

bmp media investors

Herzlich Willkommen zur Hauptversammlung 2014

“We are entering what has been termed the ‘Second Machine Age’ – a new era where digital technologies are being as transformational to society and the economy as the steam engine was during the Industrial Revolution.”

Prof. Dr. Torsten Oltmanns
- Partner and Global Marketing & Communications Director -
(Roland Berger Strategy Consultants)

Agenda

- **Geschäftsjahr 2013**
- Status 2014
- Ausblick 2014
- Tagesordnung zur Hauptversammlung

bmp ist mit folgenden Zielen ins Jahr 2013 gestartet ...

- Portfolioentwicklung
 - fünf Neuinvestments
 - erfolgreiche Wertentwicklung des bestehenden Portfolios
 - ein bis zwei (Teil-)Exits aus dem Portfolio

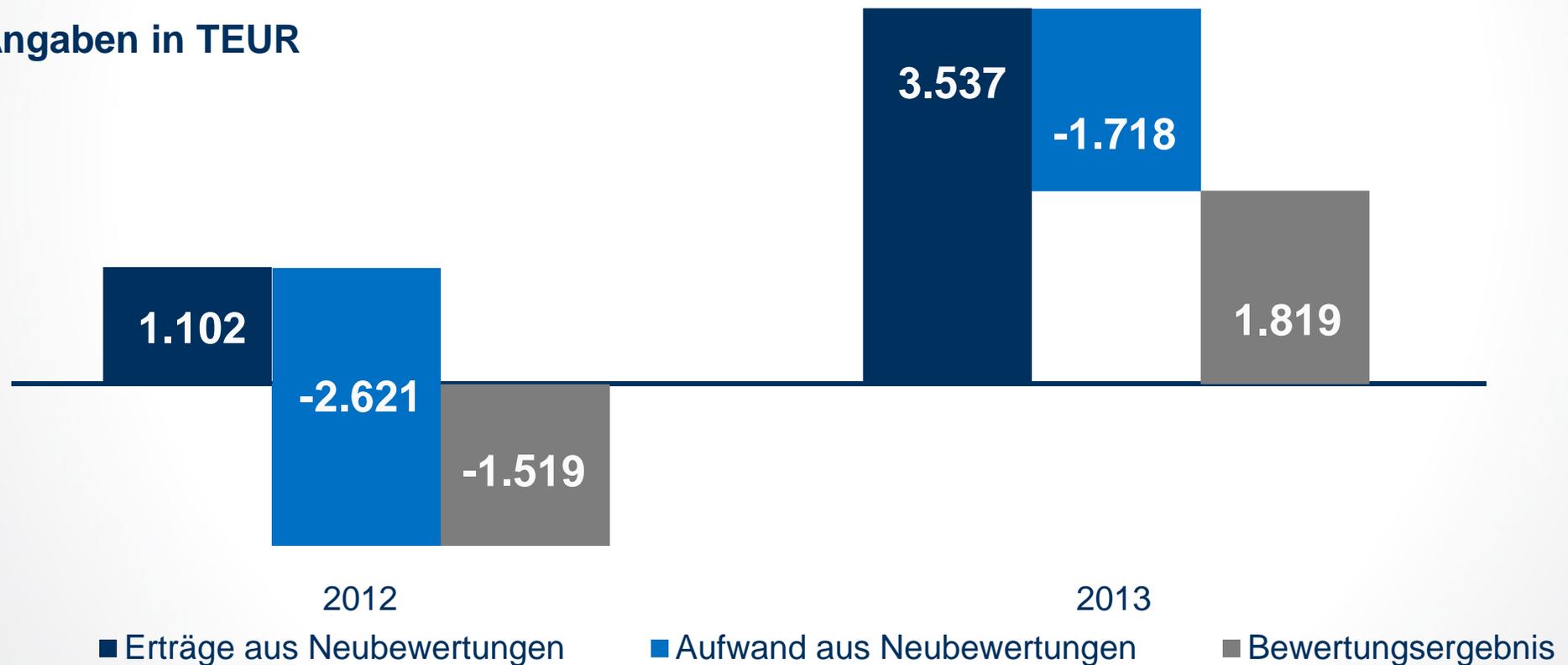
- Finanzziele
 - Gewinn > 1 Mio. EUR
 - EK zum Jahresende im Bereich 20-25 Mio. EUR
 - Eigenkapitalquote annähernd 100%
 - NAV >1 €/Aktie

Drei neue Beteiligungen wurden eingegangen ...

 department one	Agentur für Kundenbindungs- und -aktivierungsprogramme	03/2013	45,00 %
 FERRET	SaaS-Lösung zur Analyse von Inhalten im Web	04/2013	30,98 %
 komoot HUMAN CENTRIC NAVIGATION	Persönlicher Guide für Fahrrad- und Outdoorerlebnisse	10/2013	5,34 %

Die Wertentwicklung des Portfolio war insgesamt positiv, Haupttreiber waren castaclip, iversity, dailyme und betegy ...

Angaben in TEUR



Ein Trade Sale und ein Teilexit wurden erfolgreich umgesetzt ...

mbrtargeting

- Trade Sale an Ströer Digital
- Haltedauer: 16 Monate
- IRR 268%

Heliocentris 

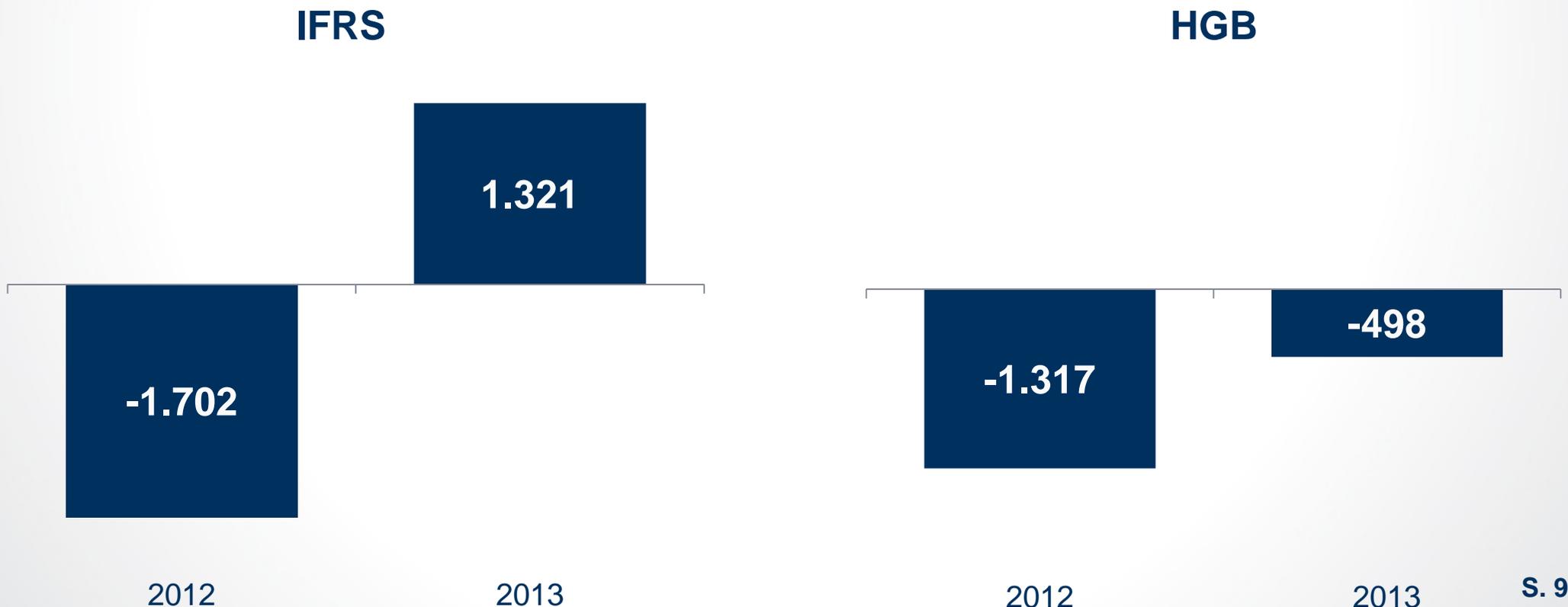
- Blocktrade von 50.000 Stücken à 7,00 EUR außerbörslich

Exits und Portfolioentwicklung führten zu einem Gewinn von 1,3 Mio. EUR...

in T€	01.01.-31.12.2012	01.01.-31.12.2013
Umsatzerlöse	1.252	1.034
Buchwertabgang von Beteiligungen und Wertpapieren	951	459
Sonstige betriebliche Erträge	1.189	1.317
Personalkosten	64	64
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Abschreibungen auf Sachanlagen	1.790	2.508
Saldo aus Neubewertung	-1.519	1.819
Finanzergebnis	181	182
Periodenergebnis	-1.702	1.321

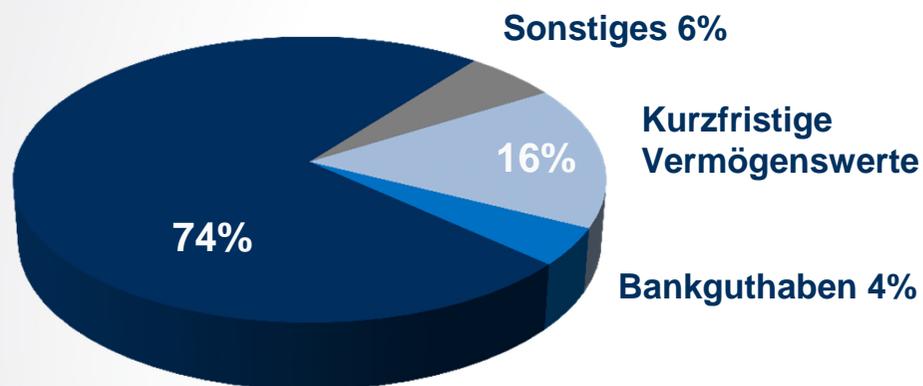
Das HGB-Ergebnis blieb noch leicht negativ, da sich Wertsteigerungen über die Anschaffungskosten hinaus erst bei Exit zeigen ...

Angaben in TEUR



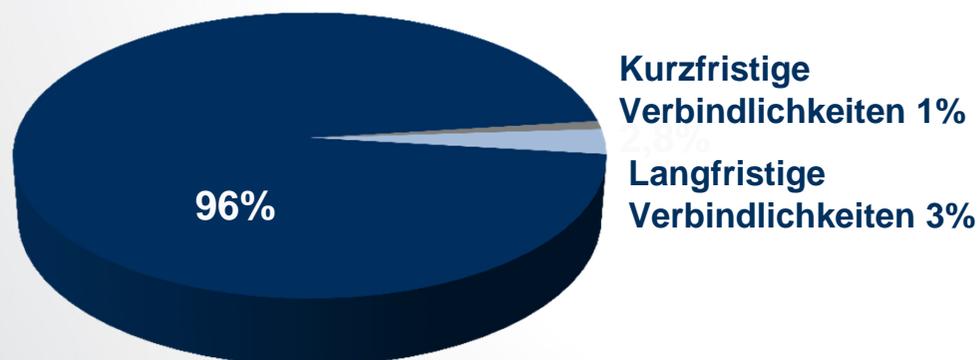
Das Eigenkapital-Ziel von 20-25 Mio. EUR wurde verfehlt ...

Aktiva



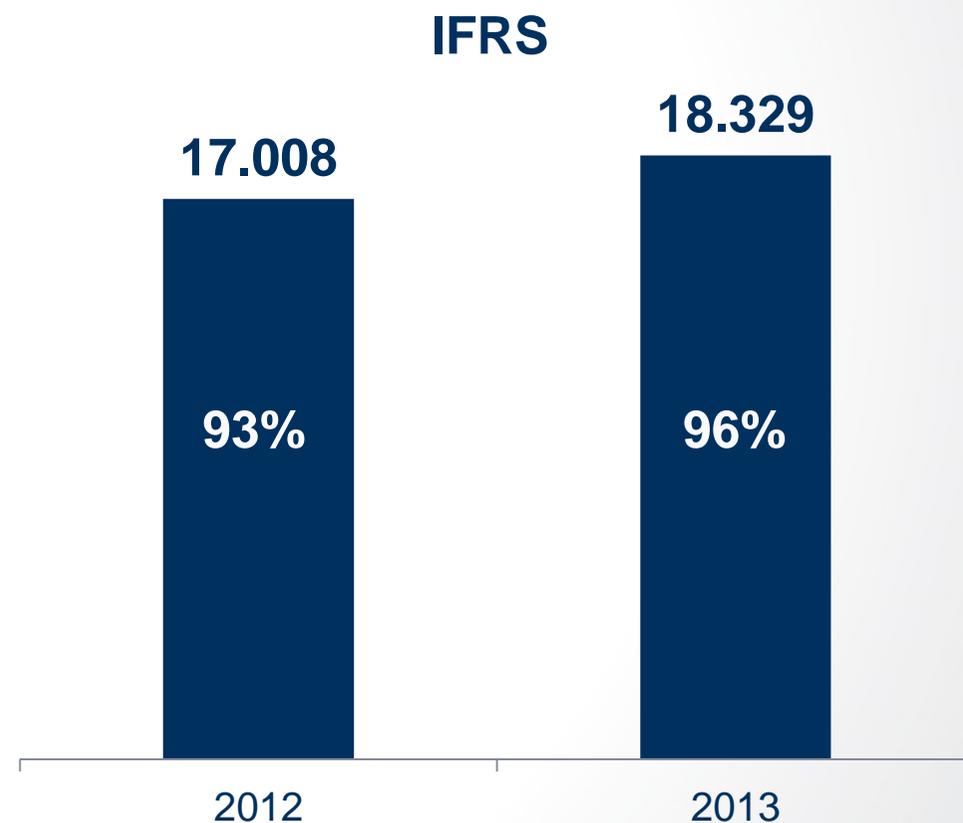
Beteiligungen

Passiva

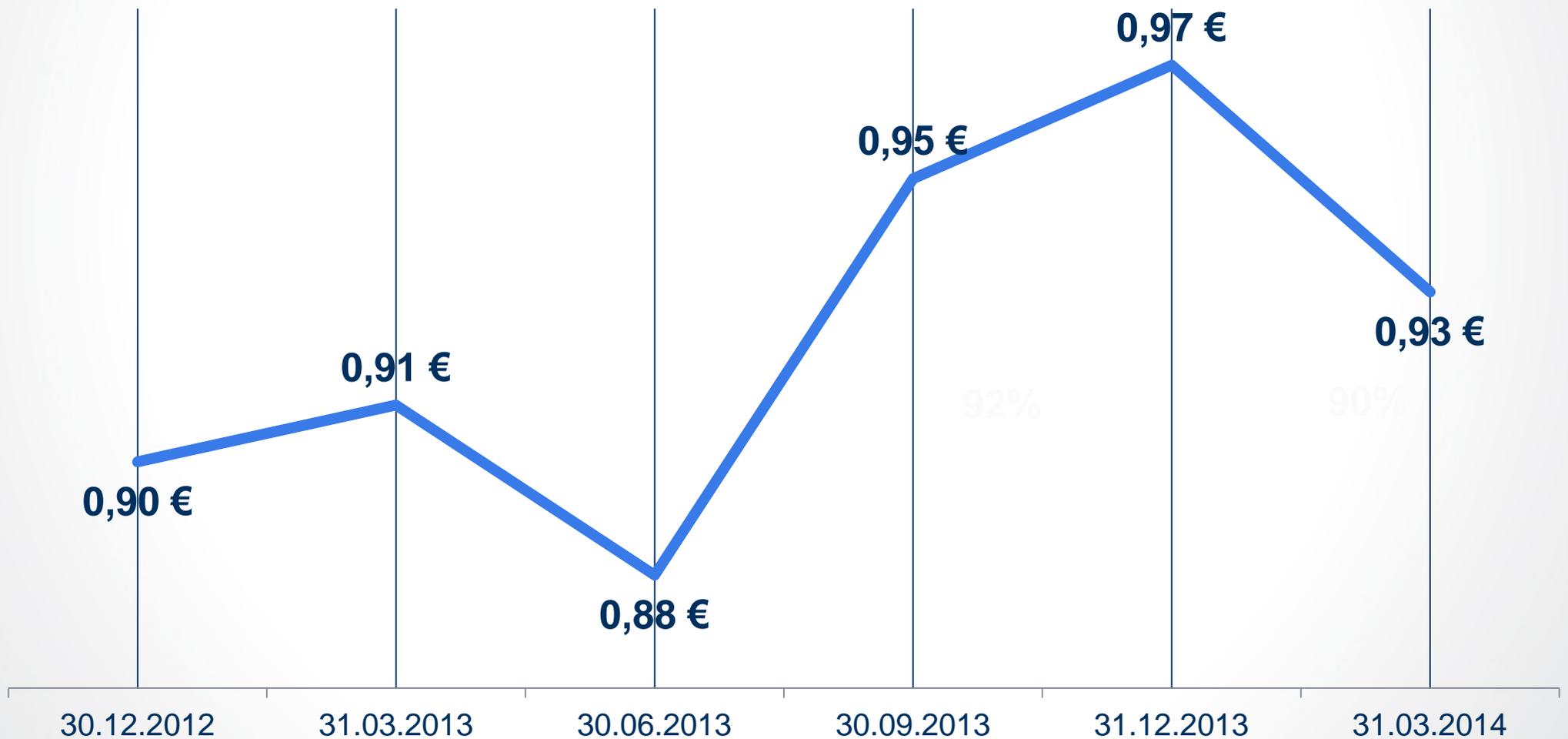


Eigenkapital

Eigenkapital in TEUR und EK-Quote



das Ziel, einen NAV (IFRS) > 1 EUR zu erzielen, wurde knapp verfehlt ...



Nach 14,2% Kursplus in 2012 konnte die bmp-Aktie in 2013 eine Performance von 27,4% erreichen ...



■ Umsatz alle Börsenplätze D — Kurs

Agenda

- Geschäftsjahr 2013
- **Status 2014**
- Ausblick 2014
- Tagesordnung zur Hauptversammlung

Im Februar 2014 wurde die erste Barkapitalerhöhung (bis zu 10%) seit zehn Jahren erfolgreich umgesetzt ...

Erhöhung des Grundkapitals um	1.881.924,00 EUR
altes Grundkapital	18.819.250,00 EUR
neues Grundkapital	20.701.174,00 EUR
Preis (Mindestausgabebetrag)	1,00 EUR
Börsenkurs im XETRA-Handel während der letzten 5 Tage vor Festsetzung des Ausgabepreises	0,98 – 1,02 EUR
Bezugsrechtsausschuss	„bis zu 10% des Grundkapitals“
Zeichner	überwiegend institutionelle Investoren

Verlust zum Ende des 1. Quartals bedingt durch negative Kursperformance der börsennotierten Beteiligungen Heliocentris und K2 (minus 0,64 Mio. EUR) ...

in T€	01.01.-31.03.2013	01.01.-31.03.2014
Umsatzerlöse	0	20
Buchwertabgang von Beteiligungen und Wertpapieren	0	20
Sonstige betriebliche Erträge	194	220
Personalkosten	18	16
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Abschreibungen auf Sachanlagen	406	421
Saldo aus Neubewertung	343	-643
Finanzergebnis	4	26
Periodenergebnis	117	-834

Positive Entwicklung im 2. Quartal ...

- Heliocentris und K2 Internet mit Kursplus
- 0,5 Mio. EUR Investments in bestehende Beteiligungen
- weitere Finanzierungsrunde castaclip für den 30.06.2014 terminiert
- zwei potenzielle Investment in der finalen Prüfung
- insgesamt erfreuliche Portfolioentwicklung

Agenda

- Geschäftsjahr 2013
- Status 2014
- **Ausblick 2014**
- Tagesordnung zur Hauptversammlung

Ziele 2014

- Portfolioziele
 - 3-5 Neuinvestments
 - erfolgreiche Wertentwicklung des bestehenden Portfolios
 - mindestens 2 Exits aus dem Portfolio

- Finanzziele
 - Erhöhung des Eigenkapitals durch Kapitalmaßnahmen 
 - deutliche Steigerung des NAV > 1 €/Aktie
 - Gewinn > 2 Mio. €

Warum wir überzeugt sind, die positive Entwicklung fortzusetzen ...

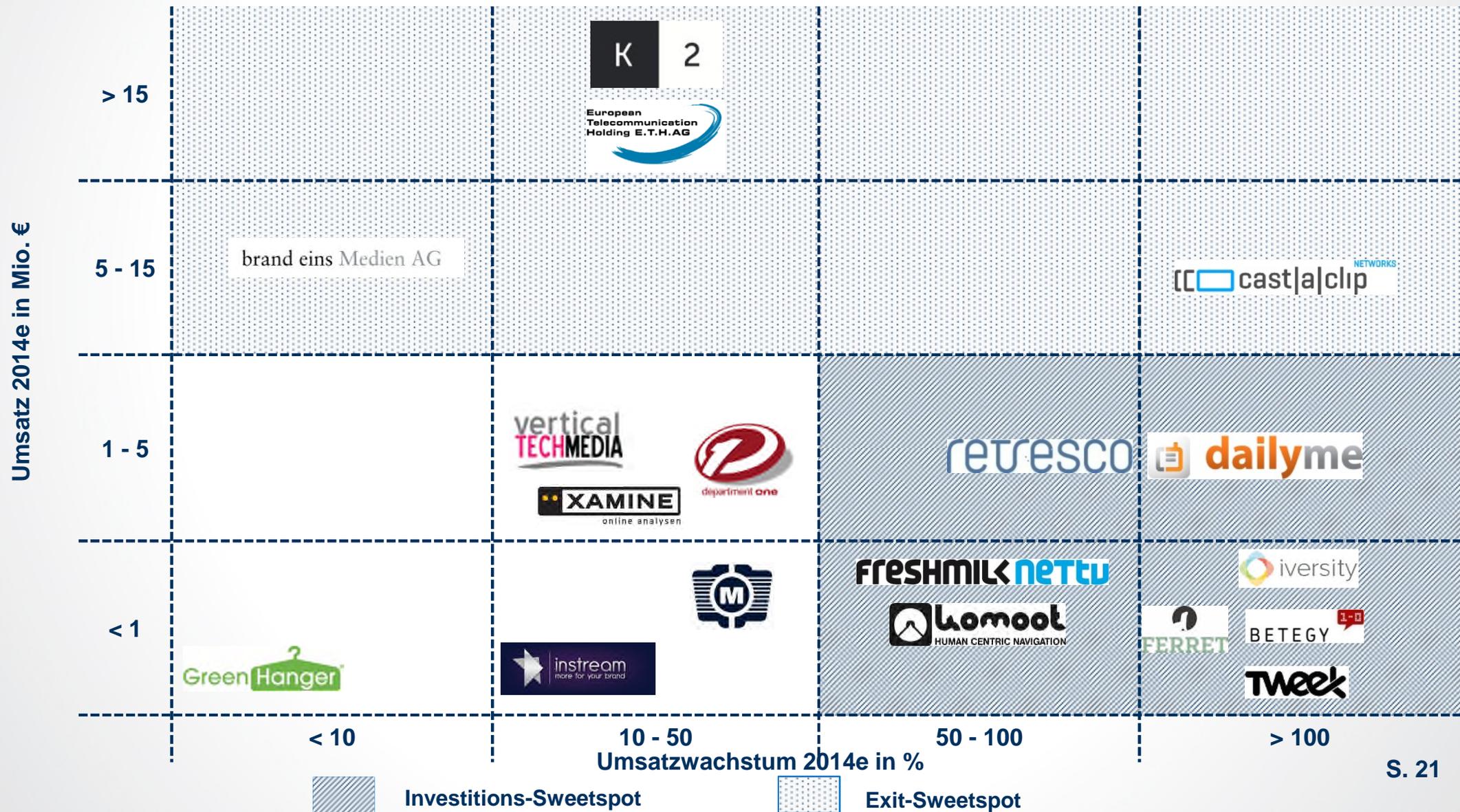
- das Segment Digital Media & Marketing Services bietet ein weit überdurchschnittliches Wachstumspotenzial auf viele Jahre hin
- die Beteiligungen sind innovativ und in der Lage, neue Märkte zu erobern
- starke und kaufwillige Player stehen als potenzielle Exit-Kanäle bereit
- der Kapitalbedarf zur Implementierung neuer Geschäftsmodelle ist überschaubar
- Unabhängigkeit (kein Corporate Venture Capital) hilft dem Deal-Flow
- bmp gilt als etablierter und respektierter Player in der Branche

Key Facts

- 18 Beteiligungen im Kernsegment
- 16x Lead Investor
- durchschnittliche Beteiligungshöhe 27 %
- durchschnittliche Investmenthöhe 0,8 Mio. €
- durchschnittliche Haltedauer 4,2 Jahre (ohne ETH, Heliocentris)

Ausblick 2014 - Portfolio

Die Hälfte des Portfolios wächst mit > 50% p.a. ...



Beispiel iversity GmbH (22,81 %)

Investment Rational:

- Marktführer von MOOCs (Massive Open Online Courses) in Europa
- nachhaltige Veränderung der Universitätslandschaft durch digitale Bildungsrevolution

Status 10/2013:

- 180.000 registrierte User
- 250.000 Kurseinschreibungen
- 24 Kurse

Status 06/2014:

- 450.000 registrierte User
- 615.000 Kurseinschreibungen
- 39 Kurse

The screenshot displays the iversity website interface. At the top, the iversity logo is on the left, and navigation links for 'Courses', 'About', 'Teach', and 'Win a Scholarship!' are in the center. On the right, there are links for 'Deutsch', 'Login', and 'Sign up'. Below the navigation is a banner with the text 'Education. Online. Free. — Enrol now!' and a 'SPRING SEMESTER' tag. A large image of daisies is featured below the banner. To the right of the image is a 'Stay in Touch' section with social media links for Facebook (154k) and Twitter (1,150). Below this is a 'Take Great Courses!' section with a list of top courses (MOOCs) by respected professors. The main content area is divided into 'Starting Soon or Just Started' and 'Upcoming' sections. The 'Starting Soon or Just Started' section features a course card for 'Web Engineering III: Web Application Qualit...' with a 'GO TO COURSE' button. The 'Upcoming' section features a course card for 'The DO School Start-Up Lab' with a 'GO TO COURSE' button. A search bar and filter tabs (ALL, CURRENT, UPCOMING, FINISHED) are visible above the course listings.

Beispiel iversity GmbH (22,81 %)

- Game Changer Thema – US-Bewertungen explodieren (Coursera/Udacity), iversity ist die Nr. 1 in Europa
- Step-Up in der Bewertung in den nächsten Monaten wahrscheinlich

The collage consists of several overlapping screenshots from German news and media websites:

- ZEITUNG ONLINE (UNI-LEBEN):** Shows a search bar and navigation menu.
- DIE WELT:** Features an article titled "Elite-Professoren bilden Studenten im Internet aus" (Elite professors educate students online) with a sub-headline "Aus den USA kommt ein neuer Trend für Jobqualifizierung und Studien nach Deutschland. Open Online Courses – Vorlesungen im Internet ganz ohne Zugangsbeschränkung begeistern die Massen." It includes a video player and social media sharing options.
- SPIEGEL ONLINE (UNISPIEGEL):** Shows a navigation menu and a search bar.
- WIRTSCHAFTS WOCHENZEITUNG:** Displays a header for "Dienstag, 2. April 2013" and a main article titled "Wirtschafts Woche" with a sub-headline "THEMEN: HOCHSCHULLEHRER". It features a "Startup der Woche" section for "Der digitale Campus iversity" by Max Haerder.
- Other elements:** A "mooc" logo, a "Digitale Vorlesungshäppchen revolutionieren die Bildung" headline, and various social media icons (Twitter, Facebook, LinkedIn) are visible throughout the screenshots.

Beispiel dailyme TV GmbH (43,91 %)

- **Investment Rational:**
 - Marktführer Mobile TV
- **Status 2014:**
 - +2 Stunden Viewtime / Woche
 - 7,8 Mio. Clipviews / Monat
 - 108 Mio. Page Impressions / Monat
 - 5,5 Mio. App-Downloads
- **Status Q2 / 2013 - 2014:**
 - Userzahlen konnten von 450.000 registrierte User auf 550.000 gesteigert werden
 - Umsatz pro User konnte um ein Drittel erhöht werden



Beispiel dailyme TV GmbH (43,91 %)

- dailyme TV erreicht das neue mobile Fernsehpublikum mit den beliebtesten TV-Sendungen. Zu jeder Zeit und an jedem Ort. Werbefinanziert.
- Reichweitenstärkste TV-App in Deutschland mit sich positiv entwickelnder Vermarktung.



Kunden:



Vermarktungs-
partner:



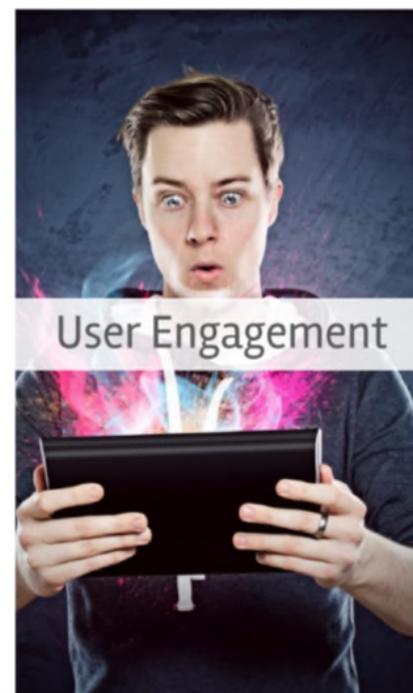
Beispiel Retresco GmbH (40,56 %)

Investment Rational:

- Marktführer für die automatisierte Content-verarbeitung

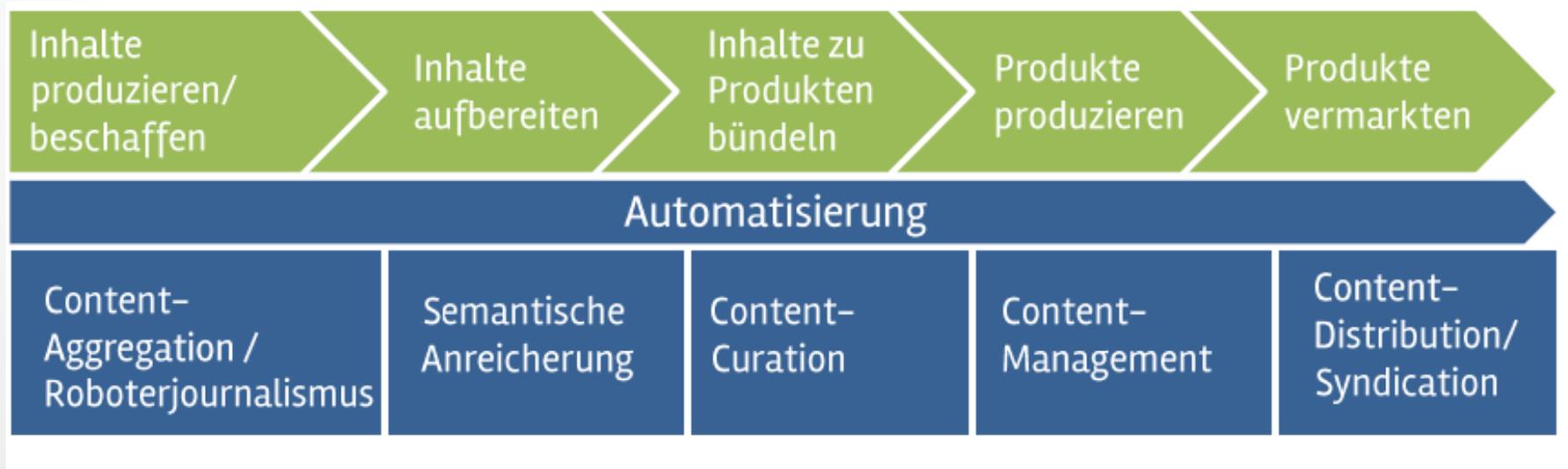
Status:

- 20+ Mitarbeiter
- Break even seit Q4 / 2013
- Umsatzverdopplung von 2013 auf 2014
- 50 Kunden



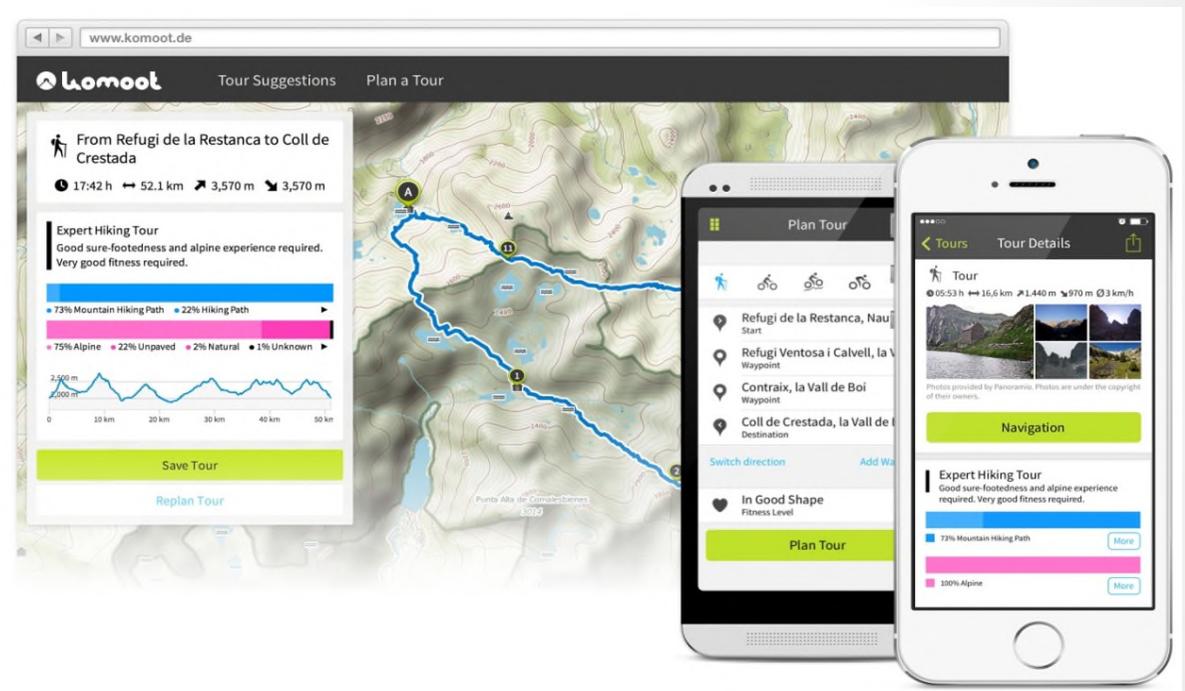
Beispiel Retresco GmbH (40,56 %)

- Retresco industrialisiert die digitale Verwertung von Daten und Content.
- Automatisierung und Semantik ist der Schlüssel für Monetarisierung, Prozessoptimierung, Traffic, Relevanz, Sichtbarkeit und User Engagement von digitalen Angeboten.
- Retresco bietet und baut Produkte und Lösungen zur automatisierten Verwertung von Daten und Content.



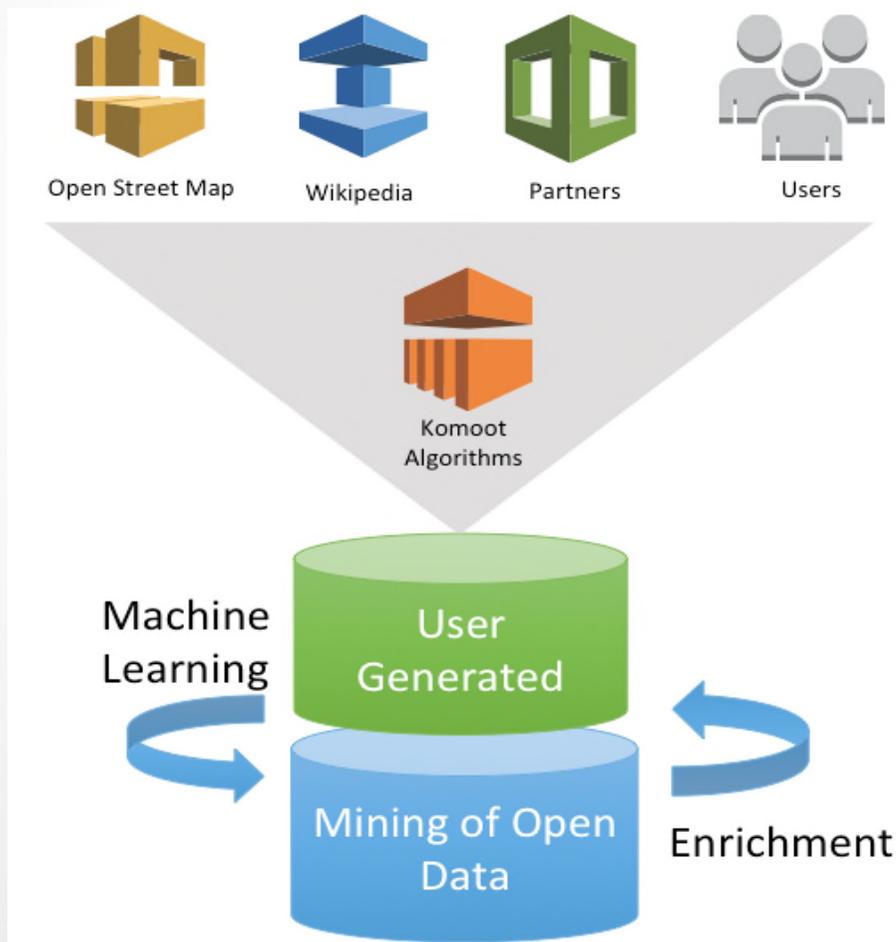
Beispiel komoot GmbH (5,34%)

- **Investment Rational:**
Aufbau zum Marktführer
Recommendations für Outdoor
Aktivitäten
- **Status 06/2013:**
 - 800.000 Downloads
- **Status 06/2014:**
 - 2 Millionen Downloads
 - Marktführer Bike&Hike in Europa
 - einziger Anbieter von Turn-by-Turn
Navigation für Outdoor weltweit.



Beispiel komoot GmbH (5,34%)

- Big Data & Recommendation → Relevanz von Geo-Daten / Maps
- Wachstum User Generated Geo-Data @komoot: 350% y/y

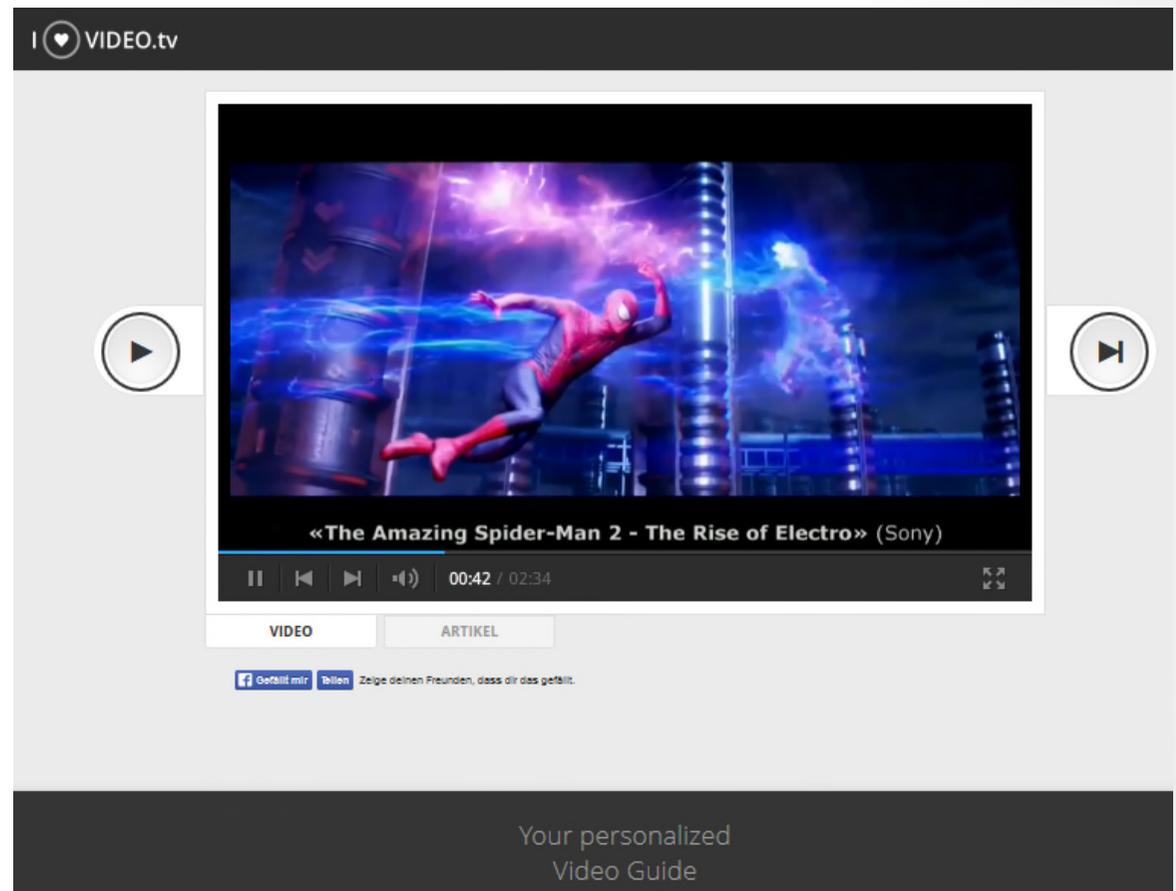


„Where to go“ for Travel, Health & Fitness

- highly scalable technology
 - no cold-start problem
 - leveraging network effects
- competitive advantage continuously grows

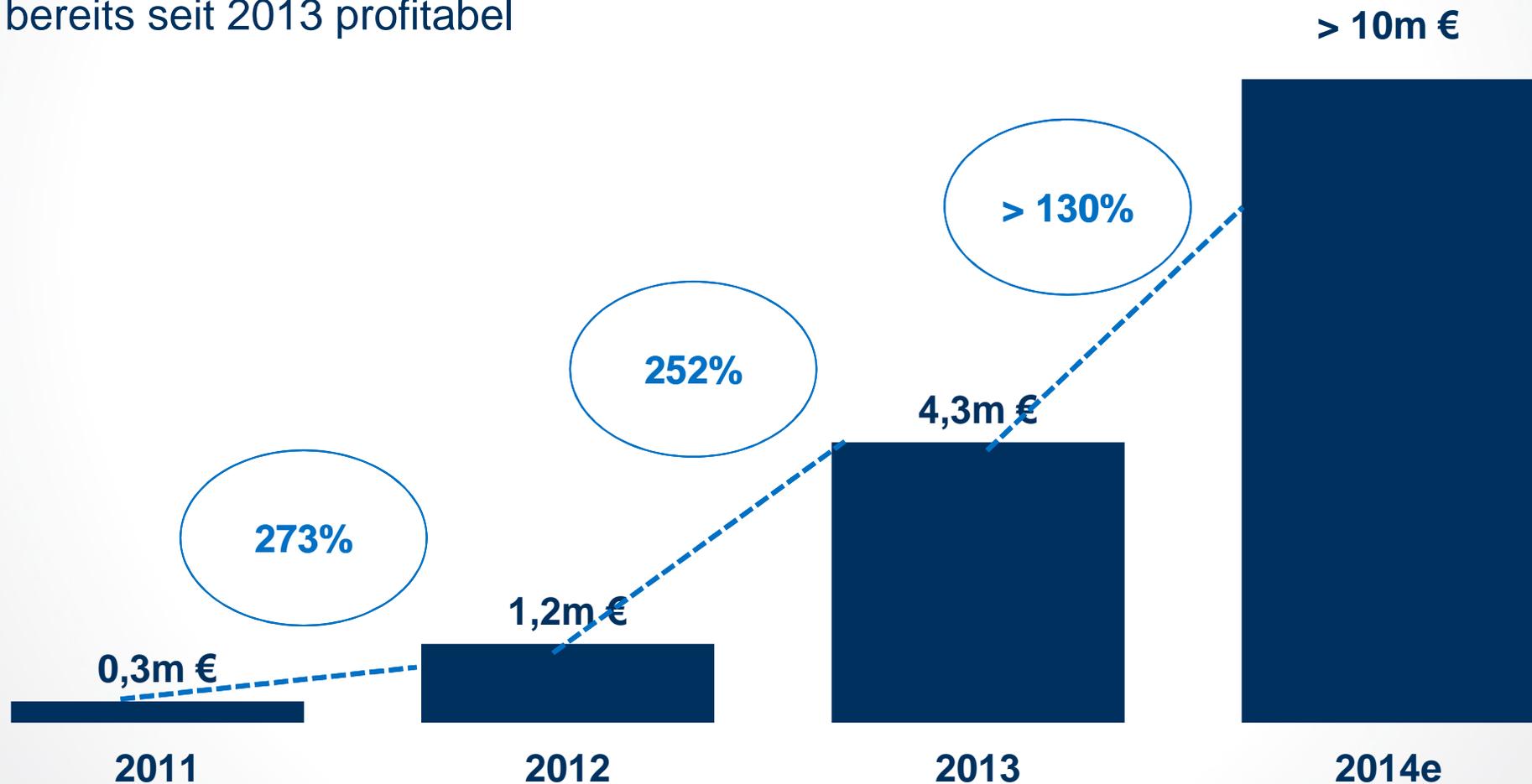
Beispiel castaclip GmbH (26,89%)

- **Investment Rational:**
 - Wachstumsmarkt Bewegtbild
 - Aufbau zum führenden Premium Video Content Exchange Marktplatzes
- **Status:**
 - Evolution zum Video Discovery Publisher mit www.ilovevideo.tv
 - Umsatzanteil außerhalb D
 - in 2012: 1%
 - aktuell: > 60%
 - in 16 Ländern aktiv
 - über 150 Mio. Videos im Mai 2014 ausgeliefert



Beispiel castaclip GmbH (26,89%)

- dynamisches Umsatzwachstum von 265% CAGR 2011-13
- bereits seit 2013 profitabel



Agenda

- Geschäftsjahr 2013
- Status 2014
- Ausblick 2014
- **Tagesordnung zur Hauptversammlung**

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschluss
2. Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013
3. Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013
4. Beschlussfassung über die Aufhebung des bestehenden und Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals
5. Beschlussfassung über die Ermächtigung zur Ausgabe von Options- oder Wandelanleihen
6. Wahl des Abschlussprüfers

bmp media investors

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

bmp media investors

Hauptversammlung 2014