

WEITER AUF KURS UNSER GESCHÄFTSJAHR 2022/2023

Ordentliche Hauptversammlung

Köln, 13. September 2023

1

UNSER
GESCHÄFTSJAHR

UNSERE ÜBERSCHRIFTEN DES GESCHÄFTSJAHRES 2022/2023

Bastei Lübbe zeigt Leistungsstärke trotz Krise

- Umsatzsteigerung über 100 Mio. Euro trotz stark erschwerter Rahmenbedingungen, bei guter operativer Ergebnismarge von 9,9%.
- Preissteigerungen sowie Portfoliobreite ermöglichen Überkompensation negativer Konjunktur- und Produktionskosten-Effekte.

LEISTUNGSSTÄRKE TROTZ KRISE

KENNZAHLEN GESCHÄFTSJAHR 2022/2023

Konzern – Finanzkennzahlen (IFRS)

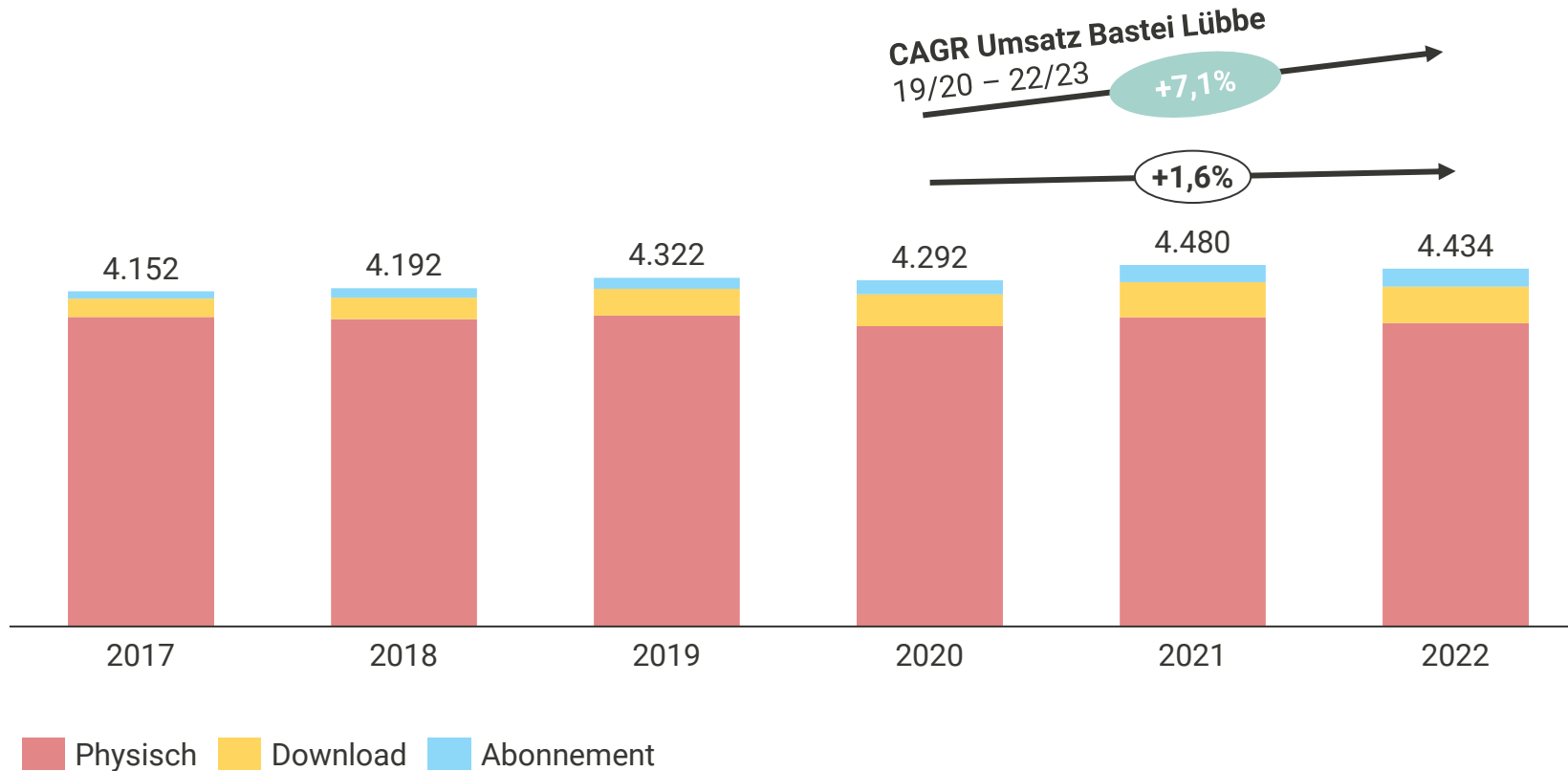
in Mio. Euro

	2021/2022	2022/2023	ABW.
UMSATZ	94,5	100,0	5,8%
EBIT	14,7	7,2	-51,0%
EBIT-MARGE (%)	15,5%	7,2%	-8,3Pp
EBIT, BEREINIGT	12,1	9,9	-18,0%
EBIT-MARGE, BEREINIGT (%)	12,8%	9,9%	-2,9Pp
EIGENKAPITALQUOTE (%)	54,0%	51,0%	-3,0Pp
NETTOFINANZVERMÖGEN	14,2	16,7	17,6%
FREE-CASHFLOW	10,1	9,7	-4,1%
ERGEBNIS JE AKTIE (EURO)	0,83	0,30	-63,9%

LEISTUNGSSTÄRKE TROTZ KRISE WACHSTUM DURCH VERDRÄNGUNG

BAS
TEI
LÜBBE

Buchmarkt Deutschland – Umsatz 2017 bis 2022 in Mio. Euro



Quelle: GfK, Buchmarkt inkl. Hörbücher (physisch & download), E-Books & Abonnements | Zeiträume jeweils Jan - Dez

LEISTUNGSSTÄRKE TROTZ KRISE

VOLLVERLAG MIT STARKEN VERLAGSMARKEN



Kinder-/
Jugendbuch

BAUM
HAUS

Social Media
KünstlerInnen

Community
EDITIONS

Young &
New Adult

LYX
one

Belletristik

Lübbe
eichborn

Sachbuch

QUADRIGA

Ratgeber

SMARTICULAR



eBook

be
HEARTBEAT

be
THRILLED

Audio Book

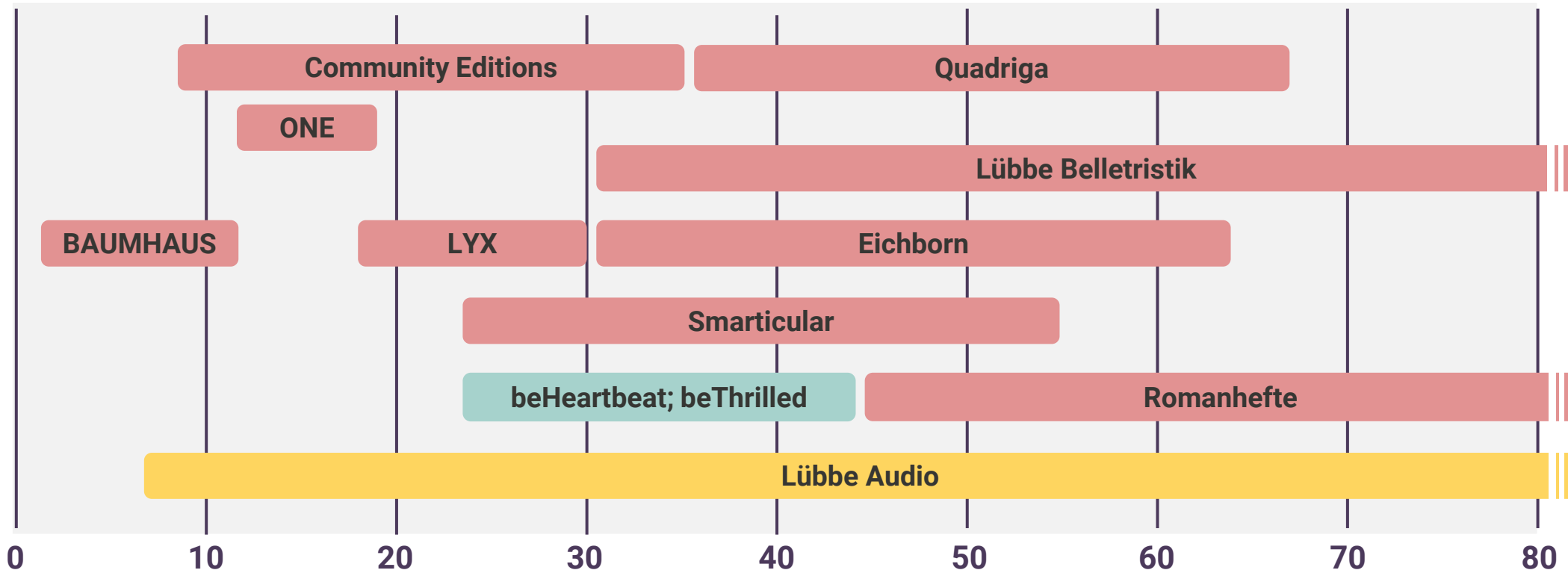
Lübbe AUDIO

.audio
LYX

LEISTUNGSSTÄRKE TROTZ KRISE

ERGÄNZENDE ZIELGRUPPEN-SCHWERPUNKTE

BAS
TEI
LÜBBE



Print & E-Books Digital Only Audio Books

UNSERE ÜBERSCHRIFTEN DES GESCHÄFTSJAHRES 2022/23

1. Bastei Lübbe zeigt Leistungsstärke trotz Krise

- Umsatzsteigerung über 100 Mio. Euro trotz stark erschwerter Rahmenbedingungen, bei guter operativer Ergebnismarge von 9,9%.
- Raum für Preissteigerungen sowie Portfoliobreite ermöglichen Überkompensation negativer Konjunktur- und Produktionskosten-Effekte.

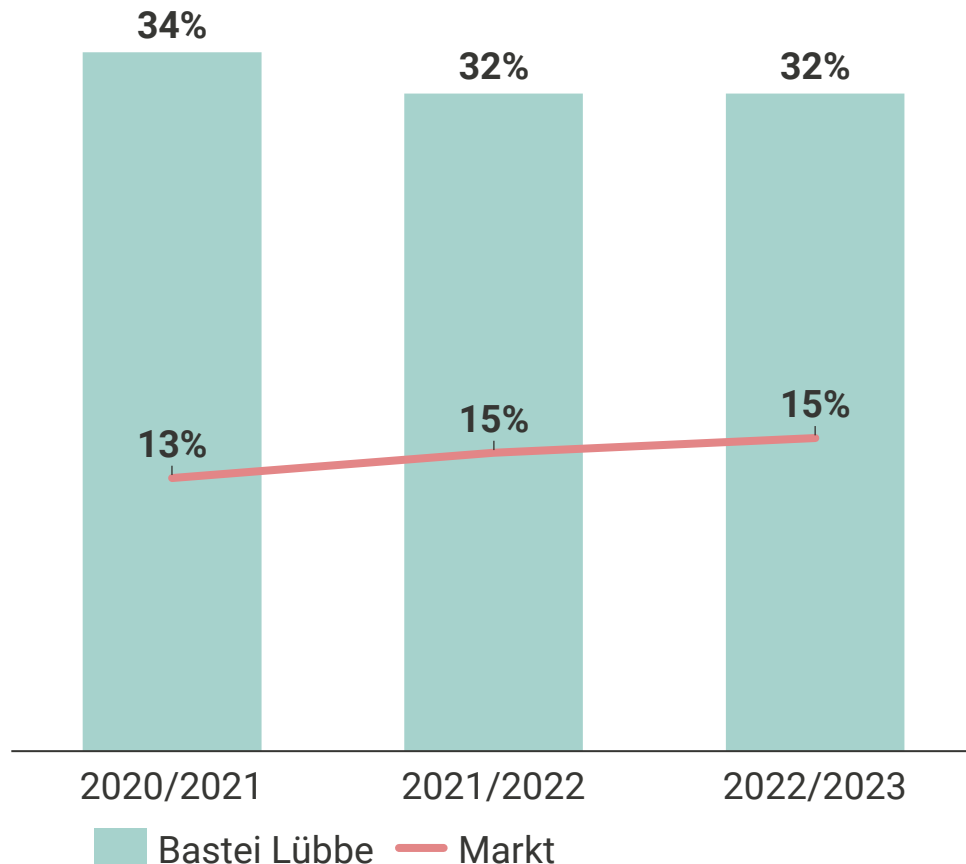
2. Bastei Lübbe baut digitale Vorreiterschaft weiter aus

- Unser progressiver, digitaler Weg in die Zukunft und insbesondere unsere Kompetenzen im Digitalen Marketing erweist sich immer mehr als Wettbewerbsvorteil.
- Community-getriebene Verlagsmarke LYX sowie Lübbe Audio wachsen weiter auf hohem Niveau; guter Ausblick bei Community Editions und ONE.

DIGITALE VORREITERSCHAFT AUSGEBAUT

DIGITALER UMSATZANTEIL KONSTANT HOCH

Konzern – Umsatzanteil digital

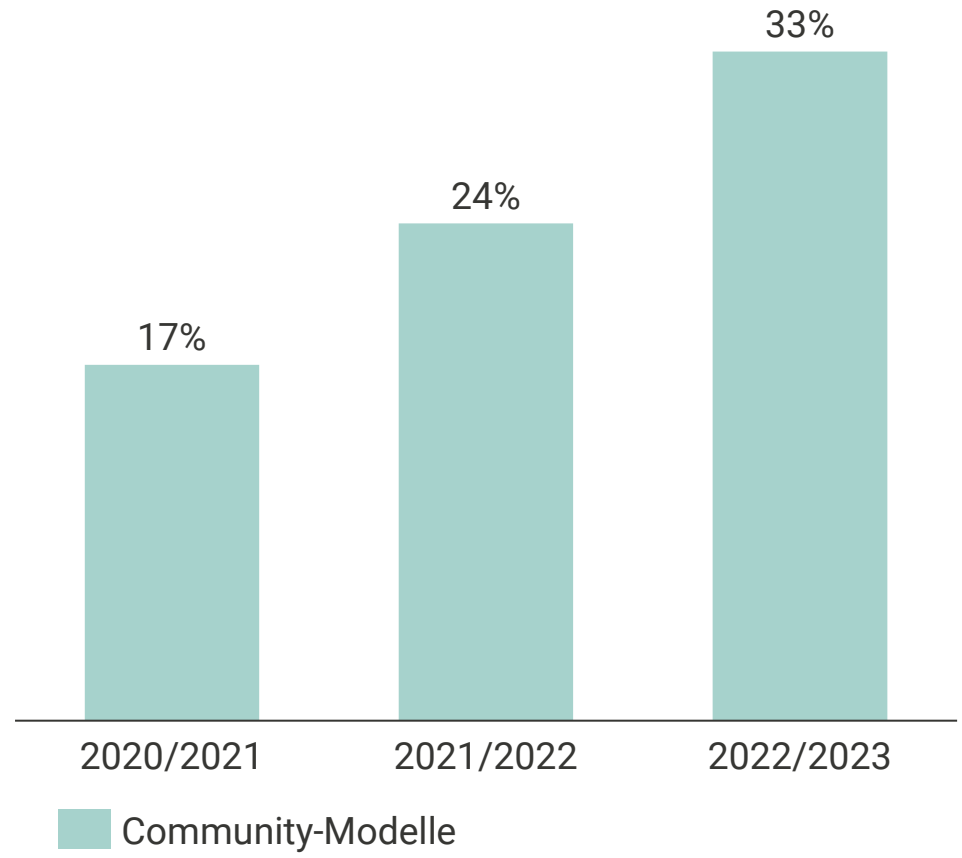


- Der absolute digitale Umsatz stieg im Geschäftsjahr 2022/2023 um 6% von 30 Mio. Euro im Vorjahr auf 32 Mio. Euro
- Von dem 31,7 Mio. Euro digitalen Umsatz in 2022/2023 belaufen sich 16,0 Mio. Euro auf Audio und 15,7 Mio. Euro auf eBook.

DIGITALE VORREITERSCHAFT AUSGEBAUT

UMSATZANTEIL COMMUNITY MODELLE

Konzern – Umsatzanteil Community-Modelle



Community Modelle:

- LYX
- Community EDITIONS
- one
- SMARTICULAR

COMMUNITY KOSMOS VERLAGSMARKE LYX



Owned & Social Media



Commerce Highlights



Events / Pop Ups

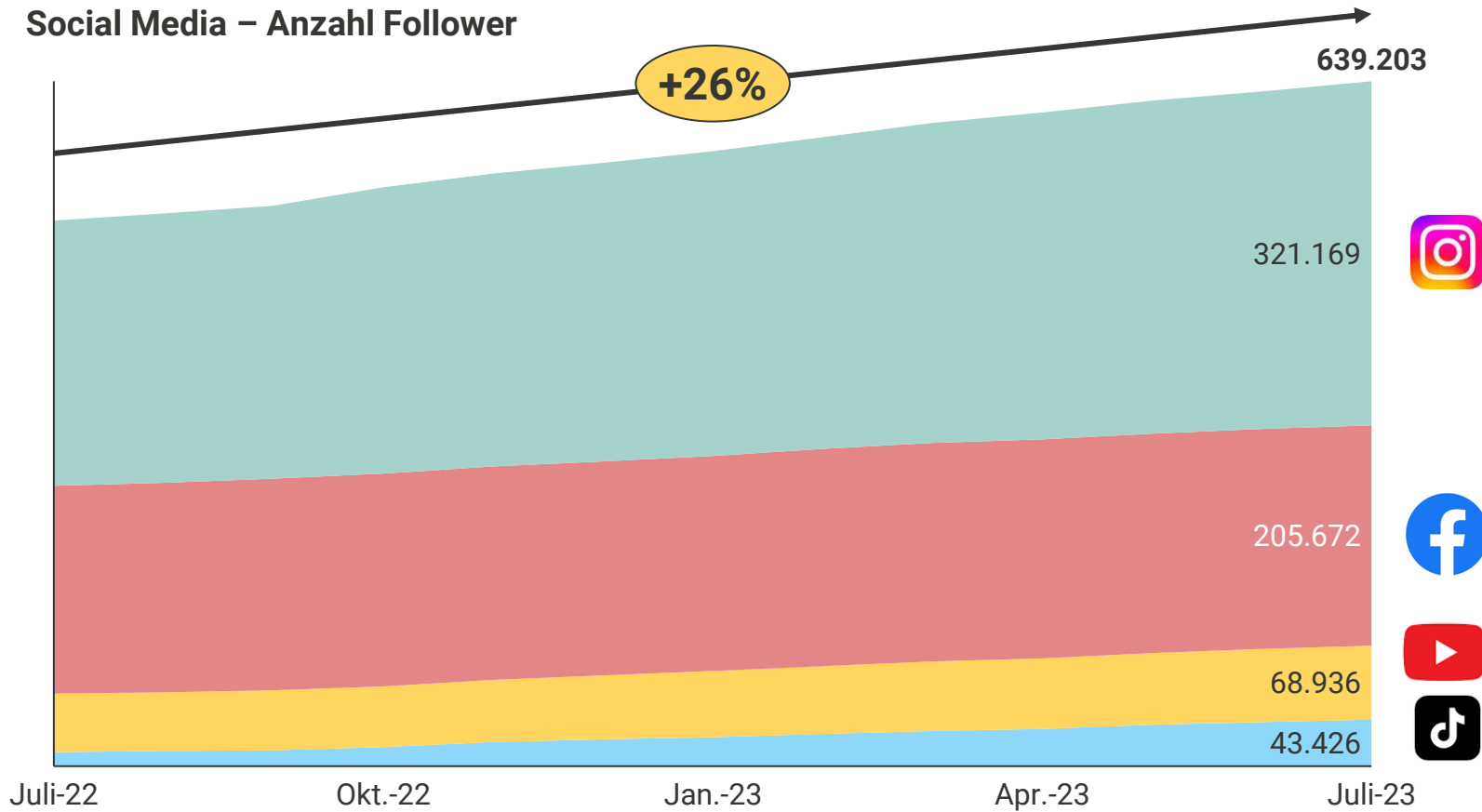
Customer/ Handel Engagement



DIGITALE VORREITERSCHAFT AUSGEBAUT

AUSBAU DIGITALES MARKETING

BAS
TEI
LÜBBE

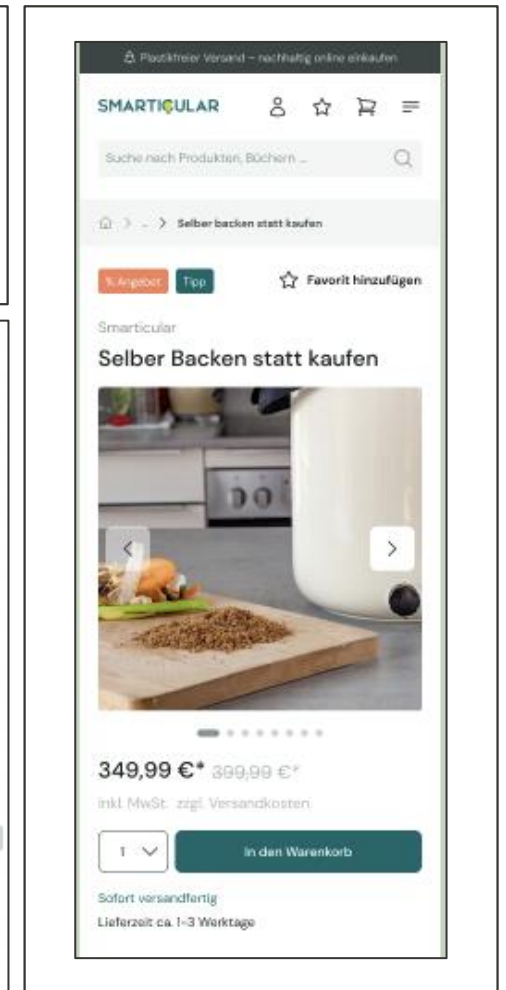
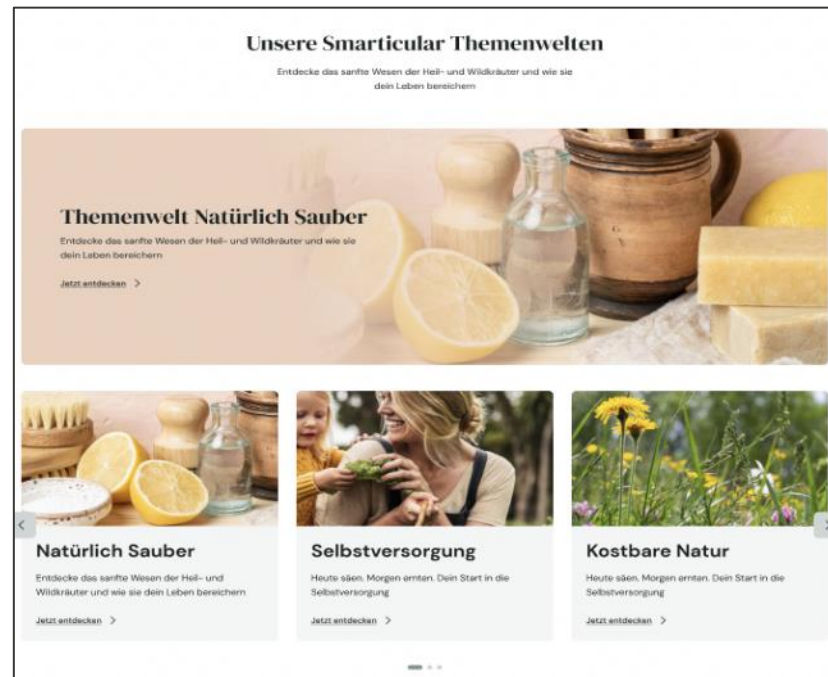
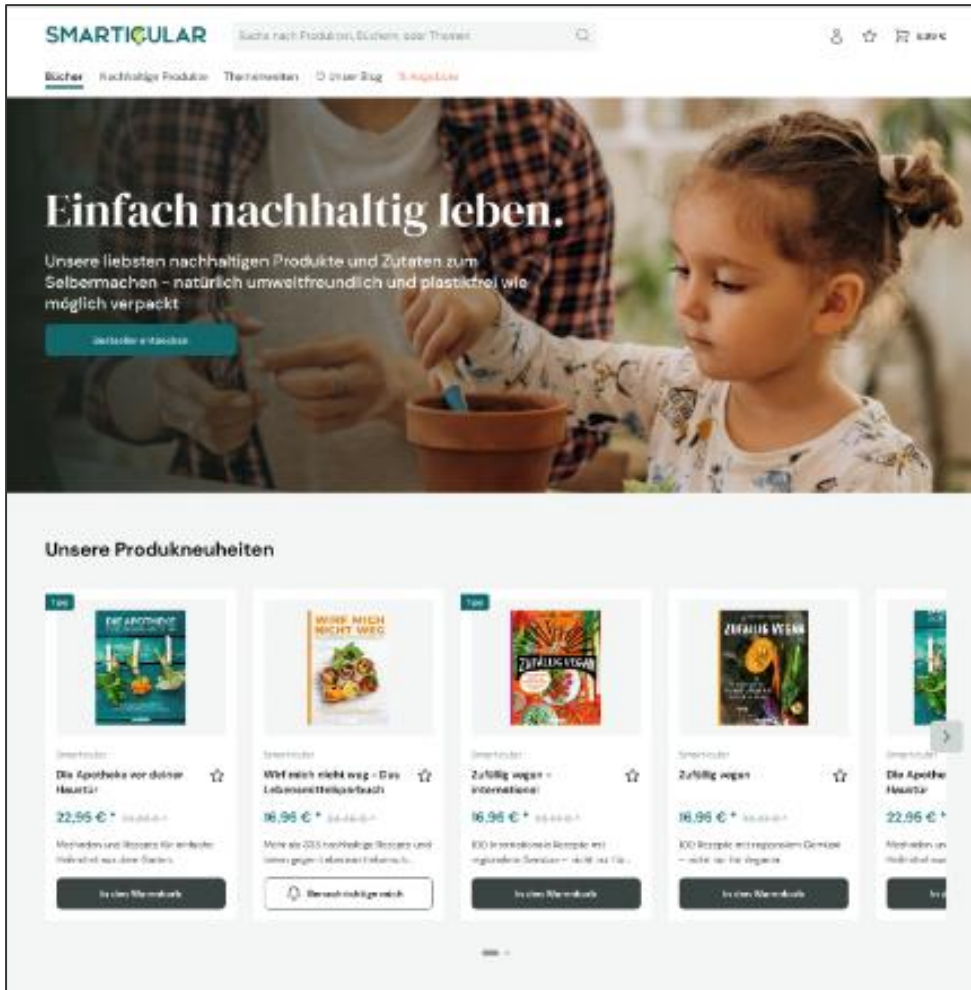


UNSERE ÜBERSCHRIFTEN DES GESCHÄFTSJAHRES 2022/23

3. Bastei Lübbe erweitert sich um Zukunftsthemen

- Neupositionierung von smarticular mit stärkerem Fokus auf Content-to-Commerce nach Wertberichtigungen; eCommerce als lukrative Geschäftsfelderweiterung der Community-Modelle.
- Fokus auf Künstliche Intelligenz sowie Automatisierungs-Technologien mit dem Ziel der Performanz-, Service- und Qualitäts-Steigerung.

ERWEITERUNG UM ZUKUNFTSTHEMEN FOKUS AUF CONTENT TO COMMERCE



ERWEITERUNG UM ZUKUNFTSTHEMEN

GRÜNDUNG NEUEN D-TO-C SHOPS

- Aufbau einer Direct-to-Consumer Marke mit Fokus auf Papeterie und Lifestyle Produkte von Social Media Künstler*innen
- Social Media Künstlerin Carmushka als Protagonistin der Marke
- Erste Produkte: Adventskalender und Kalender von Carmushka
- Neues Kinderbuch von Carmushka erscheint dieses Geschäftsjahr
- Portfolioerweiterung um weitere Influencer:innen und eigengebrandete Produktsortimente

humble but bold.



carmushka
1,1 Mio. Follower
auf Instagram
Entrepreneur
Bestsellerautorin



UNSERE ÜBERSCHRIFTEN DES GESCHÄFTSJAHRES 2022/23

3. Bastei Lübbe erweitert sich um Zukunftsthemen

- Neupositionierung von smarticular mit stärkerem Fokus auf Content-to-Commerce nach Wertberichtigungen; eCommerce als lukrative Geschäftsfelderweiterung der Community-Modelle.
- Fokus auf Künstliche Intelligenz sowie Automatisierungs-Technologien mit dem Ziel der Performanz-, Service- und Qualitäts-Steigerung.

4. Bastei Lübbe etabliert sich als Dividententitel

- Zum dritten 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

DIVIDENDENVORSCHLAG 16 CENT JE AKTIE

BAS
TEI
LÜBBE

Bastei Lübbe Aktie – Schlusskurs in Euro



Bastei Lübbe Aktie – Research

	KURSZIEL	EMPFEHLUNG
SOLVENTIS RESEARCH	7,70 Euro	Kaufen
DZ BANK RESEARCH	6,00 Euro	Kaufen
WARBURG RESEARCH	7,80 Euro	Kaufen

Bastei Lübbe Aktie – Dividende

	2021/2022	2022/2023
DIVIDENDE PRO AKTIE	0,40 Euro	0,16 Euro ¹
AUSZAHLUNGSQUOTE ²	47,0%	48,4%

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

BESTÄTIGUNG UNSERES ZUKUNFTSWEGES

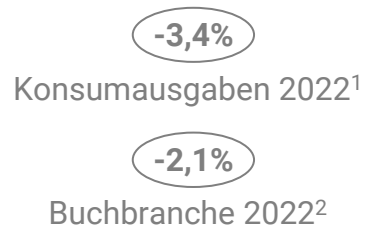
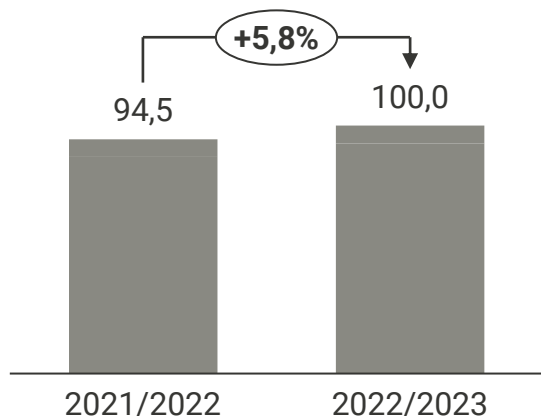
- ▶ Hochwertige, populäre Unterhaltung erweist sich als ein Grundbedürfnis der Menschen. Digitale und gedruckte Bücher sind eine resistente, feste Größe dieses Bedürfnisses.
- ▶ Die Rahmen- und Erfolgsbedingungen dafür sind zunehmend digitaler Natur. Entsprechend sehen wir unseren Zielkurs, der progressive Treiber der Buchbranche zu sein, vielfach bestätigt.
- ▶ Communities verlangen stetig nach einer ganzheitlicheren Bespielung. Für uns als Verlag entstehen daraus neue Chancen der Geschäftsfelderweiterung sowie die Möglichkeit, in umliegende Geschäftsmodelle und Kompetenzen hineinzuwachsen.
- ▶ Das erhöht unser Potential für organisches Wachstum und erweitert zugleich unseren Scope für anorganische Erweiterungen.

2

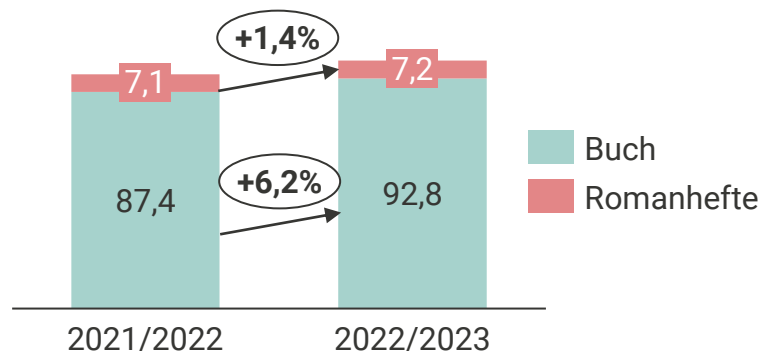
FINANZKENNZAHLEN UND AUSBLICK

DEUTLICHE UMSATZSTEIGERUNG MIT NACHHALTIGEN TREIBERN IN SCHWIERIGEM MARKTUMFELD

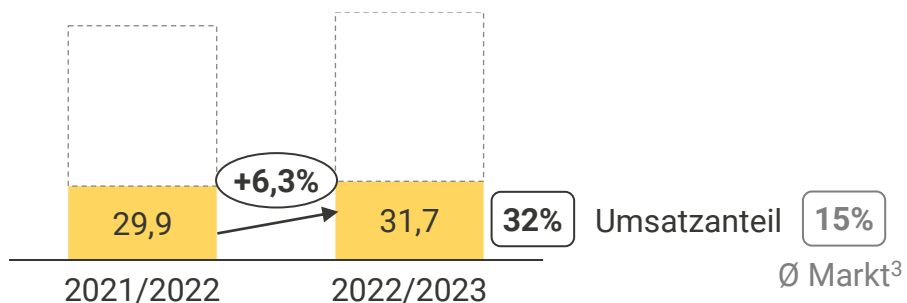
Umsatz - Gesamt



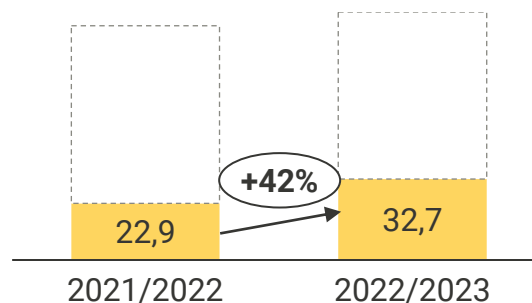
Umsatz - Segmente



Umsatztreiber Digital



Umsatztreiber Community-Modelle



LYX
Community EDITIONS
one
SMARTICULAR

in Mio. Euro

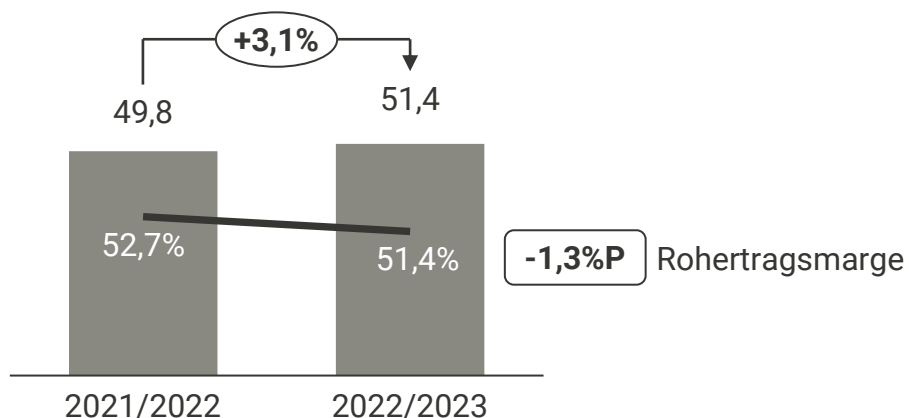
¹ Preisbereinigte Entwicklung der Konsumausgaben der privaten Haushalte in Deutschland, Quelle: Statistisches Bundesamt

² Umsatz in den zentralen Vertriebswegen, Quelle: Börsenverein des Deutschen Buchhandels

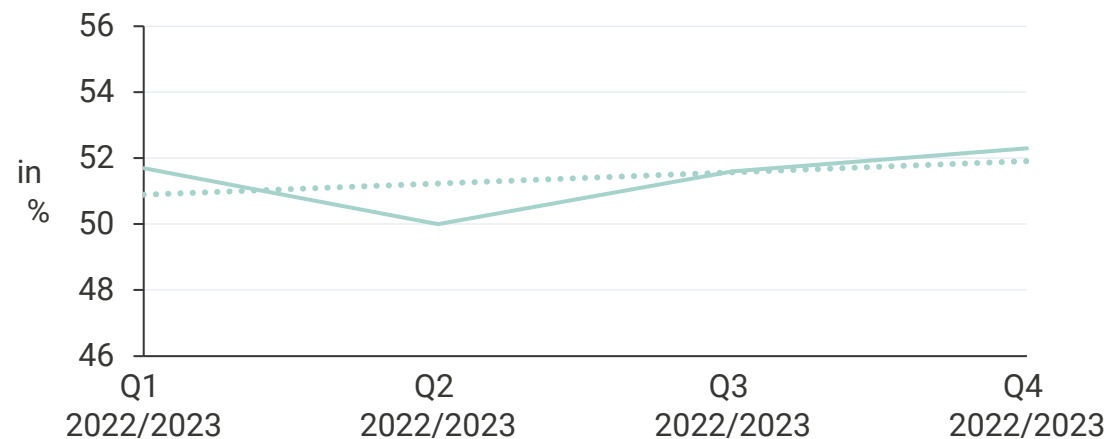
³ Buchmarkt inkl. Hörbücher (physisch & download), E-Books & Abonnements, Quelle: GfK

MARGENEFFEKT DURCH KOSTENSTEIGERUNGEN UND AUßERORDENTLICHE EREIGNISSE

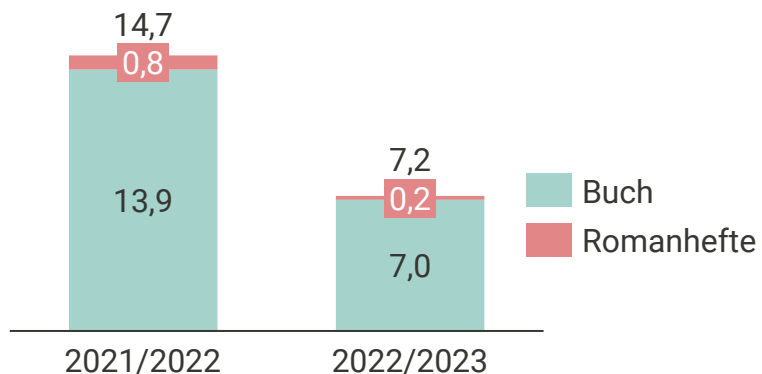
Rohertrag / Rohertragsmarge



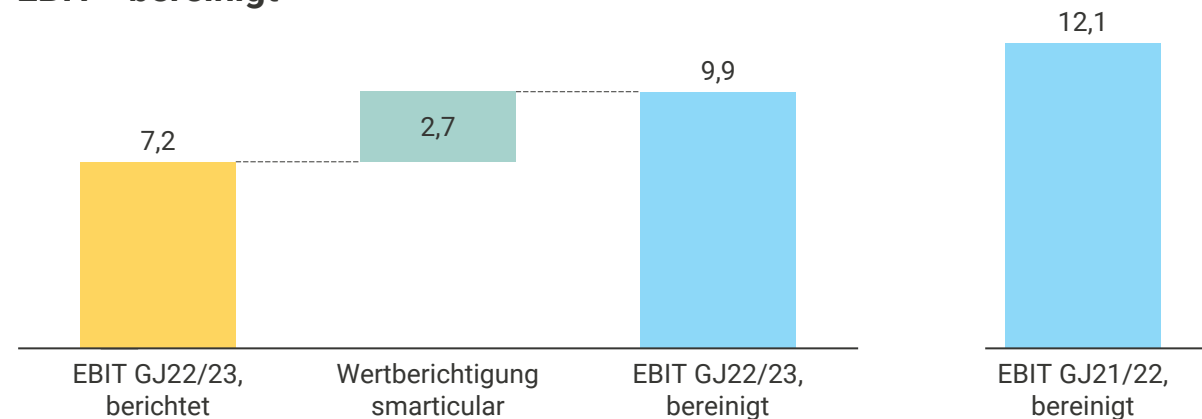
Rohtragsmarge* – Entwicklung und Trendlinie



EBIT



EBIT - bereinigt



in Mio. Euro; *) operative Rohertragsmarge

ZUVERSICHTLICHE PROGNOSE

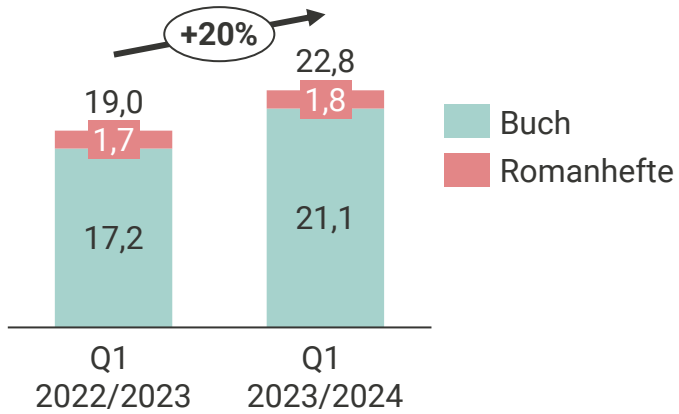
PERIODENFREMDER CASHFLOW-EFFEKT

Konzern – Prognose

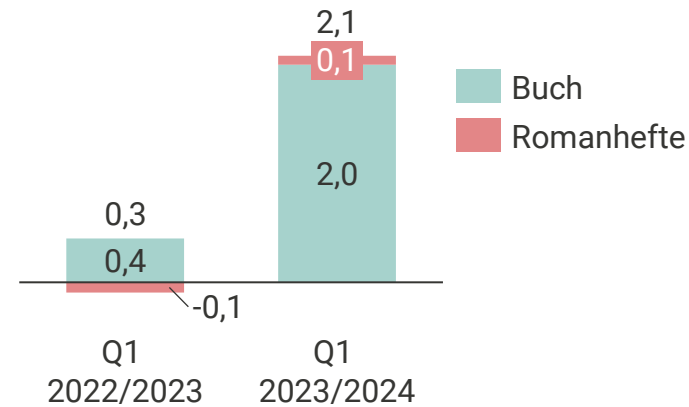
in Mio. Euro	2022/2023	2023/2024	Tendenz
Umsatz	100,0	100 – 105	↗
EBIT	7,2	9 – 10	↗
EBIT-Marge	7,2%	9% – 10%	↗
EBIT, bereinigt	9,9	9 – 10	→
EBIT-Marge, bereinigt	9,9%	9% – 10%	→
Free Cashflow	9,7	-0,5 – 0,5	↘

UMSATZSTEIGERUNG IM ERSTEN QUARTAL BEI ERHÖHTER PROFITABILITÄT

Umsatz



EBIT



Umsatztreiber:

- Digital (insbesondere Audio)
- Community-Modelle (insbesondere LYX)
- Belletristik

- Stabiler Kostenstruktur führt zu verbesserter Profitabilität
- EBIT-Marge 9,2% (+7,5%Punkte)

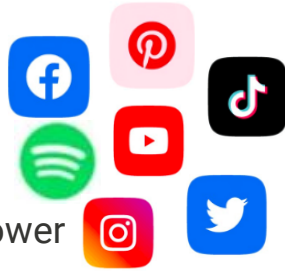
3

VERMARKTUNG

IMMER NAH AN DER ZIELGRUPPE

#DIEMISCHUNGSMACHTS

BAS
TEI
LÜBBE



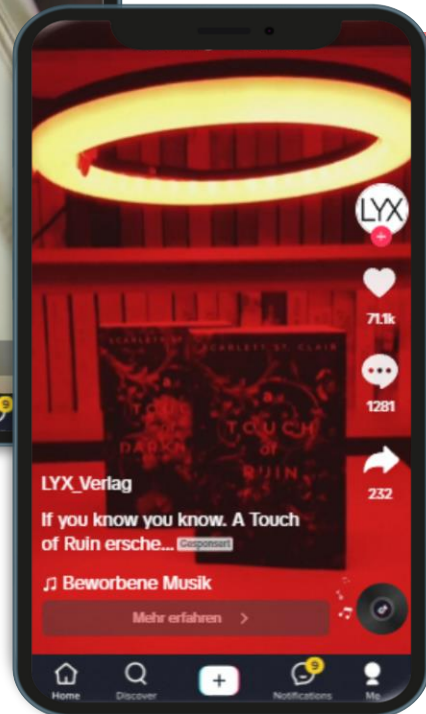
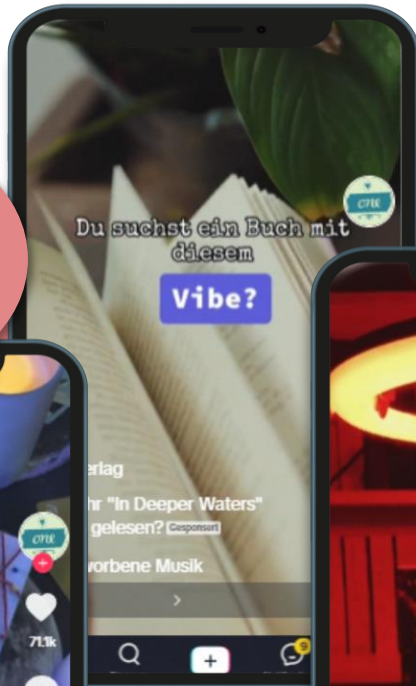
~640k Follower



BOOKTOK MACHT JUNGE MENSCHEN ZU BUCHKÄUFERN

#TIKTOKMADEMEREADIT

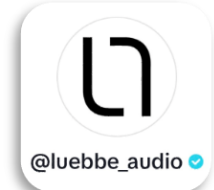
Trendige Inhalte:
Sternzeichen,
Vibes & Sounds



Creator-Content und Kooperationen

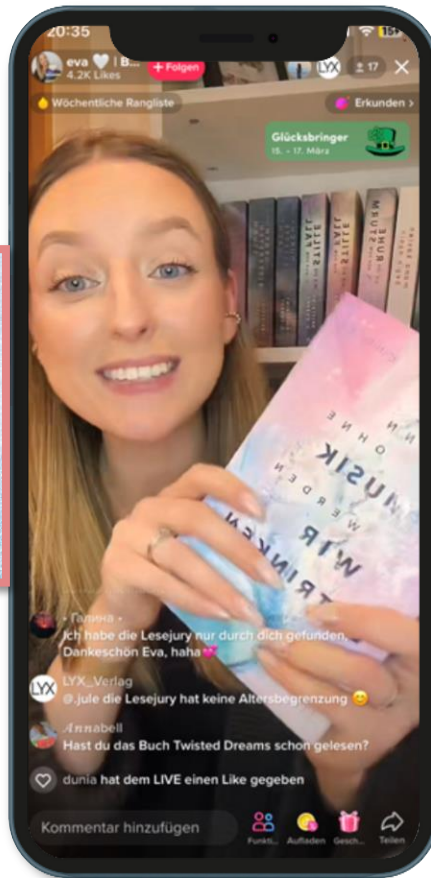


Persönlich und Nah dran



LESEJURY-COMMUNITYGRUPPEN FEATURED BY CREATORS

#LIVESTREAMING #GEMEINSAMLESEN



STORYTELLING BEGINNT IN UNSEREM CONTENTSTUDIO

#BEHINDTHESCENES #FEELIT

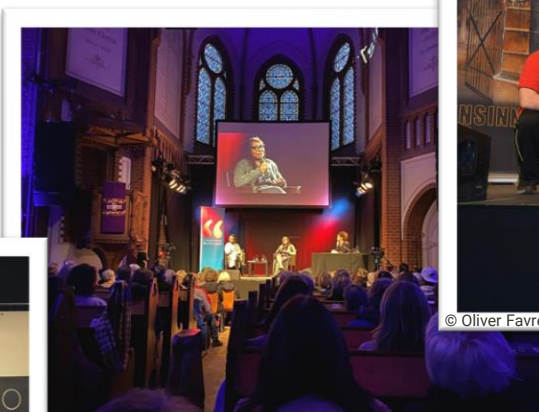


MARKENBINDUNG DURCH GEMEINSAME ERLEBNISSE

#MAGIC MOMENTS



© Oliver Favre



© Oliver Favre



© Oliver Favre



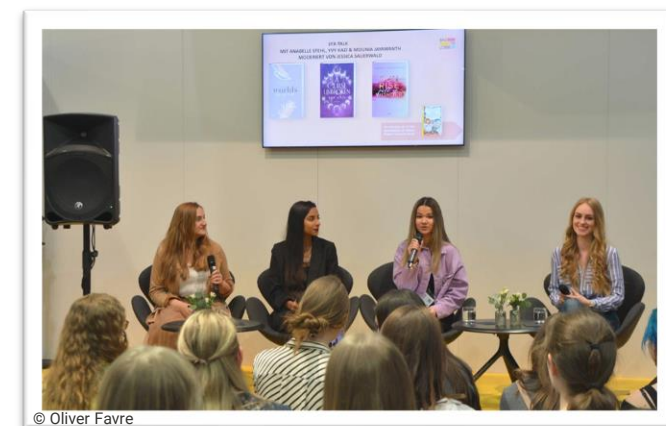
© Oliver Favre



© Siggli Fox



© Siggli Fox



© Oliver Favre

PRODUKTE, DIE BEGEHRICHKEIT WECKEN

#MUSTHAVE #BÜCHERLIEBE

BAS
TEI
LÜBBE



AUS LESERINNEN WERDEN SAMMLERINNEN
#BOOKSTAGRAM #BOOKLOVER

BAS
TEI
LÜBBE



4

PROGRAMM

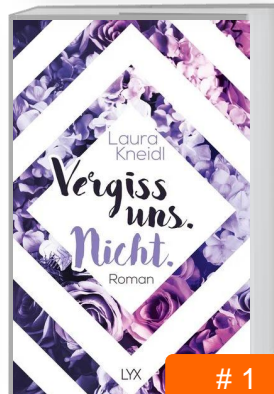
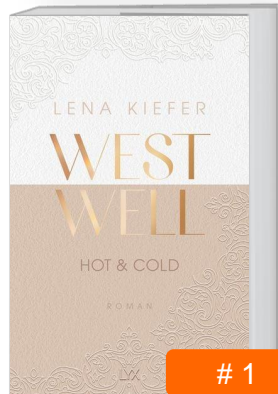
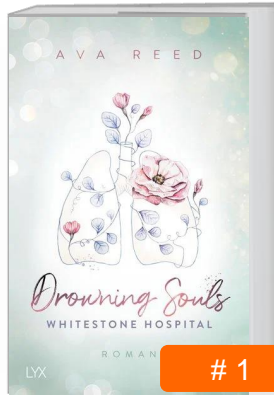
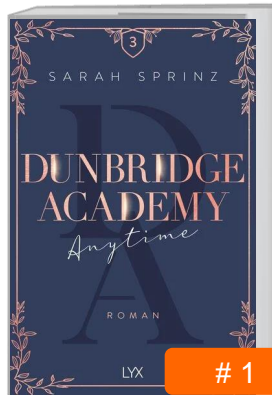
PROGRAMM-MASSNAHMEN FÜR NACHHALTIGES WACHSTUM

- Mittels Community-Marken die jungen Lesebegeisterten an uns binden

MITTELS COMMUNITY-MARKEN DIE JUNGEN LESEBEGEISTERTEN AN UNS BINDEN

New Adults

LYX



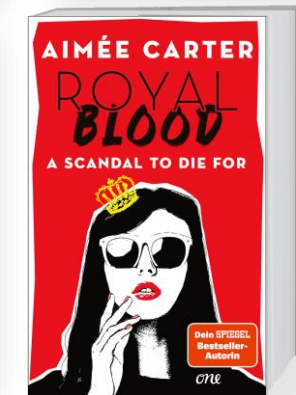
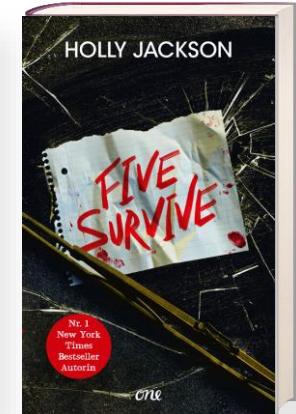
Influencer*innen Communities

Community
EDITIONS



Young Adults

one



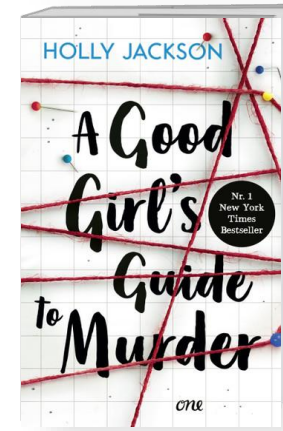
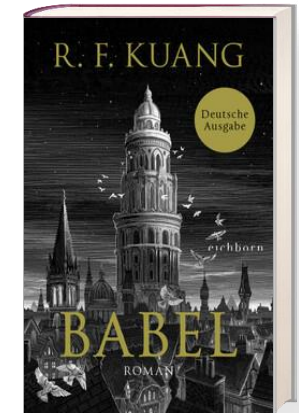
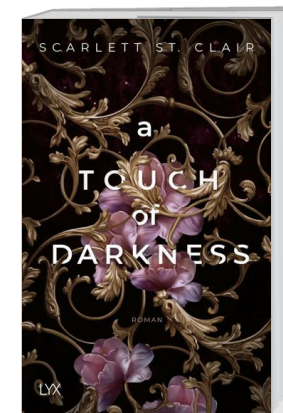
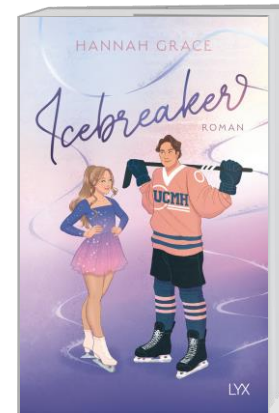
SPIEGEL
Bestseller

PROGRAMM-MASSNAHMEN FÜR NACHHALTIGES WACHSTUM

- Mittels Community-Marken die jungen Lesebegeisterten an uns binden
- **#BookTok Trendthemen bedienen und befeuern**

#BOOKTOK TRENDTHEMEN BEDIENEN UND BEFEUERN

Auszug „#BookTok“ Bestseller

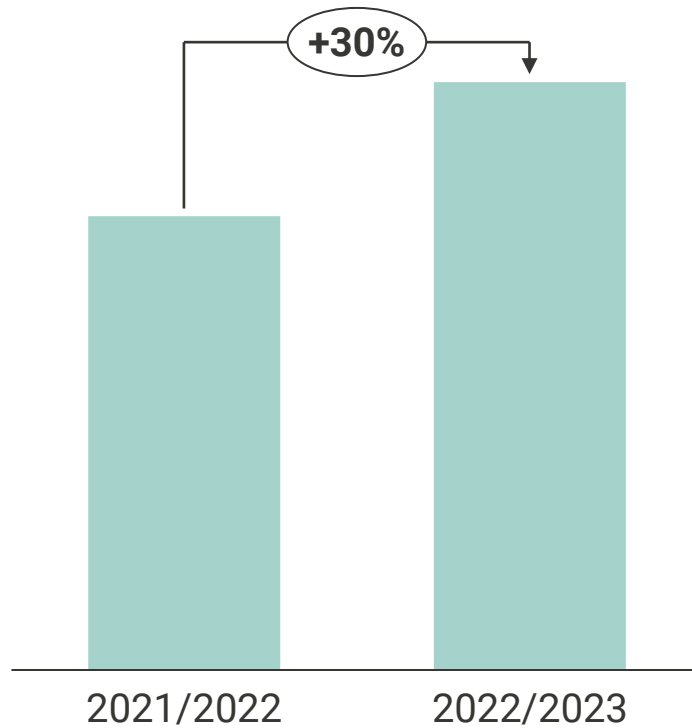


PROGRAMM-MASSNAHMEN FÜR NACHHALTIGES WACHSTUM

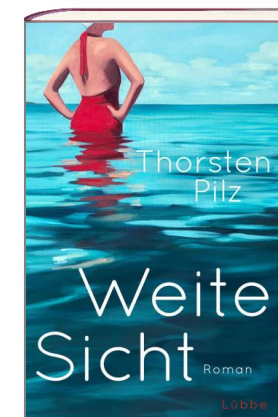
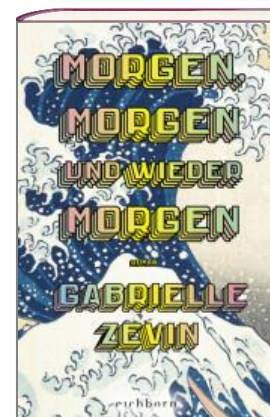
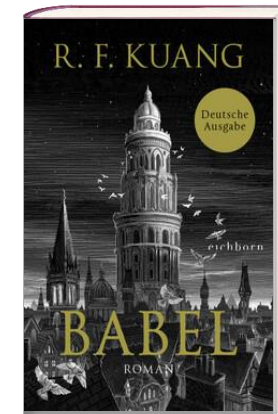
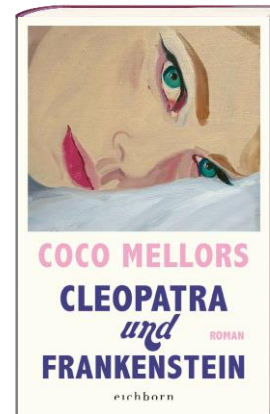
- Mittels Community-Marken die jungen Lesebegeisterten an uns binden
- #BookTok Trendthemen bedienen und befeuern
- **Ausweitung des Hardcover Portfolios**

AUSWEITUNG DES HARDCOVER PORTFOLIOS

Anzahl Hardcover Novitäten Print 2021/2022 vs. 2022/2023



Auszug literarische Unterhaltung



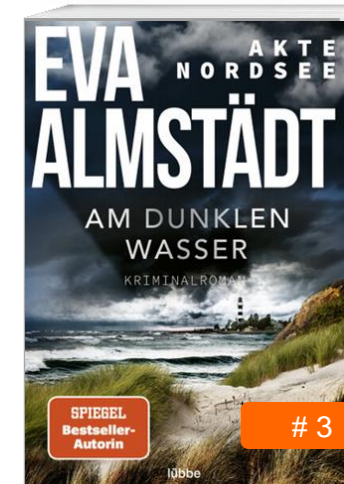
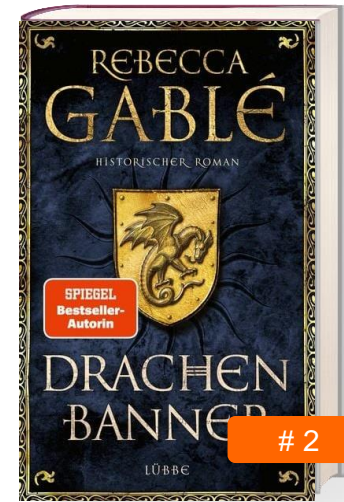
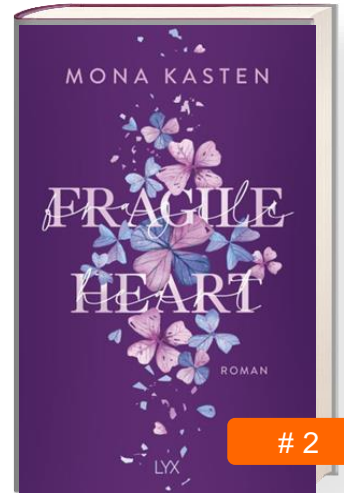
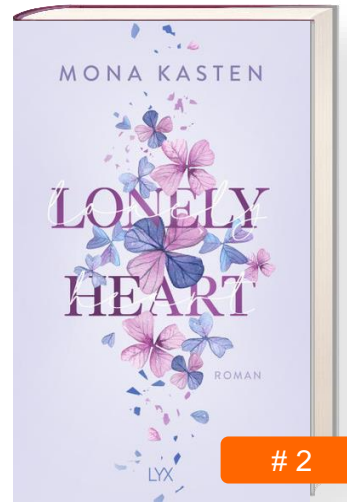
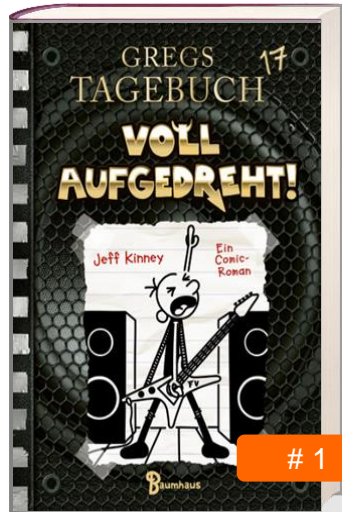
PROGRAMM-MASSNAHMEN FÜR NACHHALTIGES WACHSTUM

- Mittels Community-Marken die jungen Lesebegeisterten an uns binden
- #BookTok Trendthemen bedienen und befeuern
- Ausweitung des Hardcover Portfolios
- **Unseren Kreis der Bestseller-Garanten stetig erweitern**

KREIS DER BESTELLER-GARANTEN STETIG ERWEITERN

SPIEGEL BESTSELLER 2022/23

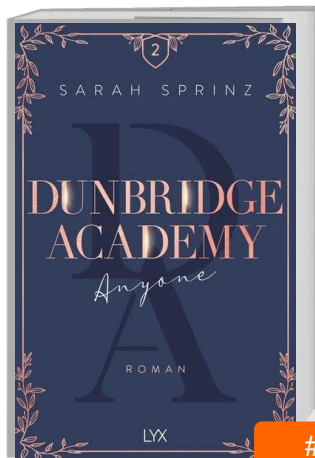
BAS
TEI
LÜBBE



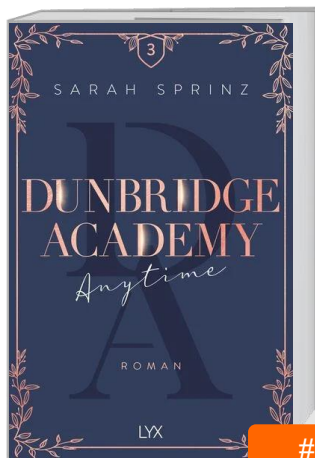
**SPIEGEL
Bestseller**

KREIS DER BESTELLER-GARANTEN STETIG ERWEITERN LYX-ERFOLGE AUF DER PB-BESTSELLERLISTE

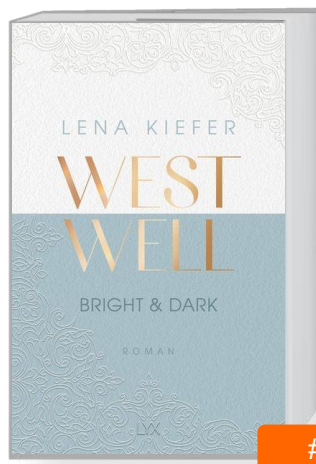
BAS
TEI
LUBBE



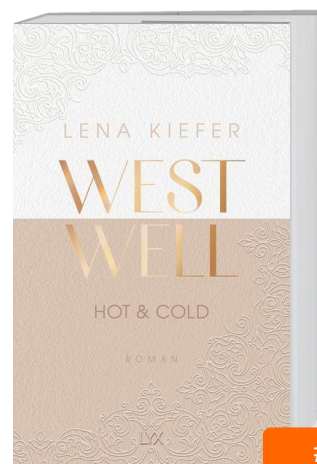
1



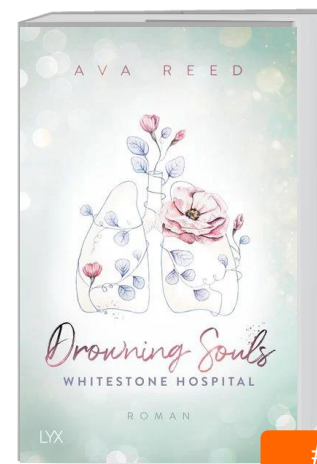
1



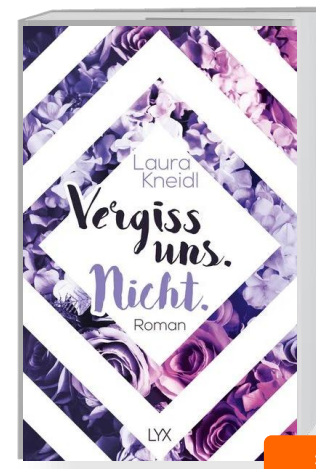
1



1

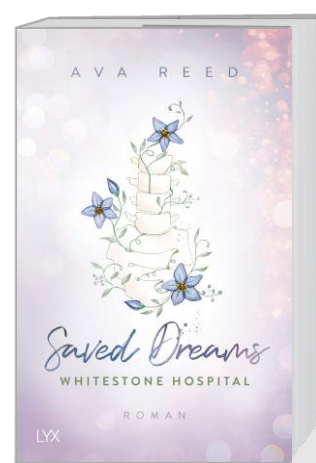
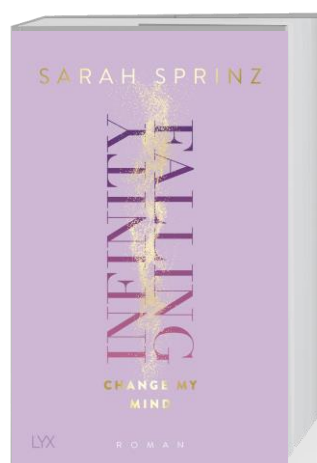
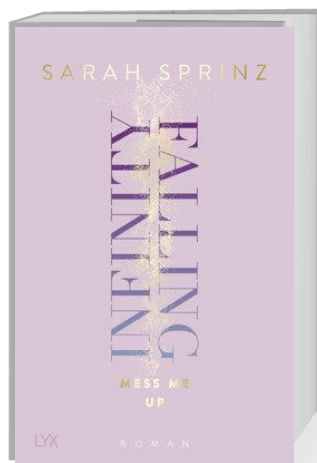


1



1

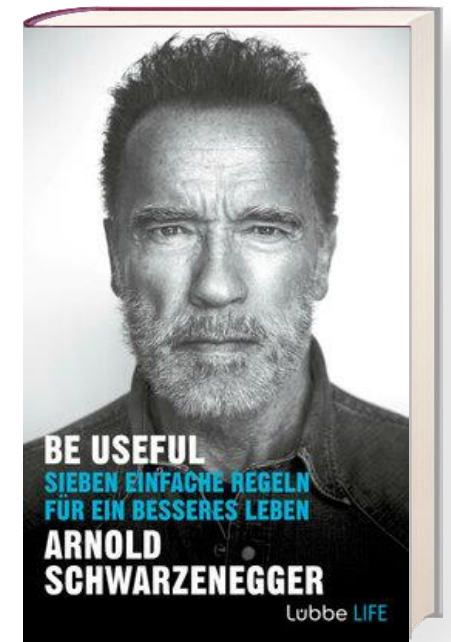
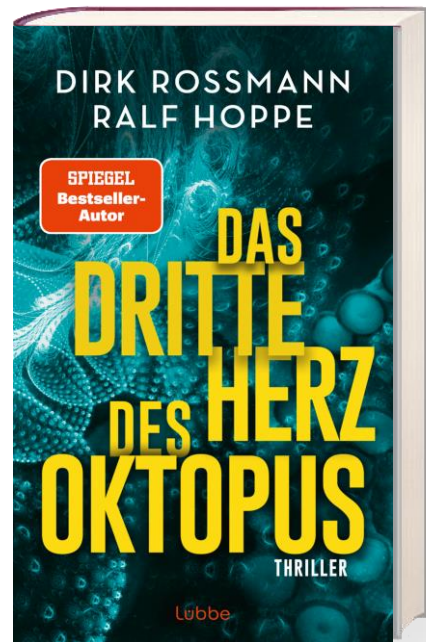
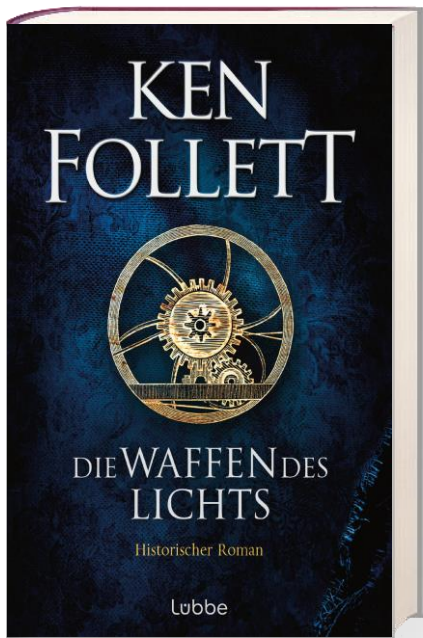
2023/2024:



SPIEGEL
Bestseller

KREIS DER BESTELLER-GARANTEN STETIG ERWEITERN AUSBLICK GESCHÄFTSJAHR 23/24

BAS
TEI
LÜBBE



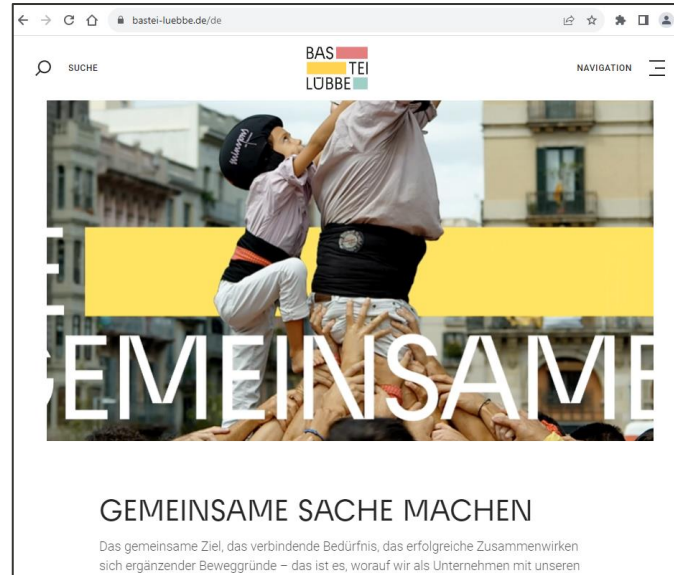
BESTÄTIGUNG UNSERES ZUKUNFTSWEGES

- ▶ Hochwertige, populäre Unterhaltung erweist sich als ein Grundbedürfnis der Menschen. Digitale und gedruckte Bücher sind eine resistente, feste Größe dieses Bedürfnisses.
- ▶ Die Rahmen- und Erfolgsbedingungen dafür sind zunehmend digitaler Natur. Entsprechend sehen wir unseren Zielkurs, der progressive Treiber der Buchbranche zu sein, vielfach bestätigt.
- ▶ Communities verlangen stetig nach einer ganzheitlicheren Bespielung. Für uns als Verlag entstehen daraus neue Chancen der Geschäftsfelderweiterung sowie die Möglichkeit, in umliegende Geschäftsmodelle und Kompetenzen hineinzuwachsen.
- ▶ Das erhöht unser Potential für organisches Wachstum und erweitert zugleich unseren Scope für anorganische Erweiterungen.

UNSER NEUER CORPORATE UND EMPLOYER BRANDING AUFTRITT



GESCHÄFTS
BERICHT
2022/23



70 JAHRE BASTEI LÜBBE NOCH NIE GELANGWEILT



BASTEI LÜBBE AG

Schanzenstraße 6 - 20
51063 Köln

0221 - 8200 0
investorrelations@luebbe.de

www.bastei-luebbe.de

