



BASTEI LÜBBE



BILANZPRESSEKONFERENZ



Unser Geschäftsjahr 2023/2024

16. Juli 2024

1. Unser Geschäftsjahr
2. Finanzkennzahlen
3. Programm
4. Vermarktung

AGENDA

1

UNSER GESCHÄFTSJAHR

UNSERE ÜBERSCHRIFTEN DES GESCHÄFTSJAHRES 2023/24

Bastei Lübbe beweist weiteres Wachstumspotential und bestätigt Ertragsstärke.

- Wiederholt signifikante Umsatzsteigerung auf nun 110,3 Mio. Euro, bei verbesserter EBIT-Marge von 12,7%
- Steigerung von Absatz und zugleich durchschnittlichem Umsatz pro Stück zeigen kräftige Stellung im Markt

WEITERES WACHSTUMSPOTENTIAL BEWIESEN

KENNZAHLEN GESCHÄFTSJAHR 2023/2024

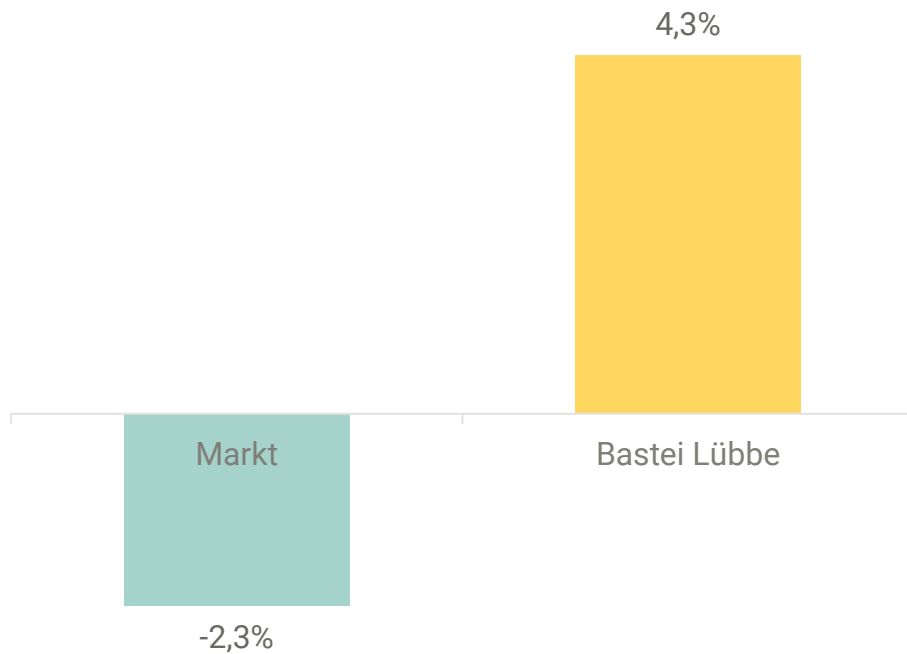
| in Mio. Euro | 2022/2023 | 2023/2024 | VERÄNDERUNG |
|---------------------------|-----------|-----------|-------------|
| UMSATZ | 100,0 | 110,3 | 10,3% |
| EBIT | 7,2 | 14,0 | 94,4% |
| EBIT-MARGE (%) | 7,2% | 12,7% | 5,5Pp |
| EBIT, BEREINIGT | 9,9 | 13,9 | 38,4% |
| EBIT-MARGE, BEREINIGT (%) | 9,9% | 12,6% | 2,7Pp |
| EIGENKAPITALQUOTE (%) | 51,0% | 59,2% | 8,2Pp |
| NETTOFINANZVERMÖGEN | 16,7 | 16,5 | -1,2% |
| FREE-CASHFLOW | 9,7 | 4,2 | -56,7% |
| ERGEBNIS JE AKTIE (EURO) | 0,30 | 0,66 | 120% |

WEITERES WACHSTUMSPOTENTIAL BEWIESEN

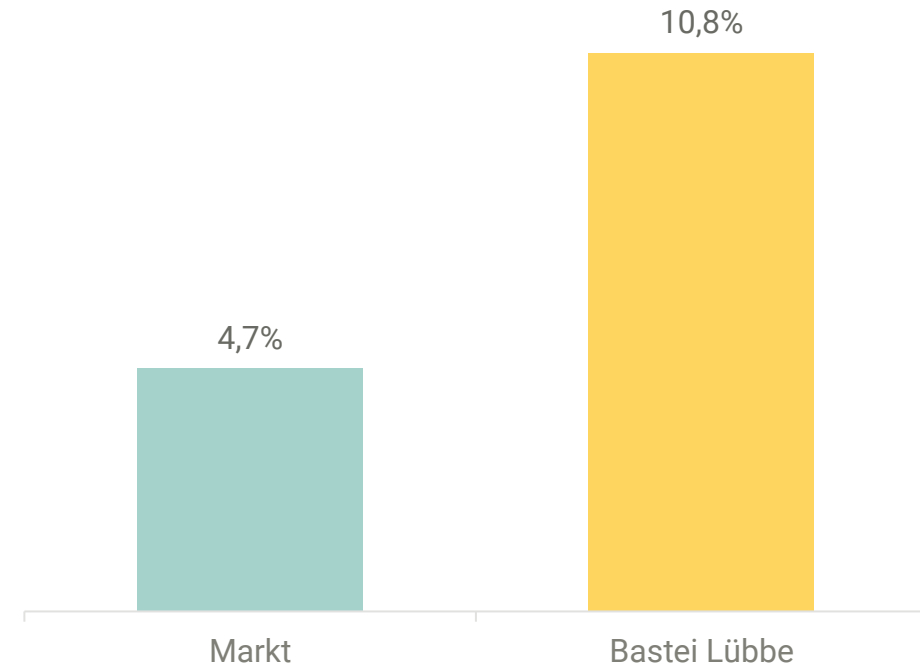
STEIGERUNG IN ABSATZ UND PREIS

BAS
TEI
LÜBBE

Menge
(Veränderung 23/24 vs 22/23)



Ø Ladenpreis
(Veränderung 23/24 vs 22/23)



UNSERE ÜBERSCHRIFTEN DES GESCHÄFTSJAHRES 2023/24

Bastei Lübbe beweist weiteres Wachstumspotential und bestätigt Ertragsstärke.

- Wiederholt signifikante Umsatzsteigerung auf nun 110,3 Mio. Euro, bei verbesserter Ergebnismarge von 12,7%
- Steigerung von Absatz und zugleich durchschnittlichem Umsatz pro Stück zeigen kräftige Stellung im Markt

Community-getriebene Geschäftsmodelle erweisen sich als nachhaltig erfolgreich.

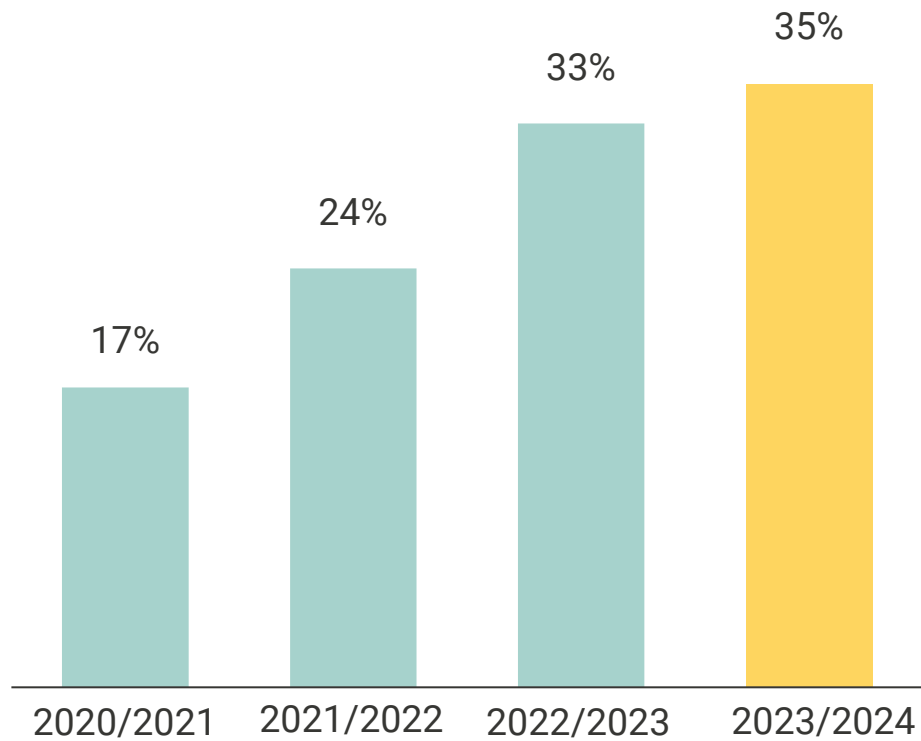
- Der Umsatz der communitygetriebenen Geschäftsmodelle konnte auf 38,8 Mio.€ (35 Prozent am Gesamtumsatz) gesteigert werden. Nach LYX realisieren nun auch ONE und Community Editions immer mehr ihr Potential.
- Unsere Owned-Channel konnten im Rahmen der Community-Vermarktung ihre Reichweiten erfolgreich ausbauen und zugleich ihre Engagement-Rate steigern.
- Aus dem Community-Prinzip resultieren ebenfalls Direct-to-Commerce-Potentiale, die wir mit Shop-Gründungen und -Erweiterungen erfolgreich angegangen sind.

COMMUNITY-GESCHÄFTSMODELLE ERFOLGREICH

UMSATZANTEIL COMMUNITY-MODELLE

BAS
LÜBBE
TEI

Umsatzanteil Community-Modelle



Community Modelle:

LYX

Community
EDITIONS

one

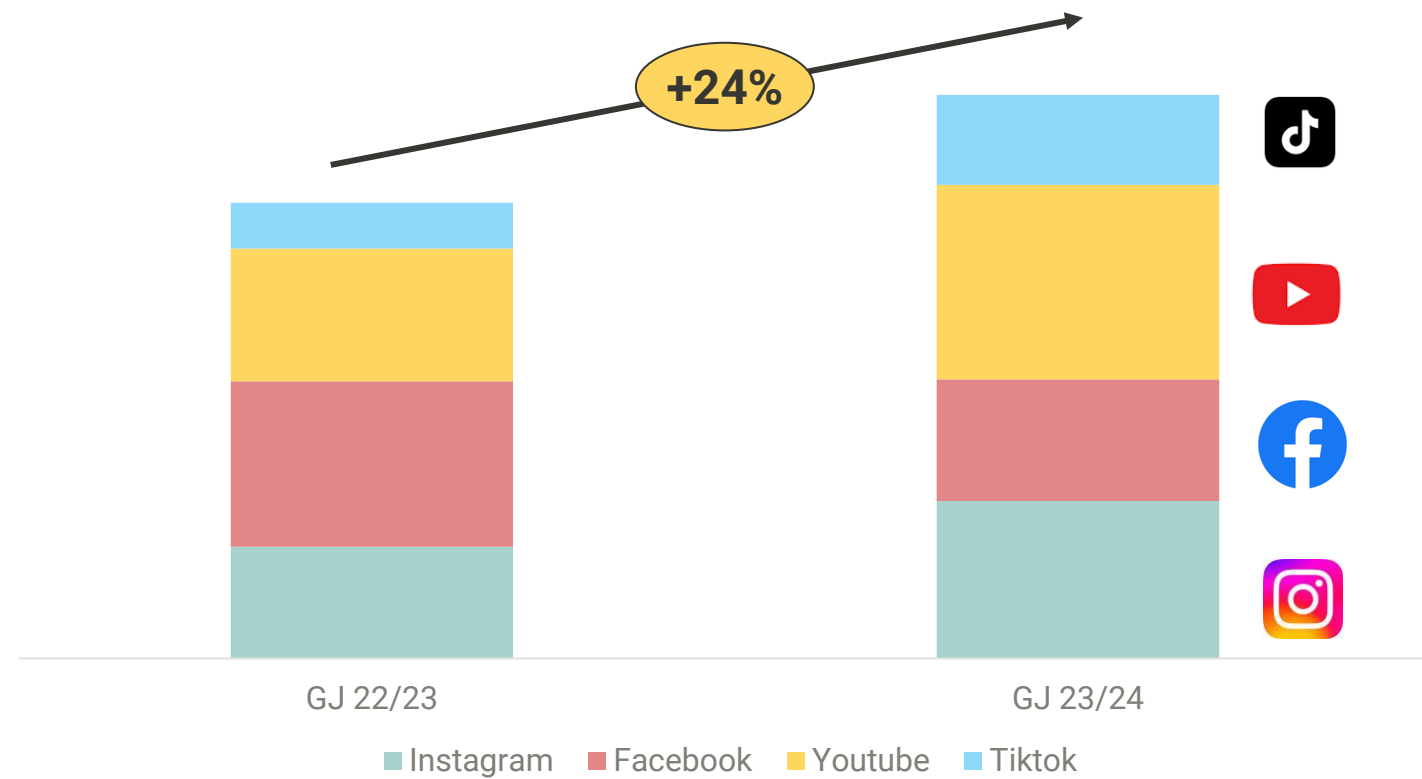
SMARTICULAR

COMMUNITY-GESCHÄFTSMODELLE ERFOLGREICH

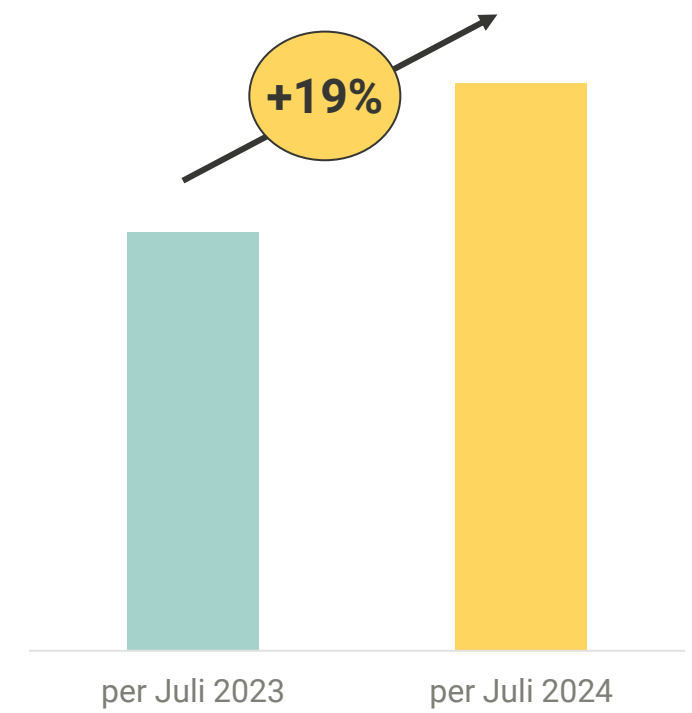
AUSBAU REICHWEITE, STEIGERUNG ENGAGEMENT

BAS
LÜBBE
TEI

Social Media – Anzahl Impressions

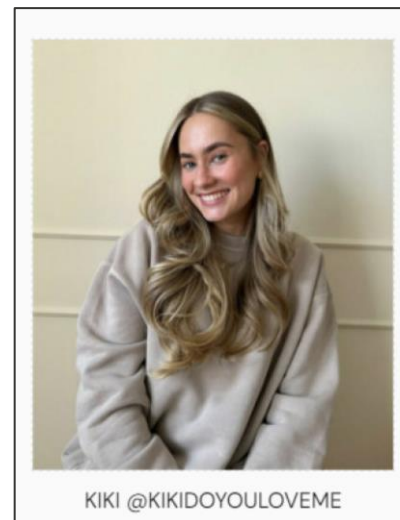
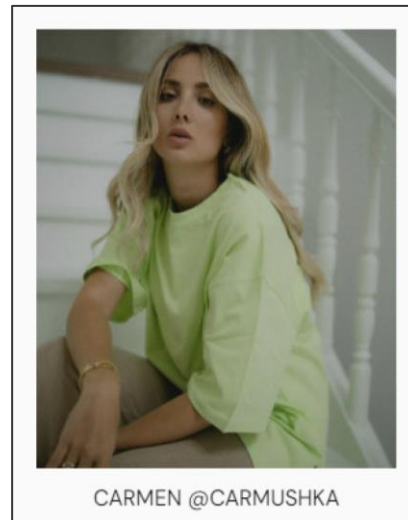
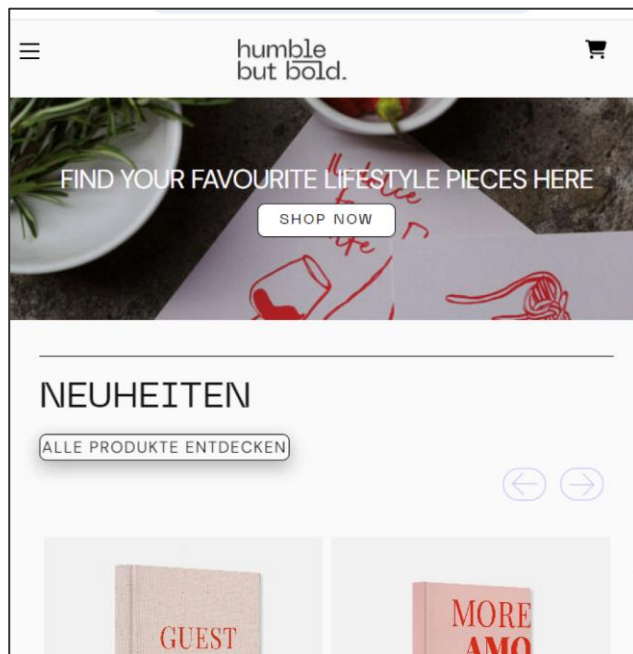


Newsletter-Abonnenten



COMMUNITY-GESCHÄFTSMODELLE ERFOLGREICH COMMUNITY-BEZOGENES D2C-GESCHÄFT

humble
but bold.



- Community Editions Umsatz- und Ergebnisentwicklung sehr positiv
- Davon allein knapp 2 Mio.€ über neu gegründeten D2C-Shop humble but bold gleich im Launchjahr
- Fokus auf papiernahe Produkte (Kalender; Papeterie) sowie weitere Non-Book-Produkte von Social-Media-KünstlerInnen
- Weiteres Wachstum über neue InfluencerInnen sowie Ausbau der eigenen Marken-Sortimentes

UNSERE ÜBERSCHRIFTEN DES GESCHÄFTSJAHRES 2023/24

Erfolgreich optimiertes Portfolio mit breitem Wachstum über alle Bereiche

- Neupositionierung von Eichborn sowie Neuorganisation des Sachbuch-Bereiches erweisen sich als erfolgreich. Alle verbliebenen Bereiche außer smarticular wachsen in Umsatz und Ergebnis.
- Nach vergeblichen Versuchen der Neuausrichtung wurde nun smarticular an die Gründer verkauft.

UNSERE ÜBERSCHRIFTEN DES GESCHÄFTSJAHRES 2023/24

Erfolgreich optimiertes Portfolio mit breitem Wachstum über alle Bereiche

- Neupositionierung von Eichborn sowie Neuorganisation des Sachbuch-Bereiches erweisen sich als erfolgreich. Alle verbliebenen Bereiche außer smarticular wachsen in Umsatz und Ergebnis.
- Nach vergeblichen Versuchen der Neuausrichtung wurde nun smarticular an die Gründer verkauft.

Positive Kursentwicklung bei nahezu verdoppeltem Dividendenvorschlag zum Vorjahr

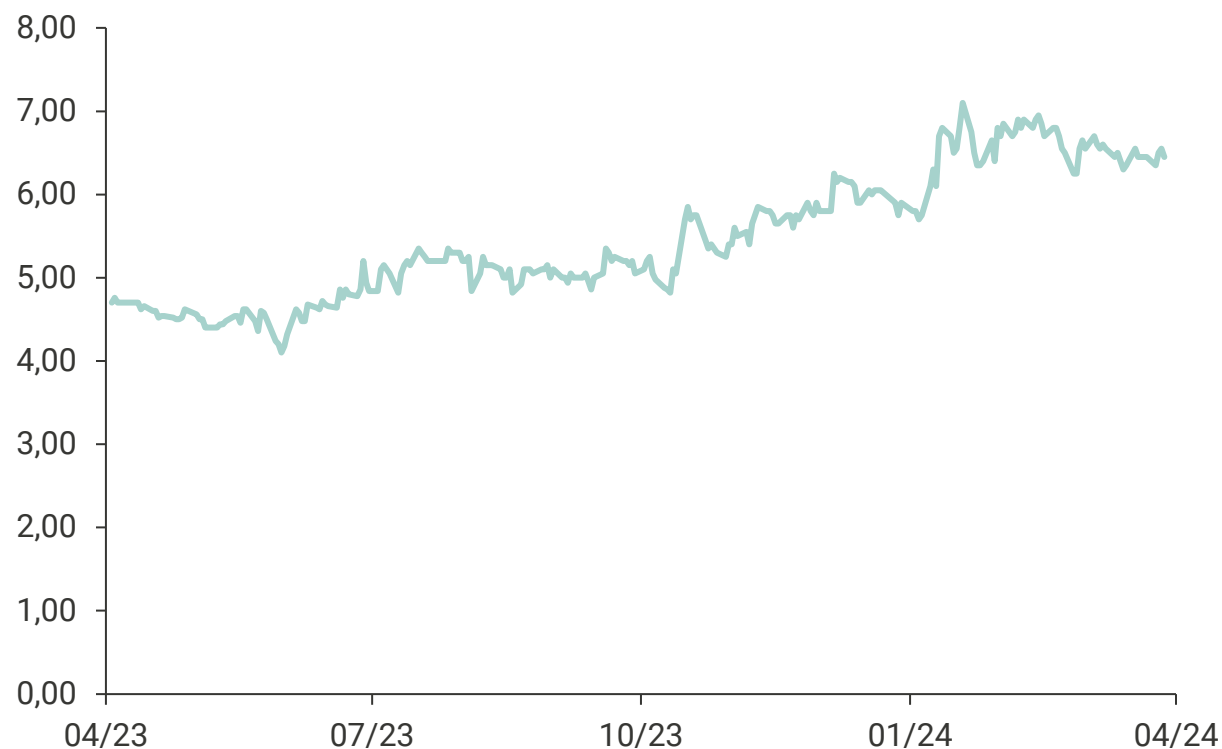
- Aktien entwickelte sich nachhaltig positiv und zeigt weiteres Potential.
- Zum vierten Jahr in der Folge wird Bastei Lübbe eine Dividende in der Höhe von 45-50% seines Jahresergebnisses an seine Aktionäre ausschütten (Vorschlag an die Aktionäre).

DIVIDENDENTITEL MIT POTENTIAL

KURSENTWICKLUNG UND DIVIDENDENVORSCHLAG



Bastei Lübbe Aktie – Schlusskurs in Euro



Bastei Lübbe Aktie – Research

| | KURSZIEL | EMPFEHLUNG |
|--------------------|------------|------------|
| SOLVENTIS RESEARCH | 8,00 Euro | Kaufen |
| DZ BANK RESEARCH | 8,80 Euro | Kaufen |
| WARBURG RESEARCH | 10,40 Euro | Kaufen |

Bastei Lübbe Aktie – Dividende

| | 2022/2023 | 2023/2024 |
|-------------------------------|-----------|-------------------|
| DIVIDENDE PRO AKTIE (EURO) | 0,16 | 0,30 ¹ |
| AUSZAHLUNGSQUOTE ² | 48,4% | 45,4% |

1) Dividendenvorschlag an die Aktionäre; 2) Auszahlungsquote bezogen auf das Periodenergebnis der Bastei Lübbe AG (HGB)

UNSER UNABHÄNGIGER WEG DER STÄRKE

- ▶ Bastei Lübbe hat sich als wachstums- und ertragsstark erwiesen und verfügt über anhaltendes Wachstumspotential, welches sich auch in der Prognose für das kommende Jahr zeigt.
- ▶ Insbesondere unsere Community-Modelle erweisen sich als nachhaltig erfolgreich und sind Grundlage weiterer Aktivitäten und Geschäftsmodelle.
- ▶ Nach Überarbeitung unseres Portfolios entwickelt sich Bastei Lübbe in der Breite positiv und setzt nicht nur auf ein oder zwei Zugpferde.
- ▶ Unsere Aktie zeigt eine gute Entwicklung bei weiterem Potential. Dividende kann deutlich gesteigert werden, was erneut unsere Positionierung als Dividententitel bestätigt.

2

FINANZKENNZAHLEN

PROGNOSE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR IN ALLEN KENNZAHLEN DEUTLICH ÜBERTROFFEN

| in Mio. Euro | INITIALE PROGNOSE JULI 2023 | ANGEPASSTE PROGNOSE JANUAR 2024 | IST JULI 2024 |
|----------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|------------------|
| UMSATZ | 100-105 | 109-111 | 110,3 |
| SEGMENT BUCH | 93-98 | | 102,9 |
| SEGMENT ROMANHEFTE | ca. 7 | | 7,4 |
| EBIT | 9,0-10,0 | 12,5-13,5 | 14,0 |
| SEGMENT BUCH | 8,6-9,6 | | 13,0 |
| SEGMENT ROMANHEFTE | ca. 0,4 | | 1,0 |
| FREE-CASHFLOW | -0,5-0,5 | | 4,2 |

STARKES UMSATZWACHSTUM MIT DREI NACHHALTIGEN WACHSTUMSTREIBERN

in Mio. Euro

| | 2022/2023 | 2023/2024 | VERÄNDERUNG |
|--------|-----------|-----------|-------------|
| UMSATZ | 100,0 | 110,3 | 10,3% |

Wachstumstreiber

Höhere Durchschnittspreise

Resultierend aus:

- Preiserhöhungen
- Fokussierung auf höherpreisige Produkte (z.B. Hardcover-Bücher)

Wachstum in großer Breite

Nahezu alle Verlagsmarken konnten ihren Umsatz gegenüber dem Vorjahr steigern.

Community-getriebene Modelle

Außerordentlich starkes Wachstum von mehr 20% führt zu Anstieg des Umsatzanteils auf 35%.

STABILE MATERIALAUFWANDSQUOTE TROTZ ANSTIEG DER AUTORENHONORARE

| in Mio. Euro | 2022/2023 | 2023/2024 | VERÄNDERUNG | |
|------------------------------|-----------|-----------|-------------|--|
| UMSATZ | 100,0 | 110,3 | 10,3% | Überproportionaler Anstieg der Autorenhonorare insbesondere wegen Einfluss von Top-Autoren |
| AUTORENHONORARE | 28,9 | 33,7 | 16,6% | |
| BEZOGENE LEISTUNGEN | 21,3 | 21,8 | 2,3% | Keine wesentliche Veränderung insbesondere durch positive Entwicklung der Herstellkosten |
| MATERIALAUFWAND | 50,8 | 55,9 | 10,0% | |
| MATERIALAUFWANDSQUOTE | 50,7% | 50,7% | 0,0 PP. | |

DEUTLICH VERBESSERTE EBIT-MARGE DURCH UMSATZANSTIEG UND KOSTENDISZIPLIN

| in Mio. Euro | 2022/2023 | 2023/2024 | VERÄNDERUNG |
|-----------------------------|--------------|--------------|-------------------|
| UMSATZ | 100,0 | 110,3 | 10,3% |
| ... | ... | ... | ... |
| PERSONALAUFWAND | 20,2 | 21,5 | 6,2% |
| SONST. AUFWENDUNGEN | 18,6 | 19,7 | 5,9% |
| ABSCHREIBUNGEN | 5,4 | 3,6 | -33,8% |
| BETEILIGUNGSERGEBNIS | 0,0 | 1,3 | >3.000% |
| EBIT | 7,2 | 14,0 | 40,4% |
| EBIT-MARGE | 7,2% | 12,7% | +5,5 PP. |

Kostendisziplin führt zu unterproportionaler Steigerung von Personal- und sonstigem betrieblichen Aufwand.

Beinhaltet moderate Steigerung von IT und Marketing-Aufwendungen.

Stabile Zahl der Mitarbeitenden (323 ØFTE, Vorjahr 319).

Beinhaltet außerordentliche Effekte bei Räder und smarticular (nächste Seite)

AUSSERORDENTLICHE EFFEKTE BEI RÄDER UND SMARTICULAR HEBEN SICH WEITESTGEHEND AUF

| in Mio. Euro | 2022/2023 | 2023/2024 | VERÄNDERUNG |
|------------------------------|-----------|-----------|-------------|
| EBIT | 7,2 | 14,0 | 94,4% |
| EBIT-MARGE | 7,2% | 12,7% | +5,5 PP. |
| in Mio. Euro | 2022/2023 | 2023/2024 | VERÄNDERUNG |
| SONDEREFFEKT SMARTICULAR | 2,7 | 1,1 | |
| BETEILIGUNGSERTRAG RÄDER | 0,0 | -1,2 | |
| BEREINIGTES EBIT | 9,9 | 13,9 | 94,4% |
| BEREINIGTE EBIT-MARGE | 9,9% | 12,6% | +2,7 PP. |

Sondereffekte bei smarticular insbesondere durch weitere Wertminderungen auf die bilanziellen Vermögenswerte in Höhe von insgesamt -1,1 Mio. Euro.

Geschäftsbetrieb im März 2024 vollständig veräußert.

KEINE WESENTLICHEN VERÄNDERUNGEN DER AKTIVSEITE DER BILANZ

| in Mio. Euro | 2022/2023 | 2023/2024 | VERÄNDERUNG | |
|-------------------------------|--------------|--------------|---------------|---|
| IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE | 8,2 | 6,4 | -22,0% | Veräußerung Geschäftsbetrieb smarticular |
| VORAUSGEZ. AUTORENHONORARE | 23,9 | 19,6 | -18,0% | Reduktion auf Niveau der Vorjahre von etwa 20 Mio. Euro |
| FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE | 15,3 | 15,3 | -0,3% | Die zum beizulegenden Zeitwert bewertete Beteiligung Räder unverändert mit 15,1 Mio. Euro enthalten |
| ... | ... | ... | ... | |
| LANGFR. VERMÖGENSWERTE | 56,1 | 48,5 | -13,5% | Erhöhung in Folge des Umsatzanstiegs |
| FORDERUNGEN AUS LUL. | 16,1 | 19,3 | 19,9% | |
| ... | ... | ... | ... | |
| KURZFR. VERMÖGENSWERTE | 51,8 | 55,5 | 7,1% | |
| SUMME AKTIVA | 107,9 | 103,9 | -3,7% | |

PASSIVSEITE DER BILANZ GEPRÄGT VON STARKEM EIGENKAPITAL

| in Mio. Euro | 2022/2023 | 2023/2024 | VERÄNDERUNG | |
|------------------------------|--------------|--------------|---------------|---|
| EIGENKAPITAL | 55,0 | 61,6 | 12,0% | Eigenkapitalbasis weiter gestärkt durch Anstieg des Bilanzgewinns |
| EIGENKAPITALQUOTE | 51,0% | 59,2% | 8,3 PP | |
| LANGFRISTIGE SCHULDEN | 8,8 | 7,5 | -14,8% | Rückzahlung der Ertragsteuerschulden wie geplant |
| ERTRAGSTEUERSCHULDEN | 8,0 | 0,6 | -92,5% | |
| ... | ... | ... | ... | |
| KURZFR. SCHULDEN | 44,2 | 34,9 | -21,0% | |
| SUMME PASSIVA | 107,9 | 103,9 | -3,7% | |

DEUTLICHER RÜCKGANG DES CASH FLOWS, JEDOCH GERINGER ALS ERWARTET

| in Mio. Euro | 2022/2023 | 2023/2024 | VERÄNDERUNG |
|-----------------------------|-------------|-------------|---------------|
| PERIODENERGEBNIS | 4,0 | 8,8 | 120% |
| ERTRAGSTEUERZAHLUNGEN | -0,2 | -11,8 | -5.800% |
| ... | ... | ... | ... |
| OPERATIVER CF | 10,4 | 2,7 | -74,0% |
| INVESTITIONS-CF | -0,8 | 1,6 | --- |
| FREE CASH FLOW | 9,7 | 4,2 | -56,7% |
| FINANZIERUNGS-CF | -8,2 | -5,3 | 35,4% |
| FINANZMITTELBESTAND* | 19,5 | 18,4 | -5,6% |

Positiver operativer Cash Flow trotz Steuerzahlungen in Höhe von 11,8 Mio. Euro, die im Wesentlichen Vorjahre betreffen

Beinhaltet Effekte durch smarticular-Veräußerung und Räder-Ausschüttung

Beinhaltet niedrigere Dividendenauszahlungen (2,1 Mio. Euro) als im Vorjahr (5,3 Mio. Euro)

* Finanzmittelbestand am Ende der Periode

VORSCHLAG ZUR AUSSCHÜTTUNG VON 45% DES AUSSCHÜTTUNGSFÄHIGEN GEWINNS

| | 2022/2023 | 2023/2024 | |
|---------------------------------------|----------------------|----------------------|--|
| AUSSCHÜTTUNGSFÄHIGER GEWINN | 4,4 MIO. EURO | 8,9 MIO. EURO | |
| DIVIDENDE GESAMT¹ | 2,1 MIO. EURO | 4,0 MIO. EURO | |
| | 48,4% | 45,0% | Dividendenpolitik auf Kontinuität ausgerichtet mit Auszahlungen in Höhe 40-50% |
| BERECHTIGTE AKTIEN | 13,2 MIO. | 13,2 MIO. | |
| DIVIDENDE JE AKTIE¹ | 0,16 EURO | 0,30 EURO | Steigerung der Dividende um 89% |
| GEWINNVORTRAG ¹ | 12,7 MIO. EURO | 17,5 MIO. EURO | |

1) Dividendenvorschlag an die Aktionäre; Auszahlungsquote bezogen auf das Periodenergebnis der Bastei Lübbe AG (HGB)

DEUTLICH GESTIEGENES NIVEAU WIRD AUCH IN PROGNOSE FÜR 2024/25 GEHALTEN

| in Mio. Euro | IST 2022/23 | IST 2023/24 | PROGNOSE 2024/25 | |
|----------------------|----------------|----------------|---------------------|--|
| UMSATZ | 100,0 | 110,3 | 111-115 | <ul style="list-style-type: none"> • Fortsetzung der Wachstumsstrategie mit Fokus auf community-getriebene Modelle • Weitere Portfolioaufwertung, jedoch geringere Effekte aus Preissteigerungen • Gezielte Investitionen in Geschäftsausbau, Geschäftsfeldentwicklung und Infrastruktur • EBIT-Marge weiterhin deutlich zweistellig • Außerordentlicher Effekt im Free Cash Flow durch Änderung im Factoring |
| SEGMENT BUCH | 92,8 | 102,9 | 104-107 | |
| SEGMENT ROMANHEFTE | 7,2 | 7,4 | 6,5-7,5 | |
| EBIT | 7,2 | 14,0 | 13-14 | |
| SEGMENT BUCH | 7,0 | 13,0 | 12,5-13,5 | |
| SEGMENT ROMANHEFTE | 0,2 | 1,0 | ca. 0,5 | |
| FREE-CASHFLOW | 9,7 | 4,2 | 2-4 | |

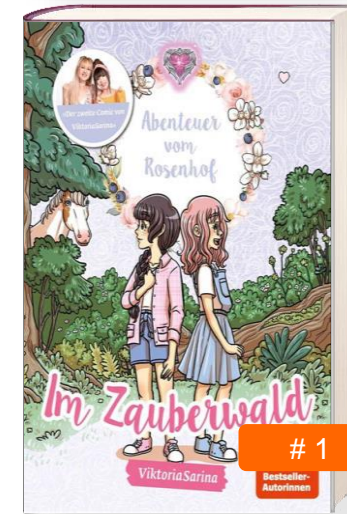
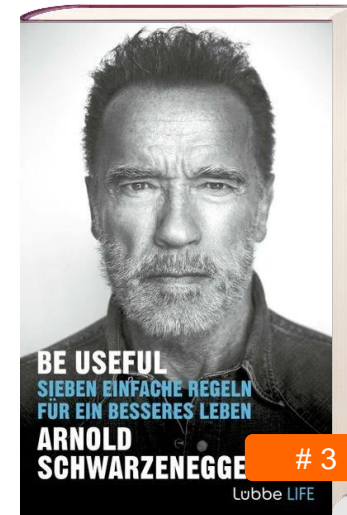
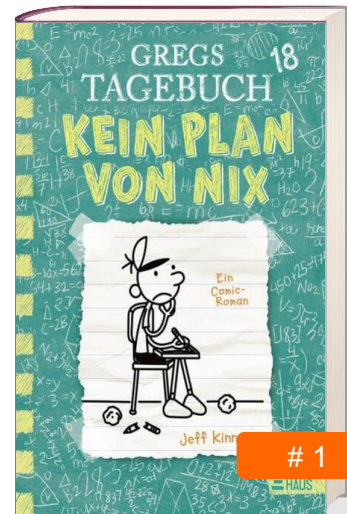
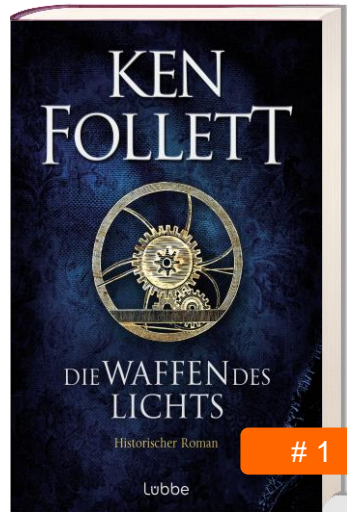
EBIT umfasst das in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene operative Ergebnis zuzüglich Beteiligungsergebnis.

3

PROGRAMM

VIELE BESTSELLER IN ALLEN VERLAGSMARKEN

BAS
TEI
LUBBE



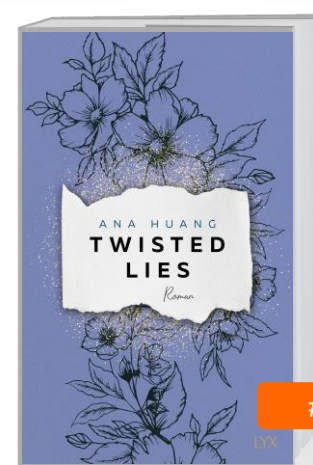
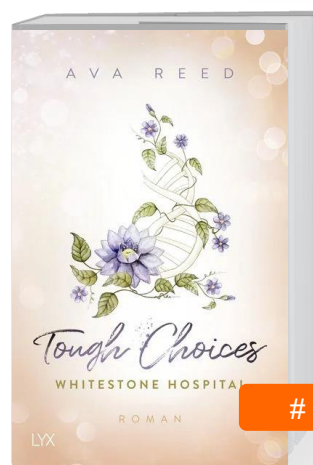
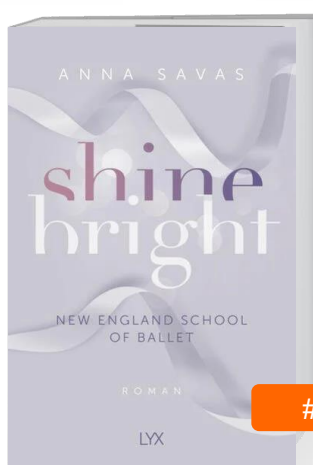
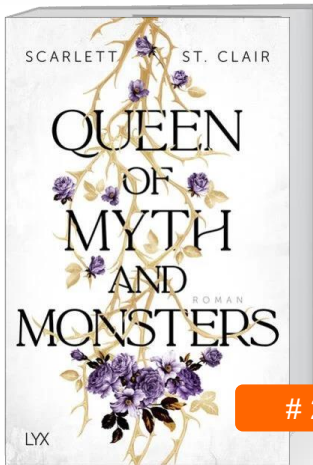
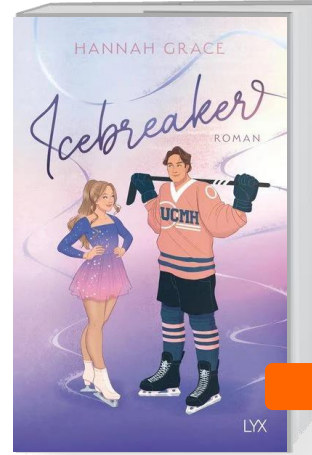
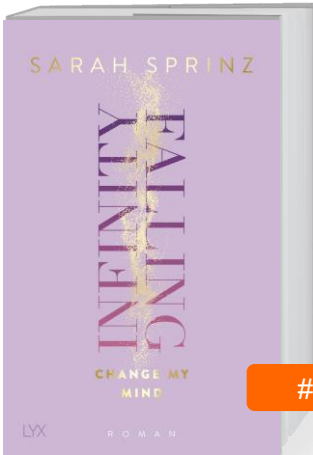
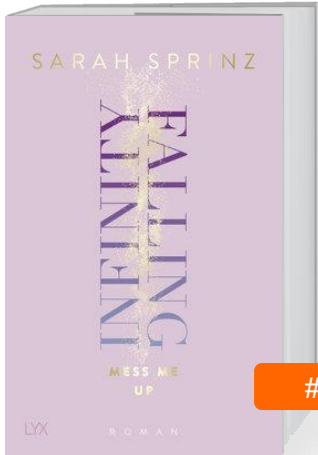
Auswahl

SPIEGEL
Bestseller

LYX DOMINIERT DIE BESTSELLERLISTEN

PLATZ 1 ALLER VERLAGSMARKEN IN PAPERBACK/BELLETRISTIK 2023

BAS
TEI
LUBBE



Auswahl

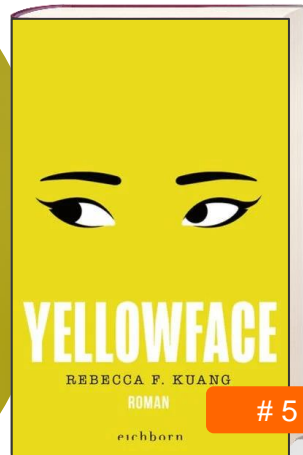
SPIEGEL
Bestseller

ERFOLGREICHER AUSBAU VON EICHBORN UND ONE



© Julian Baumann

eichborn

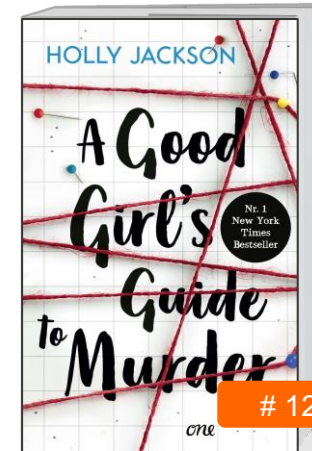


5

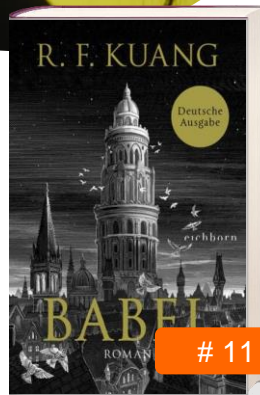
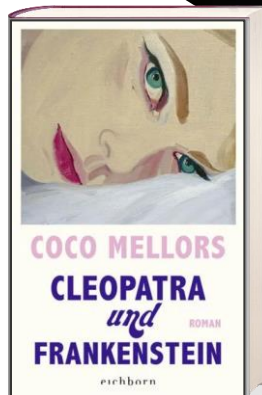
one



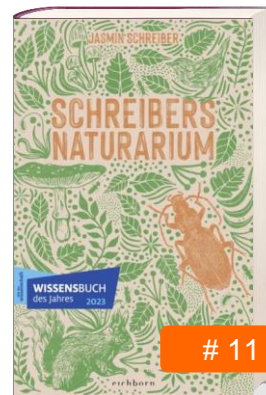
© Holly Jackson



12



11



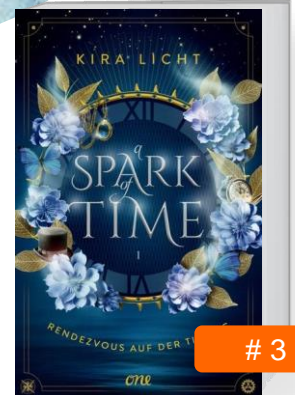
11



3



3



3

UNSERE BUCHVERFILMUNG WELTWEIT AUF PLATZ 1 BEI AMAZON PRIME

BAS
TEI
LÜBBE

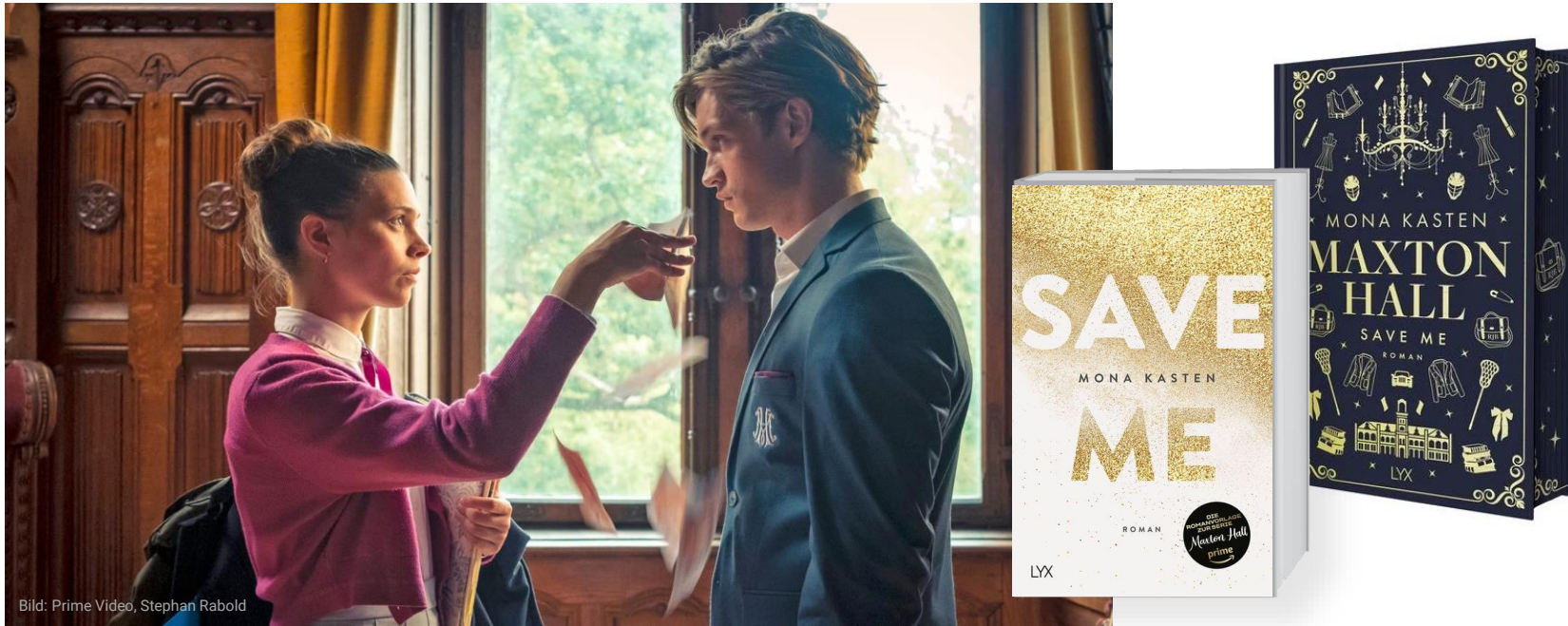


Bild: Prime Video, Stephan Rabold

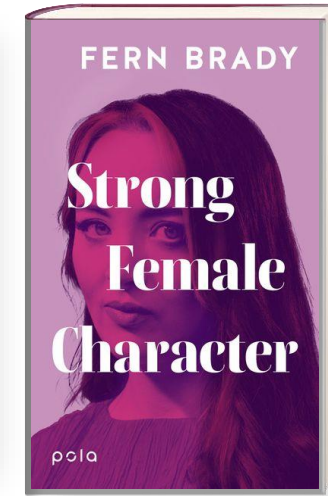
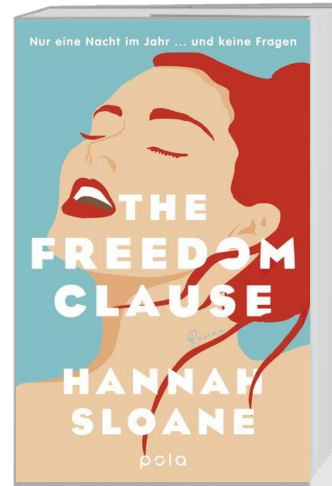
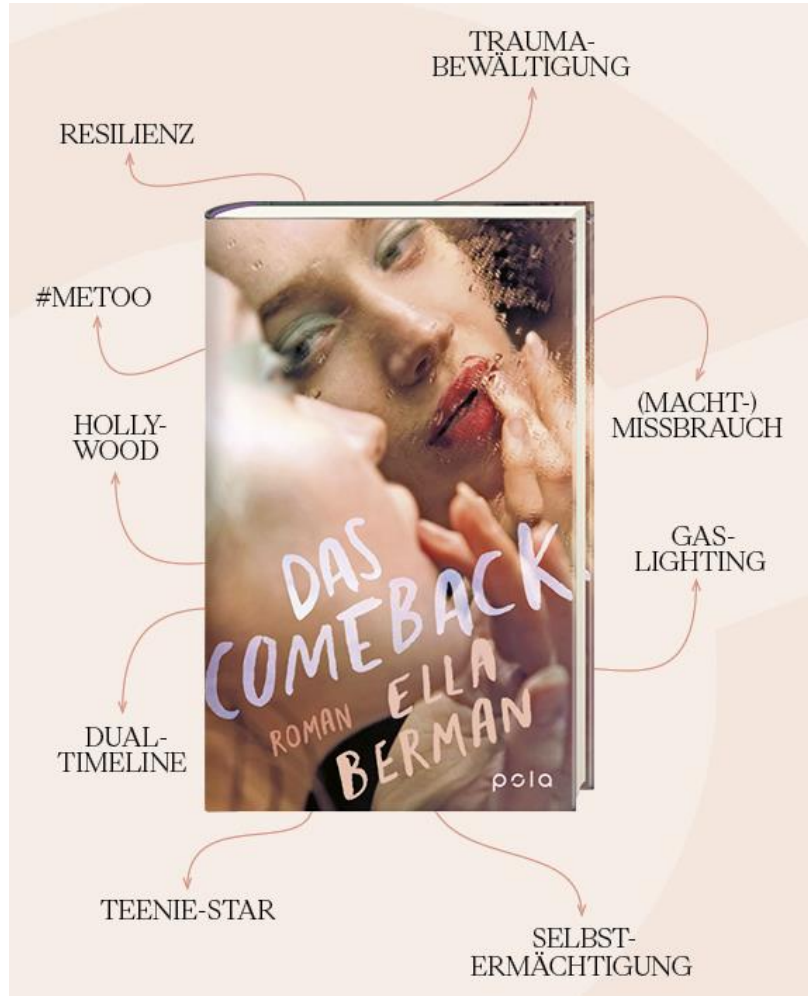
- Der bisher erfolgreichste Start einer internationalen Serie bei Amazon Prime
- Auf Platz 1 in ca. 120 Ländern
- Wiedereinstieg der dreibändigen Reihe in die Bestsellerliste
- Lizenzverkauf in 23 Länder
- Englischsprachige Rechte für USA, UK, Australien kurz vor Abschluss
- Staffel 2 wird bereits gedreht



Bild: Prime Video

NEUE COMMUNITY-GETRIEBENE VERLAGSMARKE FÜR 30- BIS 45-JÄHRIGE FRAUEN

BAS
TEI
LÜBBE



- Themen, die die Zielgruppe bewegen
- Die Lebensrealitäten junger Frauen sichtbar machen – realistisch, ehrlich, ungefiltert
- Einen Ort des Austauschs schaffen

pola

4

VERMARKTUNG

WIR BAUEN AUTORENMARKEN AUF



WIR BAUEN VERLAGSMARKEN AUF



WIR BAUEN COMMUNITIES AUF UND AUS

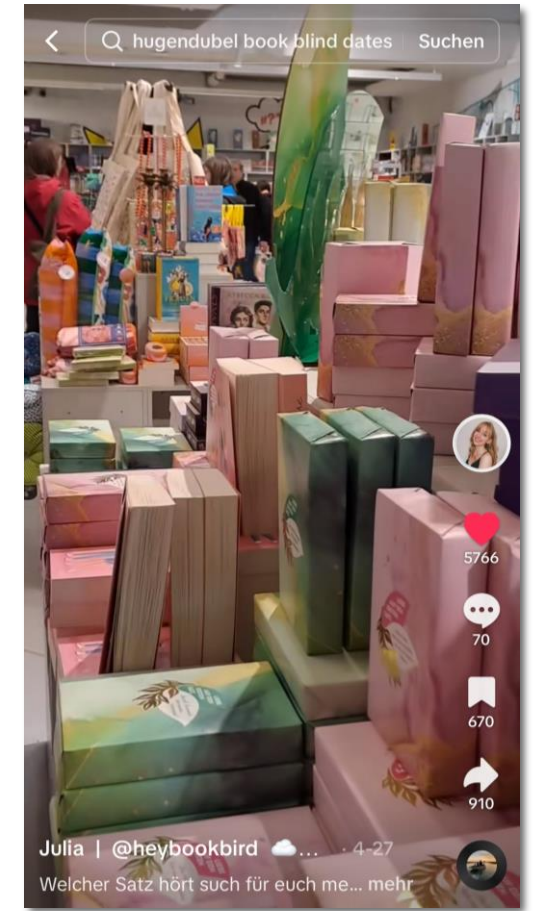
BAS
TEI
LUBBE



DIE COMMUNITY SETZT UNSERE BÜCHER IN SZENE



WIR BAUEN STARKE KOOPERATIONEN MIT DEM BUCHHANDEL AUF



UNSER UNABHÄNGIGER WEG DER STÄRKE

- ▶ Bastei Lübbe hat sich als wachstums- und ertragsstark erwiesen und verfügt über anhaltendes Wachstumspotential, welches sich auch in der Prognose für das kommende Jahr zeigt.
- ▶ Insbesondere unsere Community-Modelle erweisen sich als nachhaltig erfolgreich und sind Grundlage weiterer Aktivitäten und Geschäftsmodelle.
- ▶ Nach Überarbeitung unseres Portfolios entwickelt sich Bastei Lübbe in der Breite positiv und setzt nicht nur auf ein oder zwei Zugpferde.
- ▶ Unsere Aktie zeigt eine gute Entwicklung bei weiterem Potential. Dividende kann deutlich gesteigert werden, was erneut unsere Positionierung als Dividententitel bestätigt.

BASTEI LÜBBE AG

Schanzenstraße 6 - 20
51063 Köln

0221 - 8200 0
investorrelations@luebbe.de

www.bastei-luebbe.de

