiert
- Etablierung zahlreicher erfolgreicher und innovativer **virtueller Veranstaltungsformate**
- Der Vorstand bedankt sich ausdrücklich und sehr herzlich **bei allen Mitarbeiter:innen** für deren außerordentliches Engagement und Herzblut

VII. Nachhaltigkeit bei Bastei Lübbe

Bastei Lübbe AG

- verwendet seit Jahren Papier aus **nachhaltiger Forstwirtschaft** (FSC zertifiziert)
- produziert aktuell ausschließlich in Deutschland (95%) und der EU, um kurze Transporte und die **Einhaltung von Umwelt- und Sozialstandards** zu gewährleisten
- arbeitet zum größten Teil mit Druckereien zusammen, **die klimaneutral drucken** (Ökostrom, Wasserkreislauf, eigene Systeme zum Recycling von Farbresten und Papierabfällen, CO2 Reste werden kompensiert)
- druckt mit kobalt- und mineralölfreien Farben und verzichtet auf UV-Farben
- verzichtet überwiegend auf Folien bei der Einzelverpackung der Bücher
- nutzt komplett papierlose Korrekturprozesse (Einsparung von Papier, Verpackungen und Transporten)



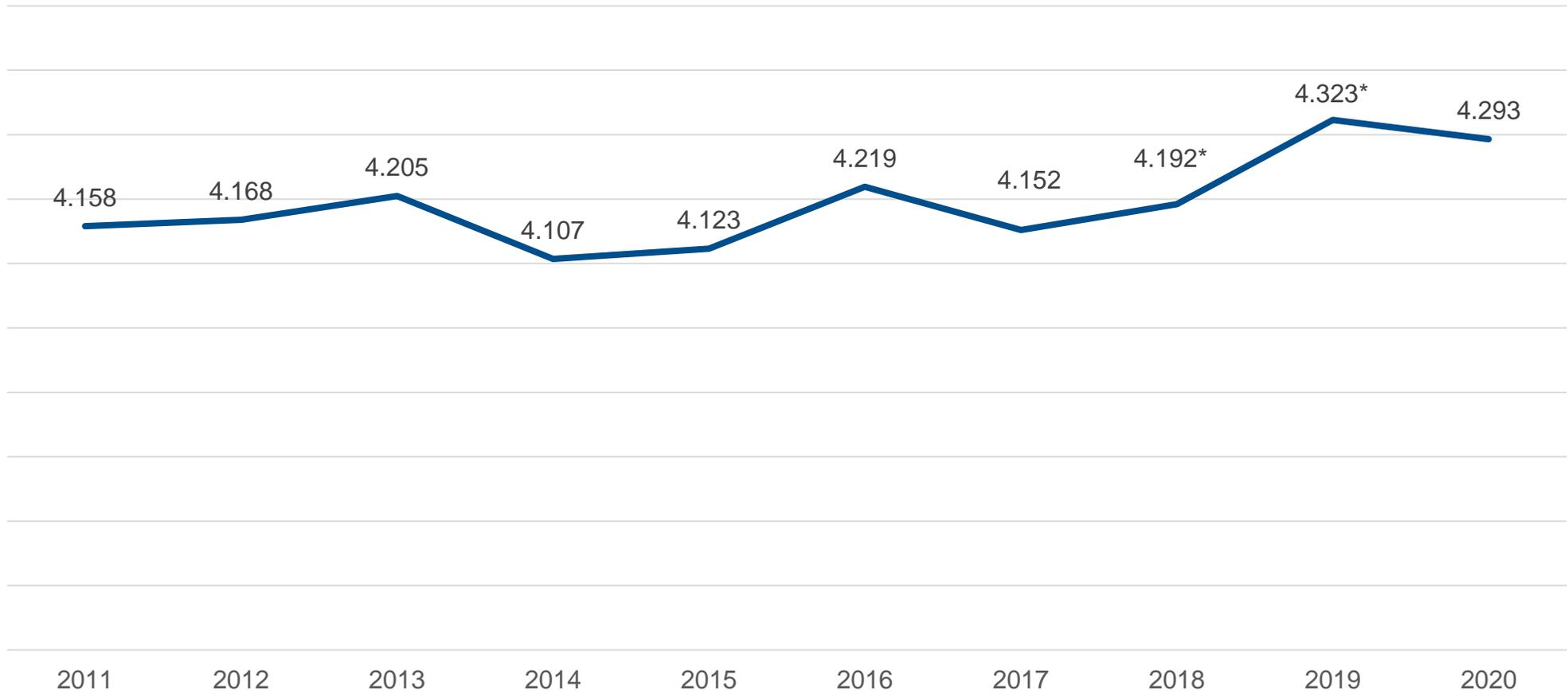
2. MARKT UND WETTBEWERB

Sandra Dittert
Vorständin Vertrieb und
Marketing

Jim Kelly
DIE DUNKLEN STUNDEN DER
NACHT

Buchmarkt ist stabil

Umsatzentwicklung Consumer-Buchmarkt 2011-2020, Consumer-Ausgaben in Mio. €



Basis: Consumer-Ausgaben Consumer-Buchmarkt inkl. Hörbücher (Physisch + Download) + eBooks + Abonnement , exkl. Musik-Streaming-Flatrates

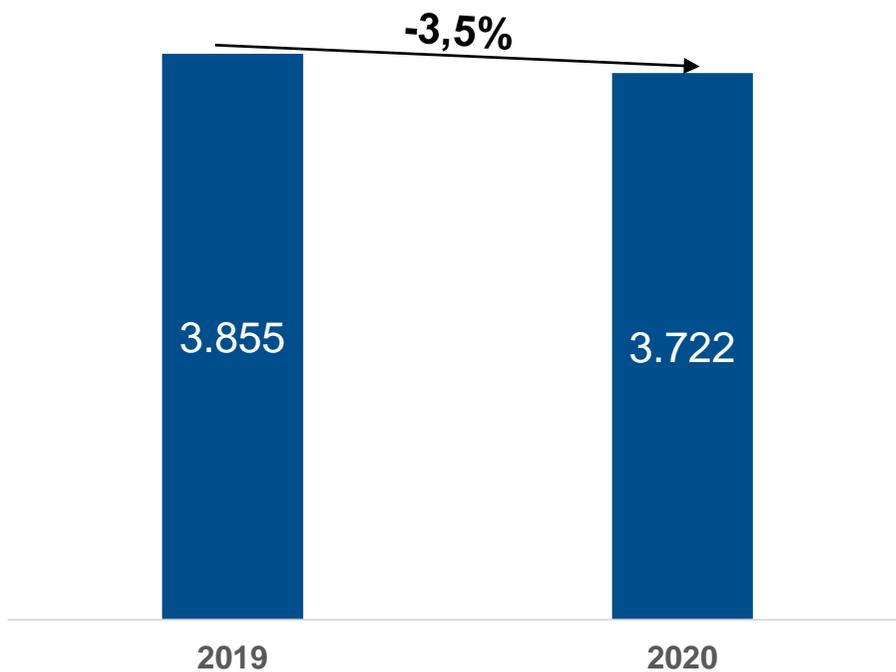
*Die Digitalumsätze für 2018 und 2019 wurden nachträglich von der GfK angepasst, so dass der jeweilige Gesamtumsatz gestiegen ist.

Quelle: Jahrespräsentation: Der Buchmarkt 2020 in Zeiten von Covid-19 / GfK Consumer Panel, März 2021

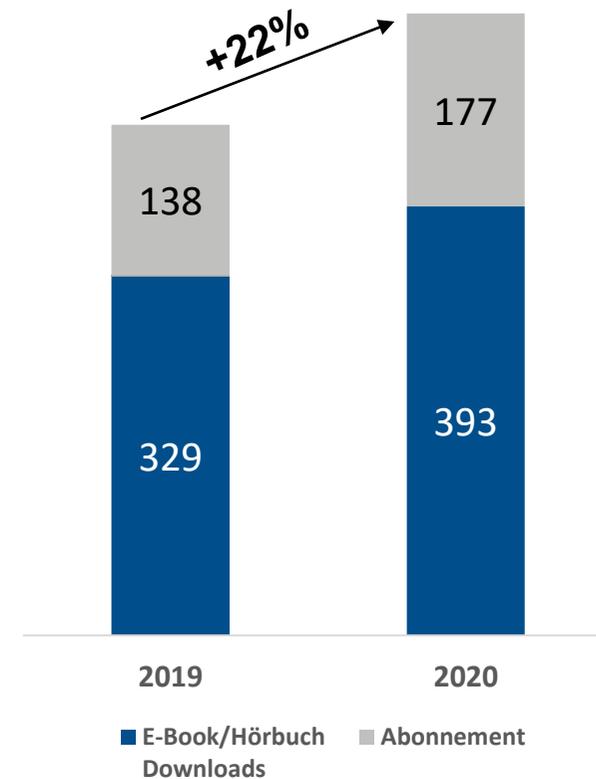
Steigender Anteil digitaler Formate

Umsatzentwicklung Consumer-Buchmarkt 2019-2020, Consumer-Ausgaben in Mio. €

Umsatz Physische Formate
in Mio.€



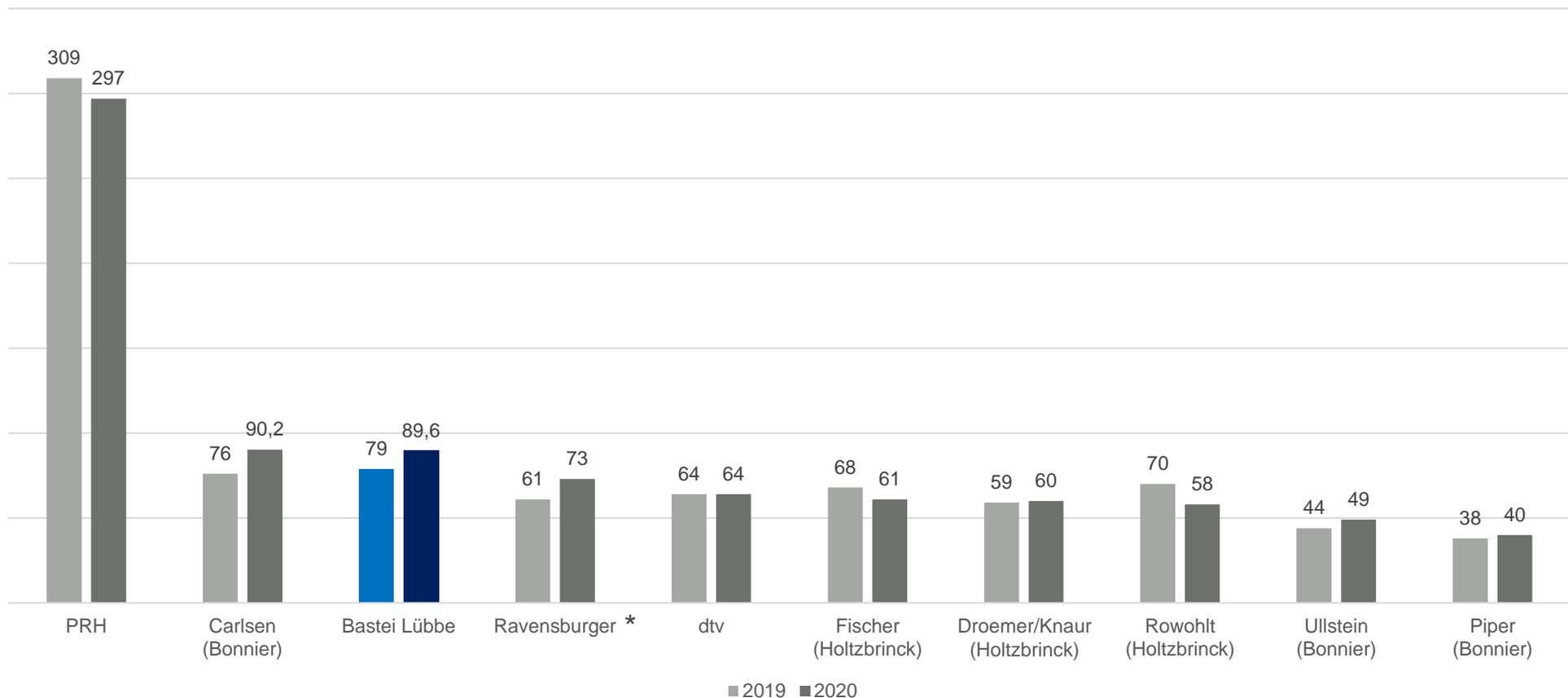
Umsatz Digitale Formate
in Mio.€



Basis: Consumer-Ausgaben Consumer-Buchmarkt inkl. Hörbücher (physisch + Download) + eBooks + Abonnement, exkl. Musik-Streaming-Flatrates
Quelle: Börsenverein des Deutschen Buchhandels, Wirtschaftspressekonferenz Juli 2021 / GfK Consumer Panel Media* Scope

Bastei Lübbe weiterhin umsatzstärkster Publikumsverlag ohne Konzernanbindung

Publikumsverlage nach Umsatz in Mio. €



Quelle: Die 25 größten Publikumsverlage 2020 (Buchreport April 2021)

Basis: Umsätze (physisch und digital) nach Selbstauskunft der Verlage; * Vom Buchreport geschätzte Umsatzwerte

Ausbau der digitalen zielgruppenspezifischen Vermarktung

- Stärkung der digitalen Sichtbarkeit von Titeln, Autor:innen und Genre-Kompetenz in Vertriebskanälen und Konsumenten-Touchpoints
- Social Media und Community-Bindung
- Content-Marketing und Merchandising
- Virtuelle Veranstaltungen und Events mit kreativen Konzepten in Kooperation mit dem Buchhandel

BuchstabenBande.com: Digitale Kundenbindung und Markenstärkung

BB

Herzlich Willkommen bei der BuchstabenBande!

Unser Banden-Hauptquartier ist das Zuhause von Gregs Tagebuch, Petronella Apfelmus, der kleinen Spinne Widerlich, Lauras Stern und vielen weiteren Kinderbuchhelden. Hier findest du regelmäßig neue Inhalte für Spiel & Spaß mit der ganzen Familie.

Viel Spaß beim Stöbern!

Mit großem Gewinnspiel!

lesen malen basteln
spielen hören backen

Die kleine Spinne Widerlich feiert Geburtstag!

- Podcast: Interview mit Petronella Apfelmus**
mehr erfahren →
- Petronella Apfelmus-Flugspiel**
mehr erfahren →
- Petronella-Blumentöpfe basteln**
mehr erfahren →
- Zauberstab basteln**
mehr erfahren →
- Vorgelesen: Petronella Apfelmus – Wer schleicht denn da...**
mehr erfahren →

Digitale Bühne für virtuelle Begegnungen

SEID MIT DABEI!

DIE WOCHE DER GROSSEN Emotionen.

UNSER PROGRAMM IM ÜBERBLICK
26. bis 30. Mai 2021
luebbe.de/buchmesse



GROSSE GESCHICHTEN BRAUCHEN *Mut.*



Live-Event mit Ulla Mothes und Anne Prettin
am 26.05.2021 um 20 Uhr



Love IS ALL AROUND



Live-Event mit Lorraine Brown, Katrin Lankers und Tanja Marfo
am 27.05.2021 um 20 Uhr



Mordspäß

MUSS SEIN: DIE BESTEN KOMMISSARE UND ERMITTLERPAARE!



Live-Event mit Eva Almstädt, Romy Fölck und Bernd Stelter
am 28.05.2021 um 20 Uhr



SEI DABEI BEI DER

#LYX MESSEWOCHE

12.10. - 18.10.

Kara Atkin • Sarina Bowen • Brittainy C. Cherry • L. H. Cosway • April Dawson
Bianca Iosivoni • Julie Johnson • Laura Kneidl
Morgane Moncomble • Anne Pätzold • Ava Reed • Emma Scott • L. J. Shen • Nalini Singh
Sarah Sprinz • Anabelle Stehl



UNSER GRUSELPROGRAMM

Live am 30. April 2021
ab 17 Uhr

Moderation: Katrin Hörnlein
DIE ZEIT

[YouTube.com/BuchstabenBande](https://www.youtube.com/BuchstabenBande)



MIT *Mut* DURCH DETROITS UNTERWELT

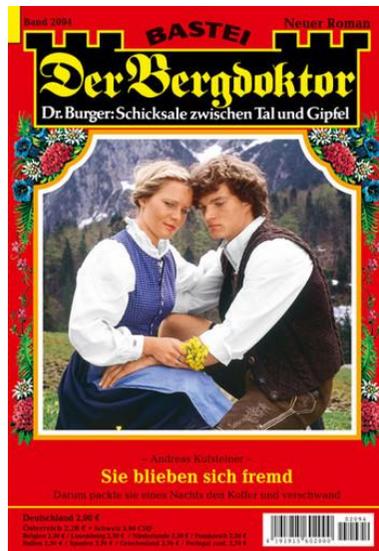
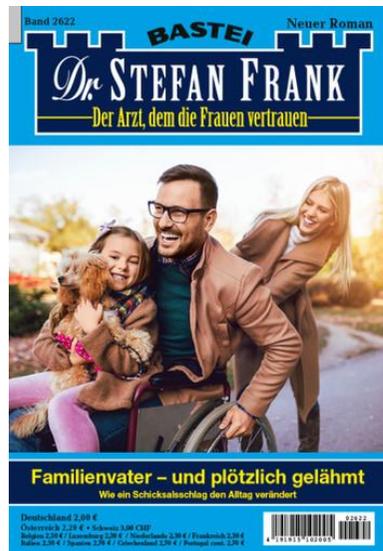
Mit großer Live-Verlosung!



Buchpremiere & Livetalk mit Kelly Oram
am 26.05.2021 um 21 Uhr



Bastei Heftromane: Die Auszeit vom Alltag zum kleinen Preis



> 6 Mio. Hefte
verkaufte Auflage p.a.

16% EBIT-Marge
im GJ 2020/2021

- Unterhaltungstradition seit mehr als 60 Jahren
- Starke Marken in Serie in den Segmenten Gefühle, Western, Spannung, Heimat, SF & Fantasy
- Hohe Leser:innenbindung
- Auch als E-Book erhältlich

3. PROGRAMMHIGHLIGHTS

Simon Decot
Vorstand Programm

Tina Frenstedt
**COLD CASE – DAS
GEBRANNT KIN**

Lübbe Belletristik: Rückblick auf 2020/21

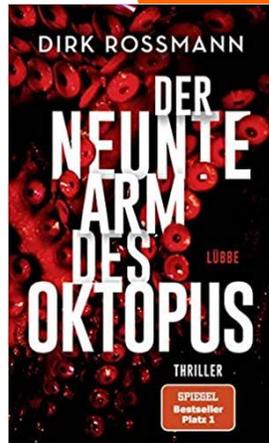
**SPIEGEL
Bestseller**

Hardcover

Paperback

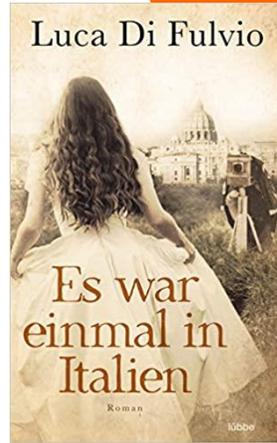
Taschenbuch

1



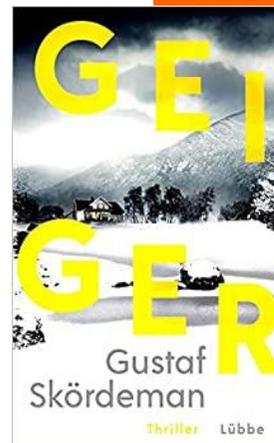
20,00 €

2



16,00 €

12



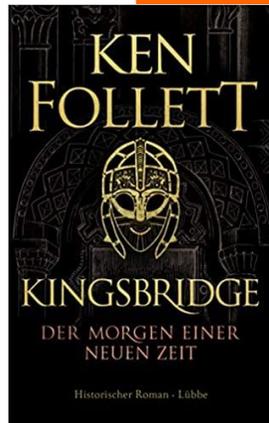
16,00 €

10



14,00 €

1



36,00 €

5



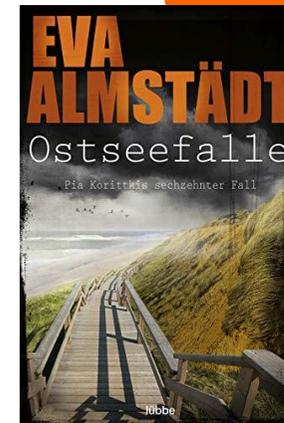
14,90 €

5



14,90 €

3

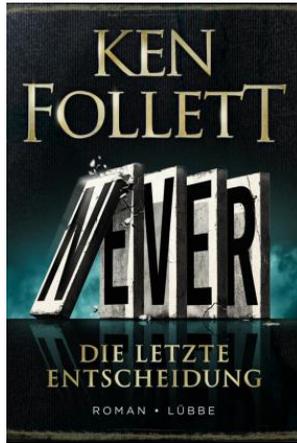


11,00 €

Lübbe Belletristik: Ausblick Herbst 2021

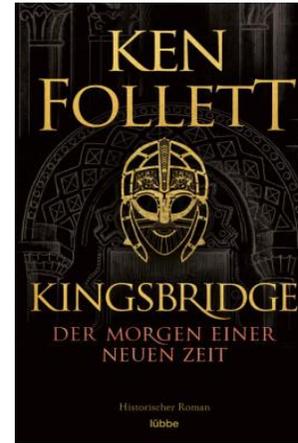
**SPIEGEL
Bestseller**

Hardcover



32,00 €

Taschenbuch



20,00 €



20,00 €



11,00 €



Kinderbuch: Mit starken Charakteren auf die Bestsellerliste

**SPIEGEL
Bestseller**



14,99 €



13,00 €



13,00 €



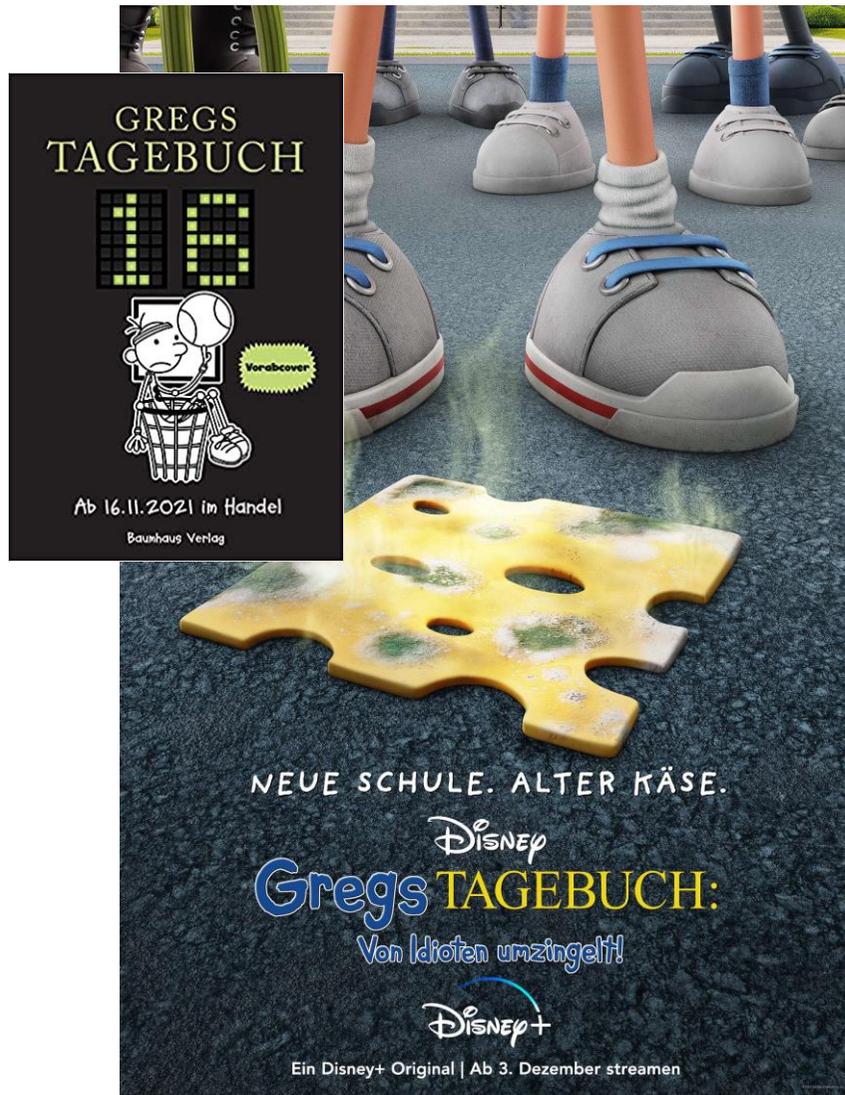
12,00 €



12,90 €



Kinderbuch: Mit starken Charakteren in TV und Kino



Ab Dezember 2021



Seit Oktober 2020



Ab Dezember 2021 im Kino



Sachbuch: Bestsellerplatzierungen aus allen drei geschärften Submarken

**SPIEGEL
Bestseller**

QUADRIGA

l**übbe**life

l**übbe**

3



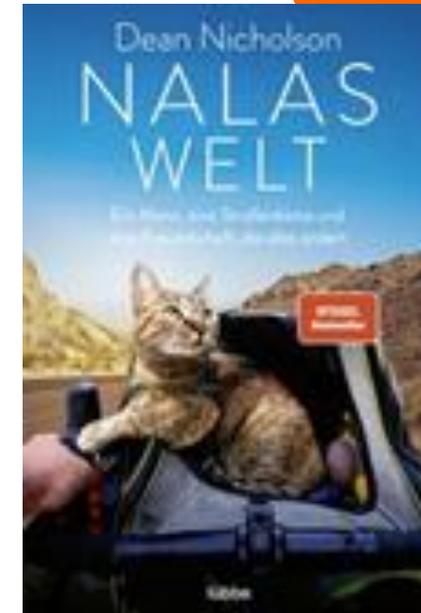
1



8



3



Digitales Programm und Audio: Hohe Umsatzzuwächse im Download und Streaming

Ein Faktor: Produktion digitaler Serien für eBook und Audio



Stark vertreten auf den digitalen Hörbuch-Bestsellerlisten

Hörbuch-Download-Bestseller

1		
2		Das Kind in dir muss Heimat finden von Stefanie Stahl ★★★★★ (81) 9,95 €
3		Bunbury - Folge 07: Rache ist süß von Helena Marchmont ★★★★★ (2) 1,99 €
4		Bunbury - Folge 01: Vorhang auf ... von Helena Marchmont ★★★★★ (12) 1,99 €
5		Das NEINhorn von Marc-Uwe Kling ★★★★★ (121) 2,95 €

Tee? Kaffee? Mord!, Folgen 1-5 (nur bei Thalia!)
★★★★★ (13)
4,99 €
Cottages, englische Rosen und sanft geschwungene Hügel - das ist Earlsraven. Mittendrin: das "Black Feather". Dieses gemütliche Café erbt die junge Nathalie Ames völlig unerwartet von ihrer Tante - und deren geheimes Doppelleben gleich mit! Gemeinsam mit ihrer Köchin Louis...

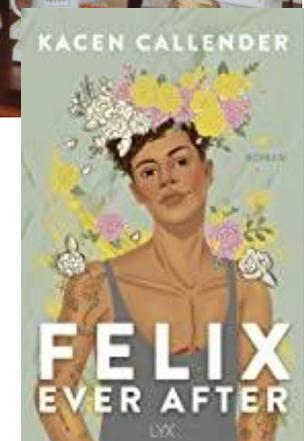
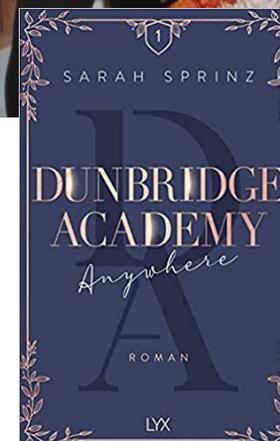
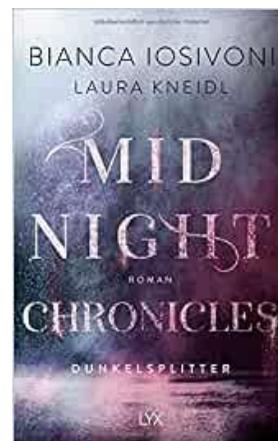
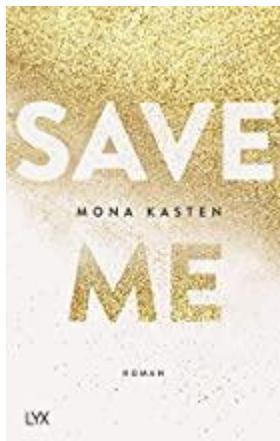
Quelle: Thalia Hörbuch-Download Bestsellerliste vom 24.2.21

LÜBBE AUDIO

LYX: DER Verlag für die Zielgruppe New Adult

@chaptersaboutisy

- Die wichtigsten Autor:innen für die Zielgruppe
- Die erfolgreichsten neuen Autor:innen im Genre New Adult Romance
- LYX setzt die wichtigsten Trends der Zielgruppe in Stories um.
- Die größte Community



Smarticular: Nachhaltigkeit – mehr als nur ein Trend

Eigene Online-Community, in der passgenaue Inhalte entstehen

**SPIEGEL
Bestseller**

Novitäten 20/21



16,95 €



14,95 €



14,95 €

Backlist



14,95 €



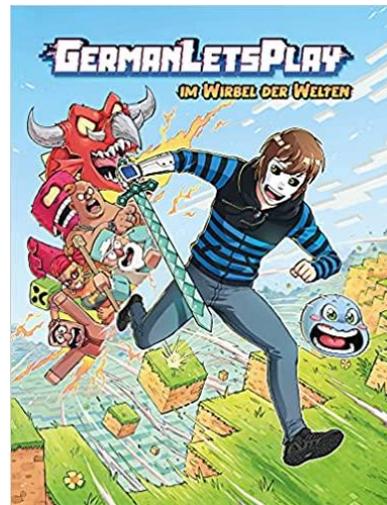
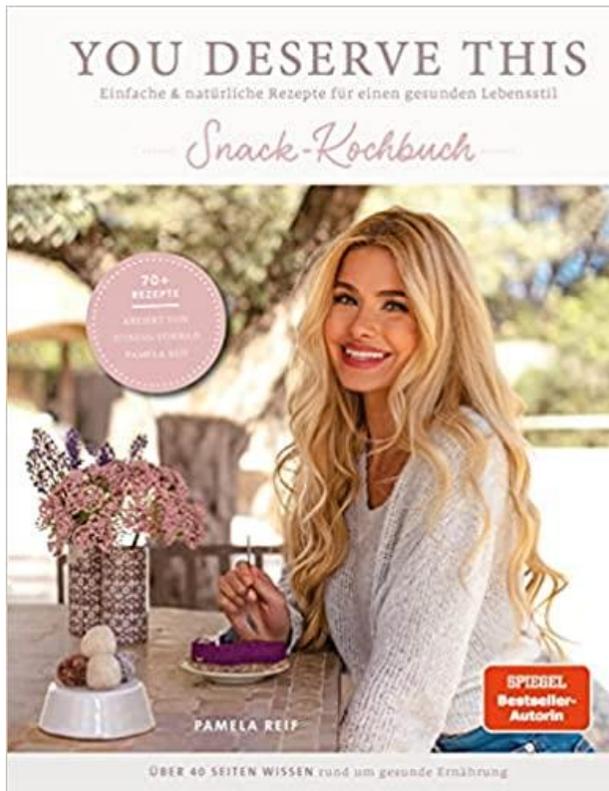
14,95 €



14,95 €

smarticular

Community Editions: Die Bücher der erfolgreichsten Social-Media-Künstler:innen



An illustration of a witch with red curly hair, wearing a black hat and a black coat with a red skirt, standing next to two children. One child is wearing a green outfit and a green hat, and the other is wearing a brown coat and a green hat. They are standing in front of a small, dark wooden house with a red door and a window. The scene is set in a rural landscape with a dirt path, rocks, and a windmill in the background.

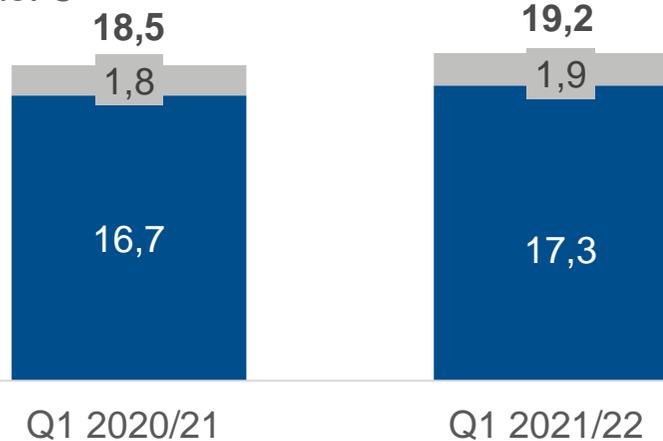
**4. ERGEBNIS DES
ERSTEN QUARTALS
UND AUSBLICK
2021/2022**

Sabine Städing
**PETRONELLA APFELMUS –
EISMAGIE UND WILDE WICHTE**

Q 1: Erfolgreicher Start in das Geschäftsjahr 21/22

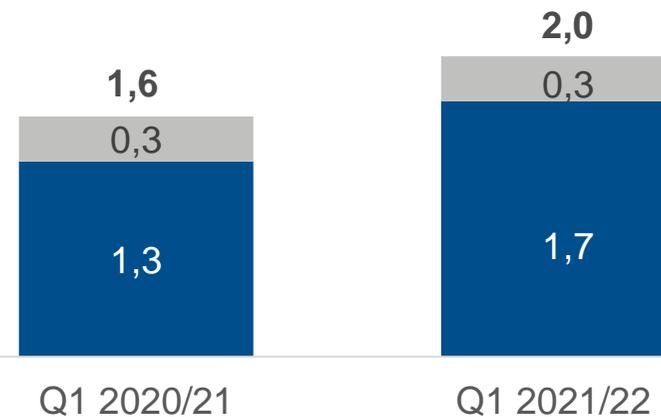
- Umsatzerlöse über Vorjahr und leicht unter den Erwartungen, EBIT über Vorjahr und im Rahmen der Erwartungen
- Vorläufige Zahlen per 31. August bestätigen diesen Trend
- Disruptionen am Papiermarkt, gleichwohl gehen wir davon aus, dass wir nicht in Lieferschwierigkeiten geraten

Umsatzerlöse
in Mio. €



■ Buch ■ Romanhefte

EBIT
in Mio. €



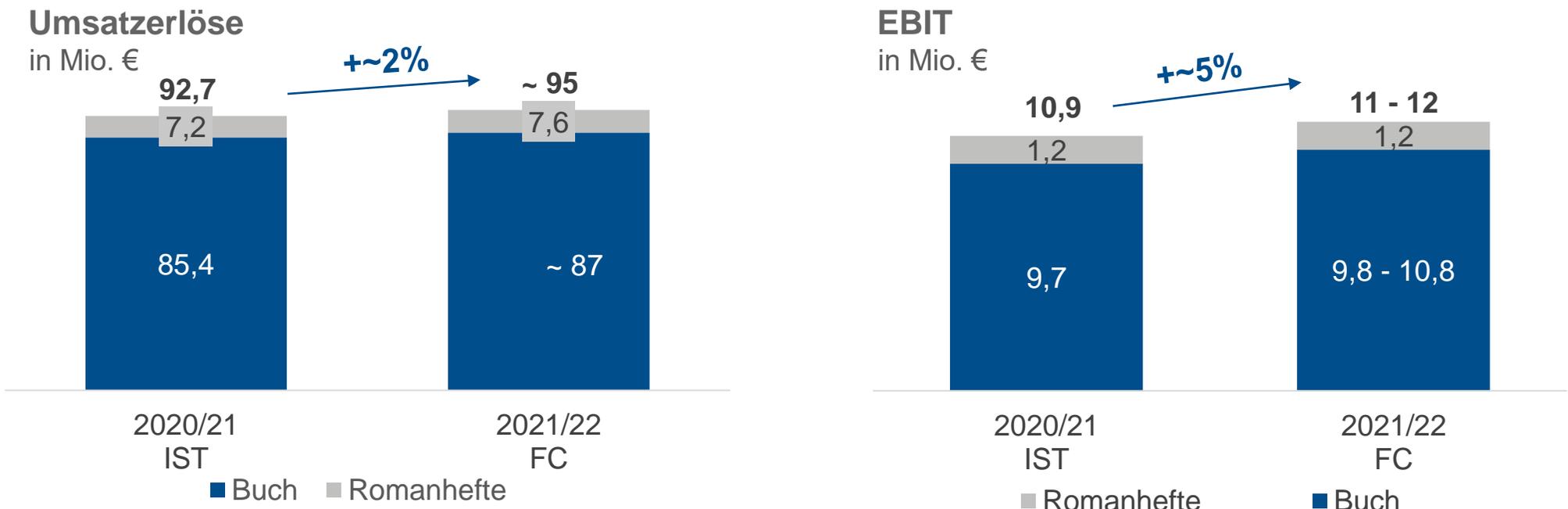
■ Buch ■ Romanhefte

Gut aufgestellt in die Zukunft

- **Diversifikation** in zielgruppenindividuelle Verlagsmarken als Basis für zukünftige Erfolge
- Alle **Bestseller-Autoren:innen** sind weiterhin an unser Haus gebunden, wir freuen uns auf die weitere erfolgreiche Zusammenarbeit
- **Etablierung der Midlist-Titel bislang** erfolgreich, weiterer Ausbau vorgesehen
- **Serielle Themen** als wichtiger Erfolgsbaustein
- **Gesamtmarkt Audio wächst** weiterhin. Im Bereich Audio treiben wir organisches Wachstum mittels Rechtezukauf, über Bastei Lübbe-Titel hinaus, voran. Die Bastei Lübbe AG ist aber auch hier offen für anorganisches Wachstum

Prognose für 2021/2022 bestätigt

- Für das laufende Geschäftsjahr erwartet der Bastei Lübbe-Konzern nach dem Erwerb der CE Community Editions GmbH einen Umsatz am **oberen Ende der Bandbreite zwischen 90 und 95 Mio. €** (VJ: 92,7 Mio. €)
- **Umsatz der CE Community Editions GmbH** (Vollkonsolidierung zum 01.08.2021) wird dabei mit ca. 4,5 Mio. € prognostiziert
- **EBIT-Prognose unverändert zwischen 11 und 12 Mio. €** (VJ 10,9 Mio. €)





VIEL MEHR ALS EIN VERLAG

■■■■■
**BASTEI
LÜBBE**

Jasmin Schreiber
MAUERSEGLER