



STRÖER

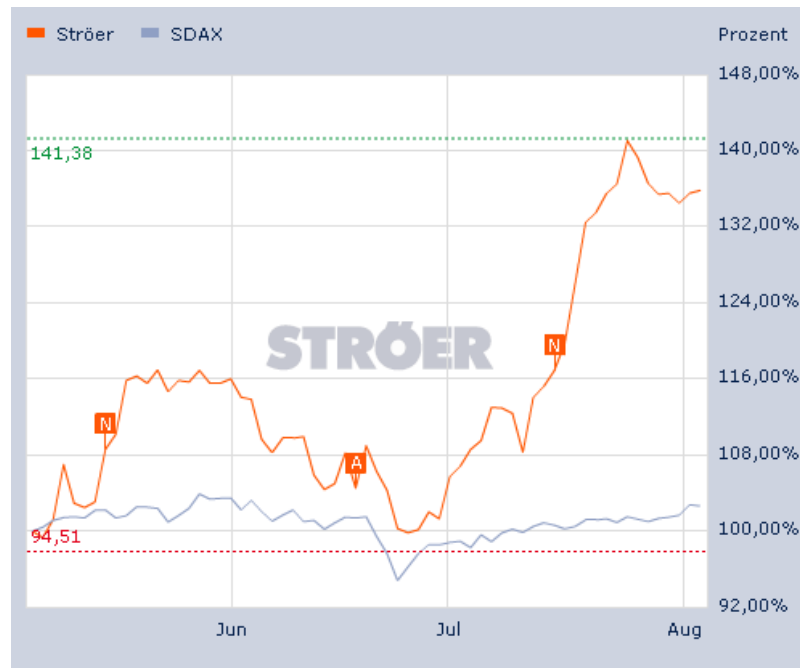
HAUPTVERSAMMLUNG 2013

8. August 2013 **Ströer Media AG**

Aktuelle Situation



Die Ströer Aktie





Das Geschäftsjahr 2012

Highlights 2012

Studien belegen Wirkung von OoH

Out-of-Home Channel in Einkaufszentren

Vertragsportfolio weiter ausgebaut

Konzernfinanzierung optimiert

Einstieg in die Onlinewerbung

Konzern-Kennzahlen 2012

Mio. €	FY 2012	FY 2011	Veränderung
Umsatz	560,6	577,1	-2,9%
Organisches Umsatzwachstum⁽¹⁾	-4,0%	4,8%	
Operational EBITDA	107,0	132,3	-19,1%
Bereinigter Periodenüberschuss⁽²⁾	24,0	40,3	-40,4%
Investitionen ⁽³⁾	42,6	52,0	-18,1%
Free Cash Flow ⁽⁴⁾	10,8	38,0	-71,5%
	31.12.2012	31.12.2011	Veränderung
Nettoverschuldung⁽⁵⁾	302,1	304,3	-0,7%
Verschuldungsgrad	2,8x	2,3x	+22,8%

(1) Ohne Währungskurseffekte und Effekte aus (Ent-)Konsolidierung und Beendigung von Geschäftsbereichen; (2) Bereinigtes EBIT vor Minderheiten abzüglich um Sondereffekte bereinigtes Finanzergebnis und normalisierter Steueraufwand; (3) Beinhaltet Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen, ohne Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen und Auszahlungen aus dem Kauf von konsolidierten Unternehmen; (4) Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Cash-Flow aus Investitionstätigkeit; (5) Finanzverbindlichkeiten abzüglich derivater Finanzinstrumente und liquide Mittel

Konzern-Kennzahlen Q1 2013

Mio. €	Q1 2013	Q1 2012	Veränderung
Umsatz	125,5	118,6	+5,8%
Organisches Umsatzwachstum⁽¹⁾	5,9%	-2,9%	
Operational EBITDA	13,5	9,3	+45,6%
Bereinigter Periodenüberschuss⁽²⁾	-2,0	-6,2	+67,6%
Investitionen ⁽³⁾	6,1	8,0	-23,8%
Free Cash Flow ⁽⁴⁾	9,0	-23,9	n.d.
	31.03.2013	31.03.2012	Veränderung
Nettoverschuldung⁽⁵⁾	299,6	332,3	-9,8%
Verschuldungsgrad	2,7x	2,6x	+1,7%

(1) Ohne Währungskurseffekte und Effekte aus (Ent-)Konsolidierung und Beendigung von Geschäftsbereichen; (2) Bereinigtes EBIT vor Minderheiten abzüglich um Sondereffekte bereinigtes Finanzergebnis und normalisierter Steueraufwand; (3) Beinhaltet Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen, ohne Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen und Auszahlungen aus dem Kauf von konsolidierten Unternehmen; (4) Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Cash-Flow aus Investitionstätigkeit; (5) Finanzverbindlichkeiten abzüglich derivater Finanzinstrumente und liquide Mittel

Onlineeinstieg



**Ströer
beschließt
Onlineeinstieg**

Dez. 2012

**Genehmigung
durch das
Kartellamt**

Feb. 2013

**Außerordentliche
Hauptversammlung**

Mrz. 2013

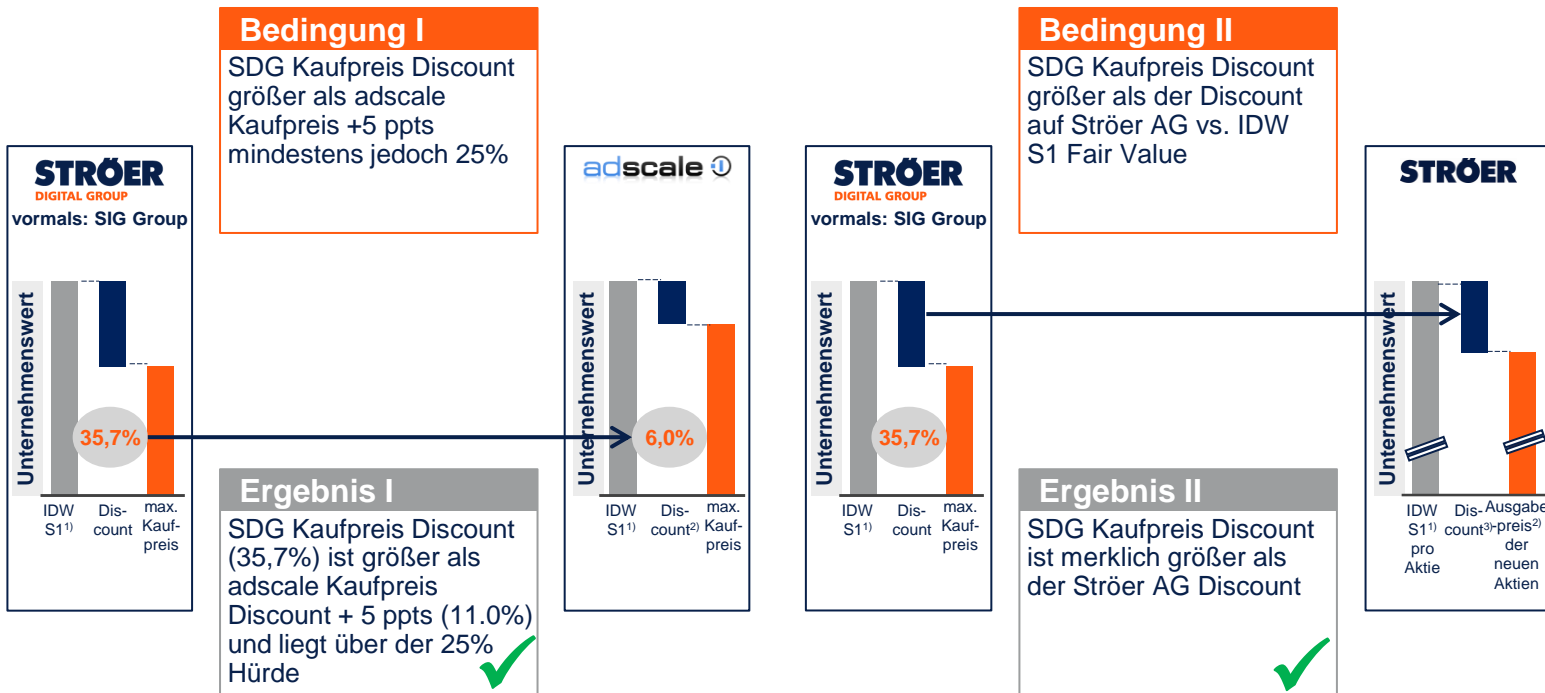
Closing adscale

Apr. 2013

**Closing Ströer
Digital Group**

Jun. 2013

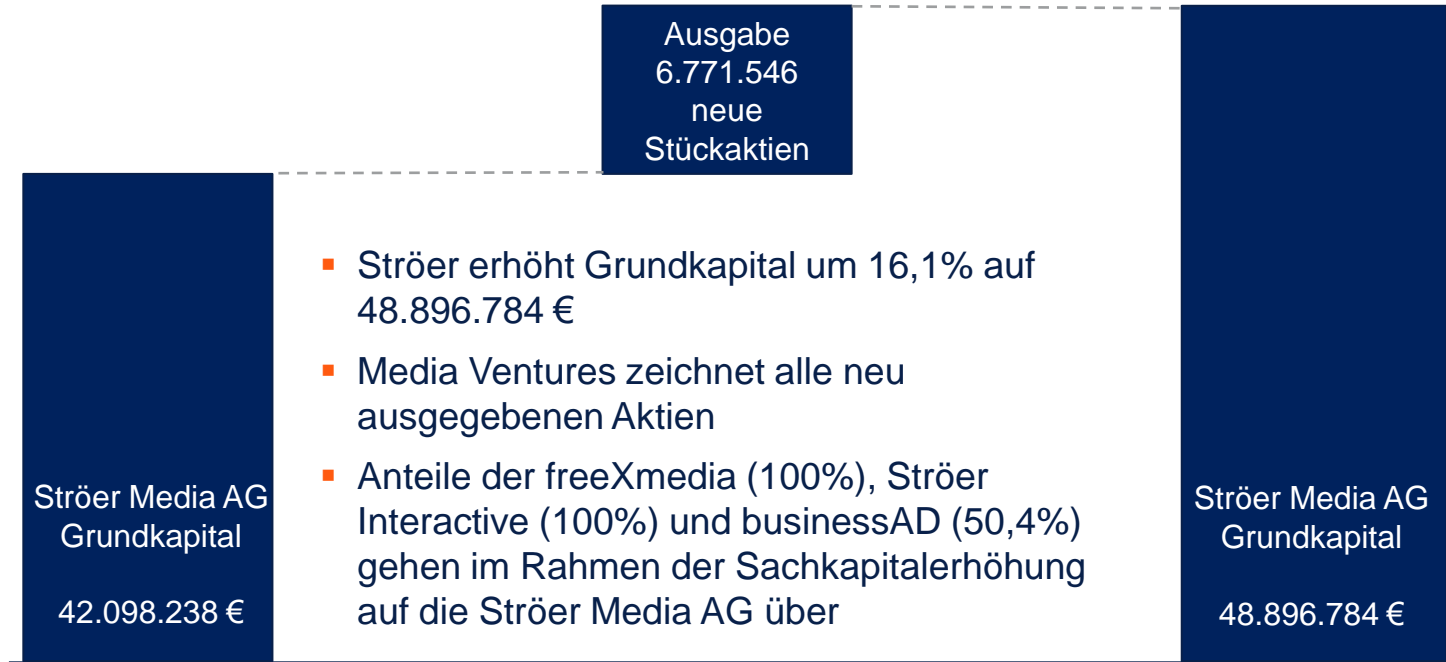
Akquisition Ströer Digital Group: Gutachten bestätigen vorteilhafte Erwerbsbedingungen



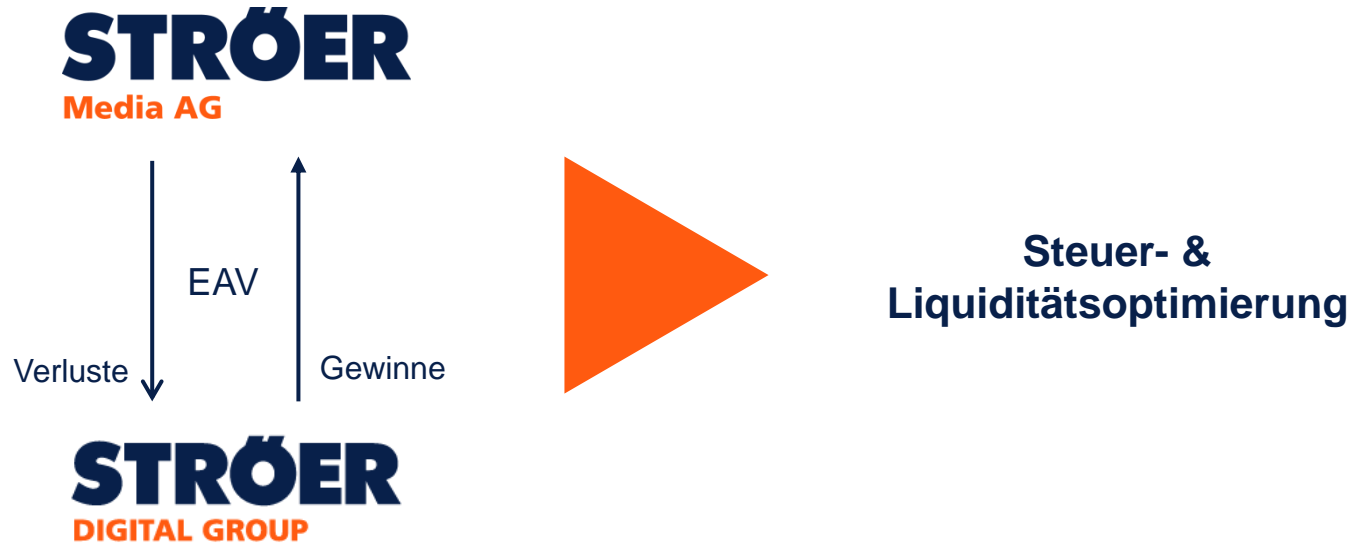
1) IDW S1 Bewertung wurde von einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer der Big Four durchgeführt (KPMG); der Discount ist definiert als Delta zwischen IDW S1 Wert und dem maximalen Kaufpreis inklusive Earn-Outs

2) Ausgabepreis der neuen Aktien basiert auf dem 90 Tage Durchschnitt bis zum 16. Dezember 2012 (7,31€)
3) Der exakte SAX Discount wird aufgrund von kapitalmarktregulatorischen Gründen nicht bekannt gegeben, ist aber in jedem Fall niedriger als der SDG Discount

Ausnutzung des genehmigten Kapitals

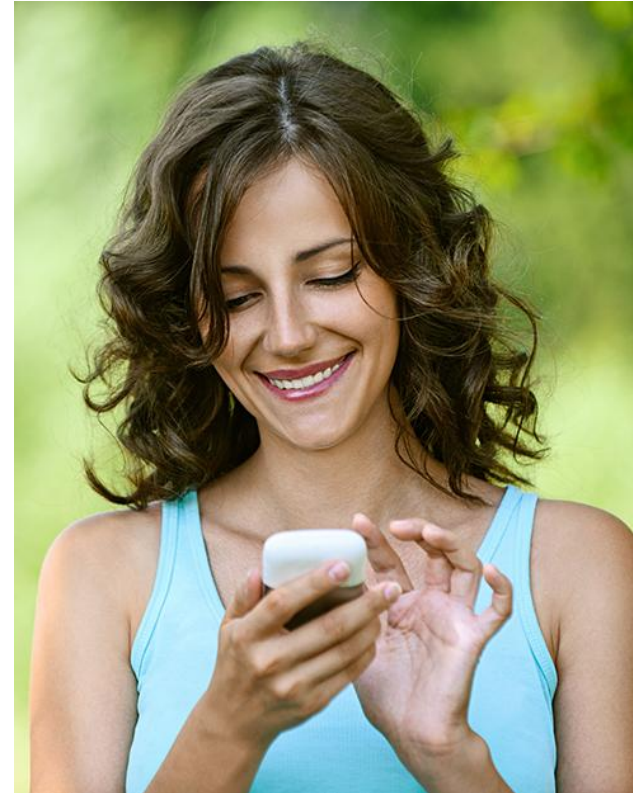


Ergebnisabführungsvertrag (EAV)



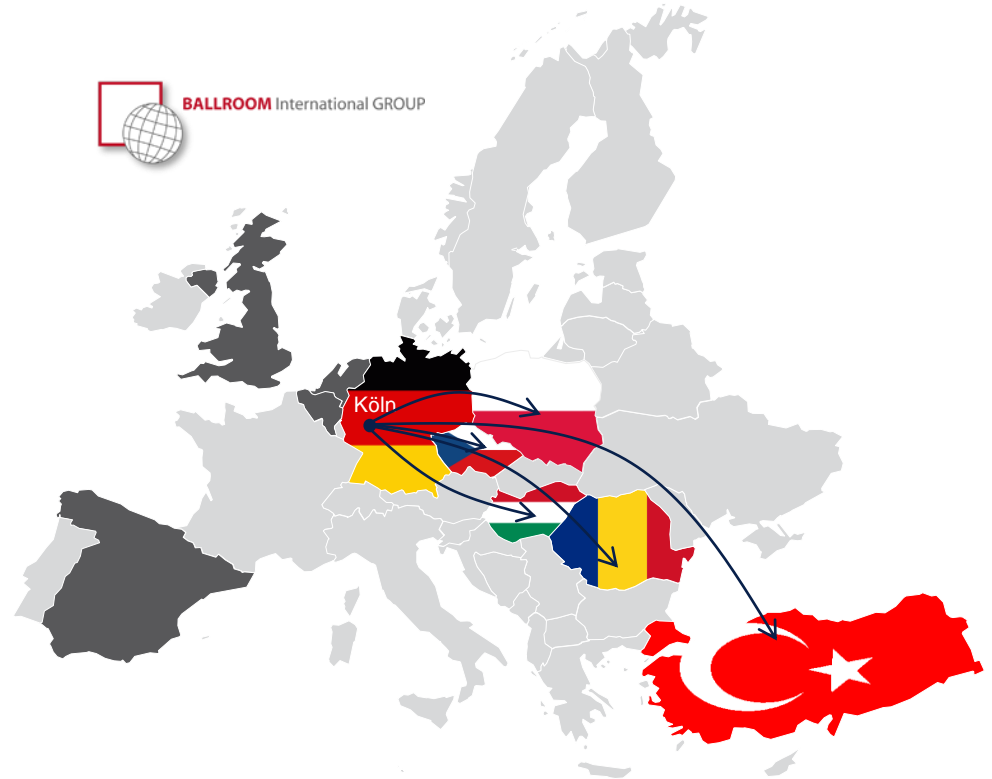
Weitere Online Akquisitionen: Mobile Advertising

radcarpet



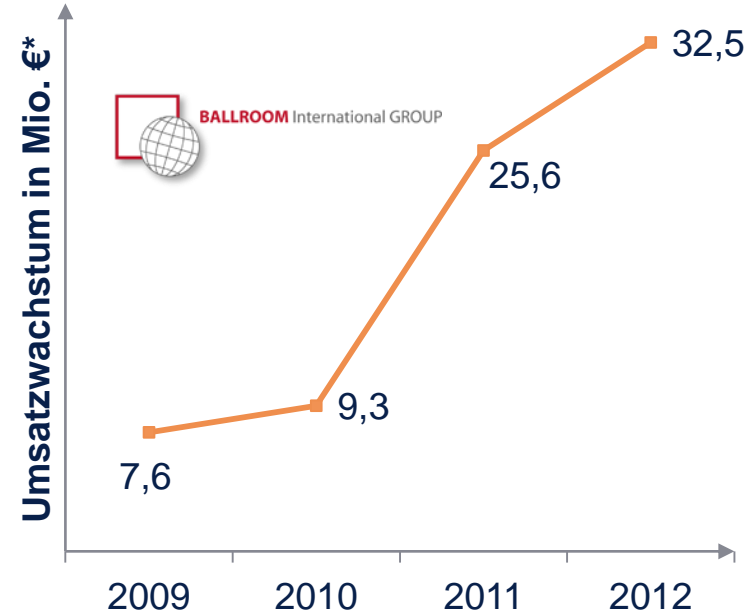
Internationalisierung der Onlinestrategie

- Führendes Vermarktungsnetzwerk für Onlinewerbung
- Aktiv in attraktiven Wachstumsmärkten Osteuropas und der Türkei
- Eigene Technologie:
 - z.B. iBillboard RTB, Vidyoda, Adserver
- Breites, diversifiziertes Produktangebot:
 - Ad Exchange
 - Display und Video Werbung
 - Performance Marketing



Führendes Netzwerk mit attraktivem Wachstumspotenzial

- Internationale Reichweite mit starkem regionalem Netzwerk
- Stärkung der klassischen Kernmärkte
 - Nummer 1 in der Türkei
 - Starke Position in Polen
- Weiterhin starkes Wachstumspotential
- Signifikante Know-How- und Technologie-Synergien
- Erfahrenes Management incentiviert durch Kapitalbeteiligung



* Beinhaltet auch nicht-organisches Wachstum

Wir gestalten eine neue Medialandschaft



Medienkanäle verschmelzen



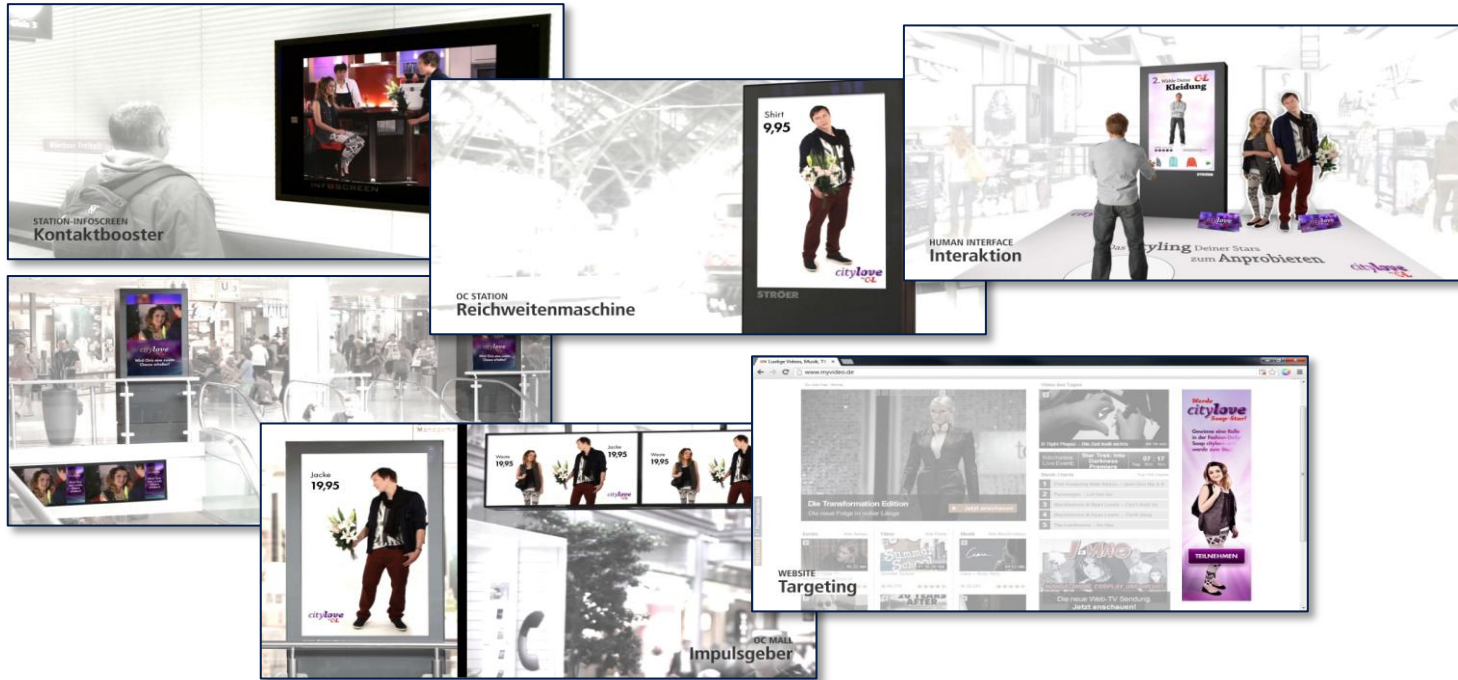
Neue digitale Wachstumsfelder

Multiscreen

Lokaler Onlinemarkt

Mobile Media Angebote

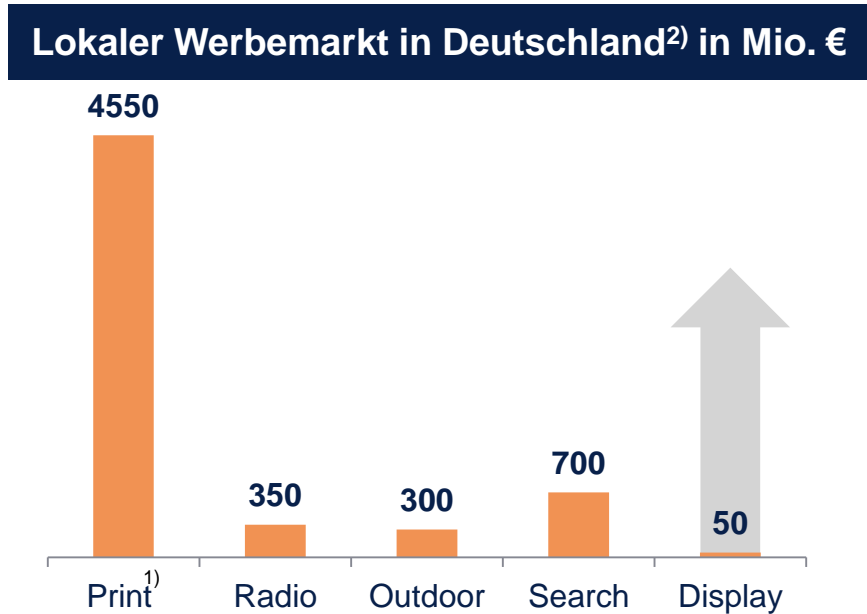
Attraktives Wachstumspotenzial mit Multi-Screen Produkten



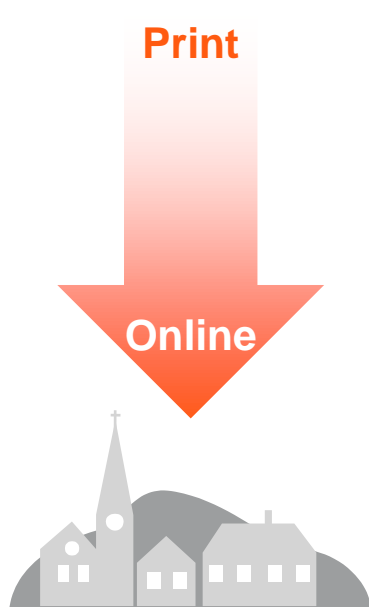
Online Display greift Marktanteile vom lokalen Anzeigenmarkt ab



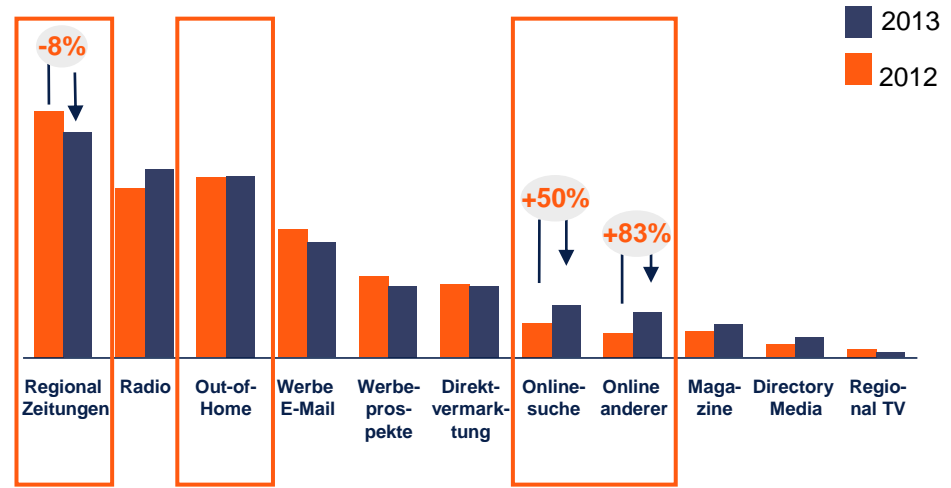
1) inkl. Directories
2) Nielsen 2012 (Bruttoumsatz)



Verschiebung des Werbebudgets im regionalen, deutschen Werbemarkt



3-Jahres-trend

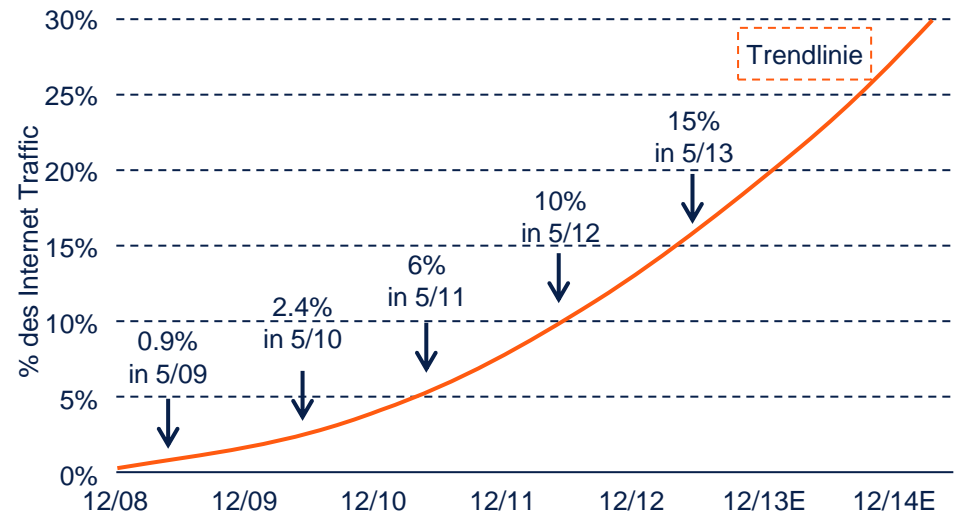


Quelle: Schickler et al , June 2013-Regionale Werbemärkte - Quo vadis

Mobile Media Angebote

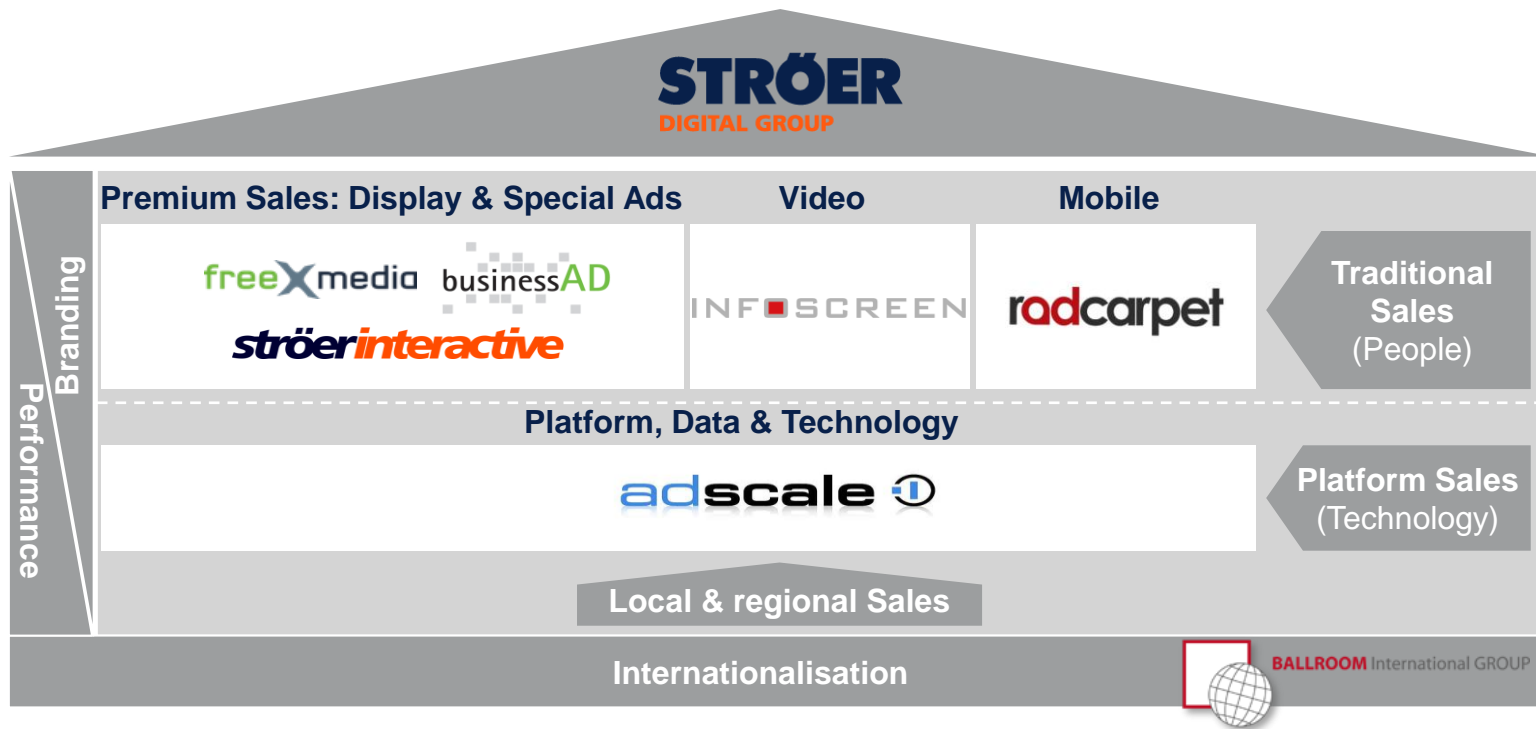


Globaler mobiler Traffic als % des totalen Internet-Traffics (2008 – 2014)



Quelle: KPCB Internet Trends 2013

Voll integrierter Premium-Vermarkter



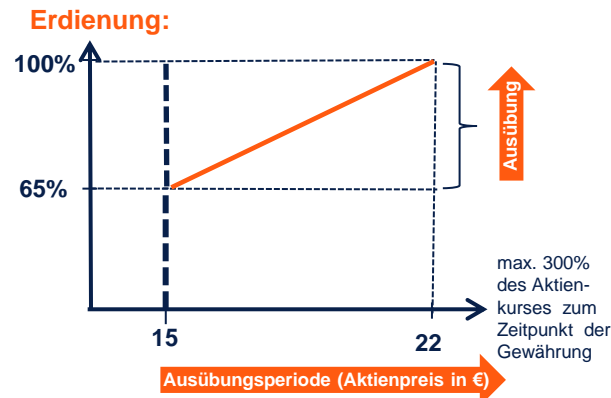
Ströer 3.0



- 1 Höhere Marktrelevanz ✓
- 2 Zugang zu neuen Kunden ✓
- 3 Große Kundenbasis ✓
- 4 Lokale Online-Angebote ✓
- 5 Media für Publisher ✓
- 6 Verbessertes Investitionsprofil ✓

Aktienoptionsprogramm: wesentliche Merkmale

Planvolumen	3.176.400 Stückaktien (d.h maximale Verwässerung von 6,5%)
Bezugsberechtigte	Mitglieder des Vorstands, Mitglieder der Geschäftsführung von Tochtergesellschaften, Arbeitnehmer der Gesellschaft
Laufzeit	7 Jahre, davon 4 Jahre Performanceperiode und 3 Jahre Ausübungsperiode
Ausübungshürde	Aktienkurs \geq € 15 an 5 aufeinanderfolgenden Tagen innerhalb der 12 Monate vor Ende der Performanceperiode, <u>und</u> Konzern EBITDA \geq € 150 Mio.
Erdienung	Volle Ausübung (100%) erst bei € 22, gestaffelt laut Erdienungstabelle
Kappung	300% des Aktienkurses zum Zeitpunkt der Gewährung



Aktienpreis in der Ausübungsperiode	Prozentuale Ausübung der Aktienoptionsrechte
€ 15.00	65%
€ 16.00	70%
€ 17.00	75%
€ 18.00	80%
€ 19.00	85%
€ 20.00	90%
€ 21.00	95%
€ 22.00	100%



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Disclaimer

This presentation contains “forward looking statements” regarding Ströer Out-of-Home Media AG (“Ströer”) or Ströer Group, including opinions, estimates and projections regarding Ströer’s or Ströer Group’s financial position, business strategy, plans and objectives of management and future operations. Such forward looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other important factors that could cause the actual results, performance or achievements of Ströer or Ströer Group to be materially different from future results, performance or achievements expressed or implied by such forward looking statements. These forward looking statements speak only as of the date of this presentation and are based on numerous assumptions which may or may not prove to be correct. No representation or warranty, express or implied, is made by Ströer with respect to the fairness, completeness, correctness, reasonableness or accuracy of any information and opinions contained herein. The information in this presentation is subject to change without notice, it may be incomplete or condensed, and it may not contain all material information concerning Ströer or Ströer Group. Ströer undertakes no obligation to publicly update or revise any forward looking statements or other information stated herein, whether as a result of new information, future events or otherwise.