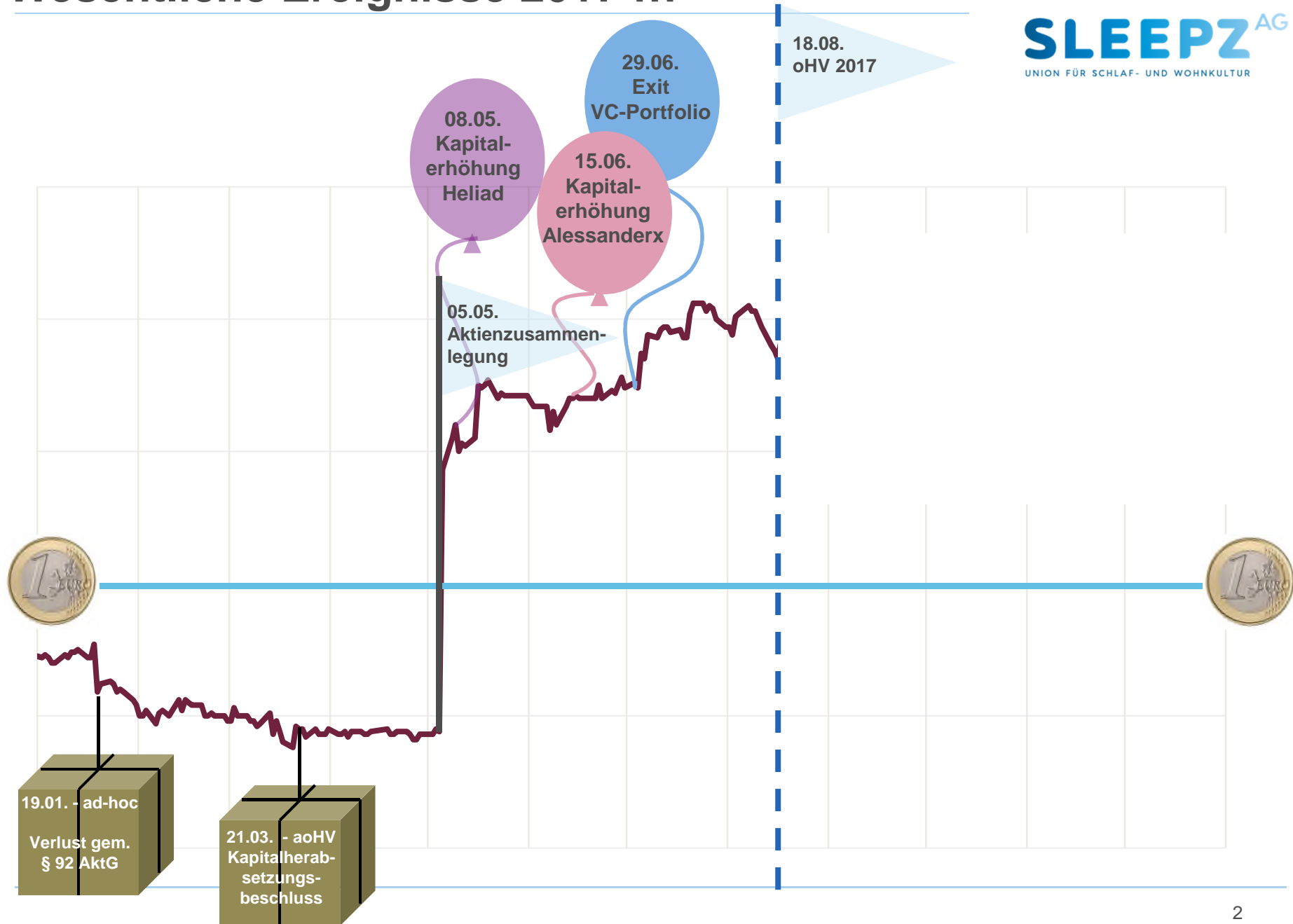


# Willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung 2018!



# Wesentliche Ereignisse 2017 ...

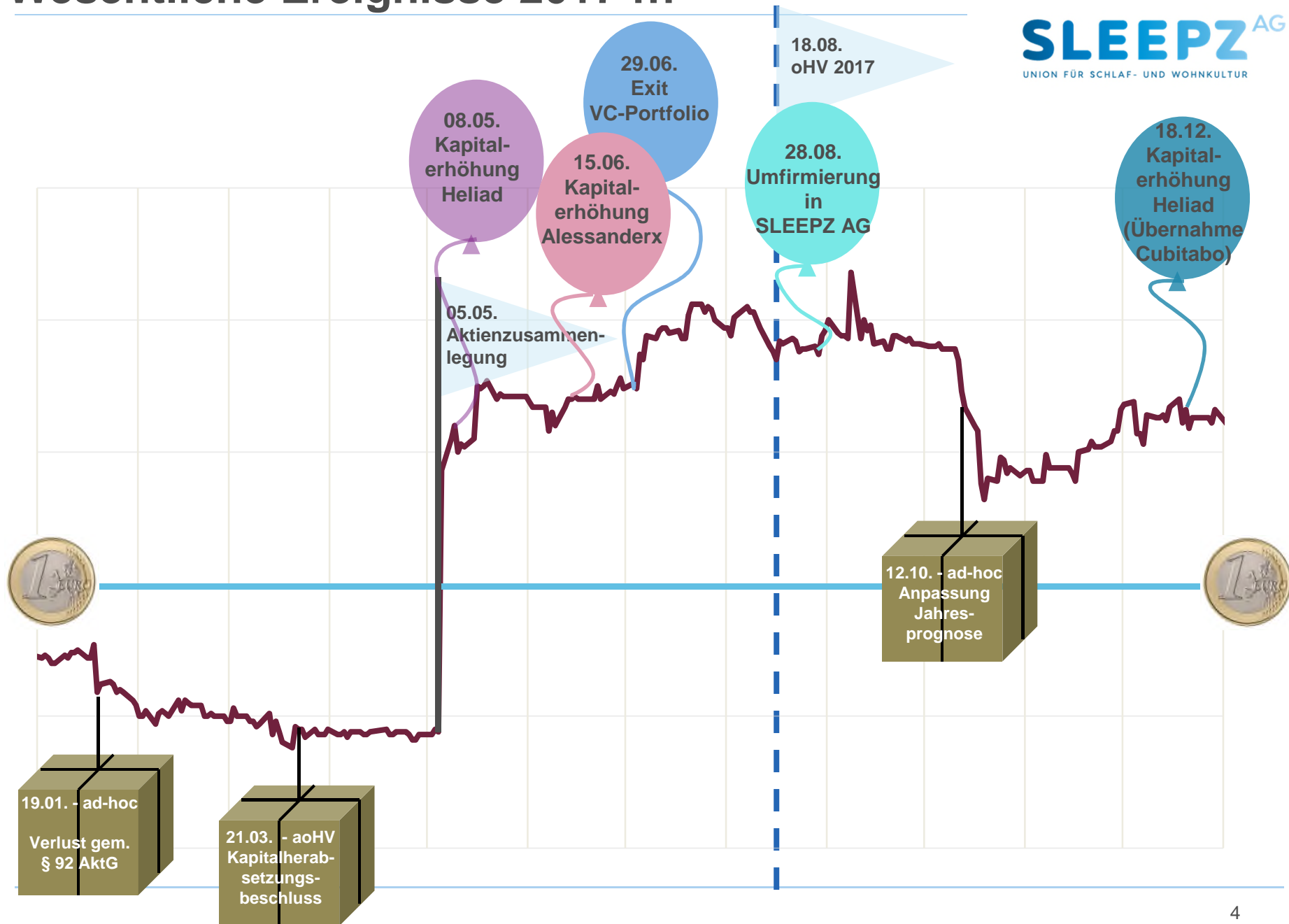


---

## Herausforderungen und Hemmnisse im 2. Halbjahr 2017

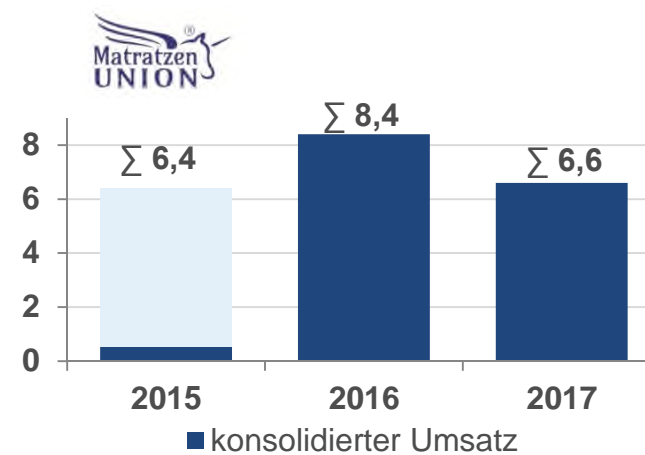
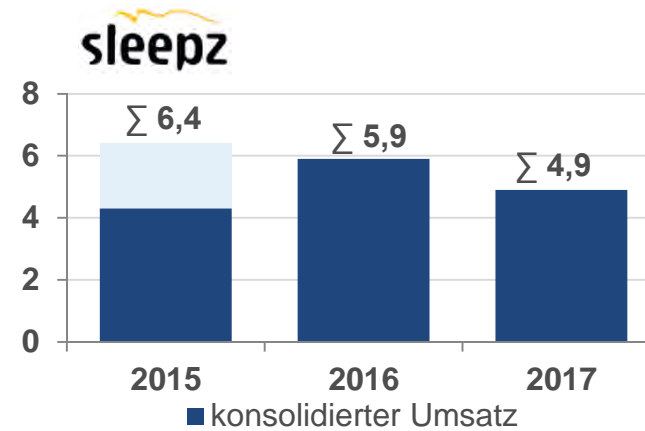
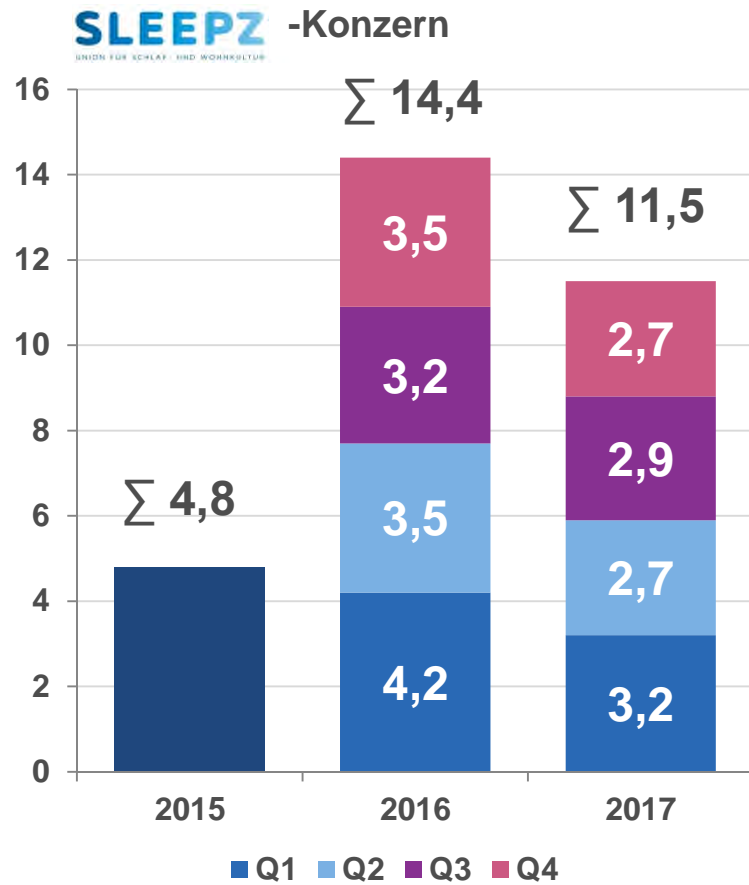
- zunehmender Wettbewerbsdruck besonders im Matratzensegment
- BASF-Thematik führt zu Lieferengpässen bei Matratzen
- deutliche Verzögerungen bei den Eigenmarken-Projekten „Grafenfels“ und „Matratzenheld“
- Effekte aus den strategischen Partnerschaften mit Heliad und Alessanderx nicht in dem erwarteten Tempo umsetzbar
- weiter knappe finanzielle Ausstattung
- limitierte eigene personelle Ressourcen
- Verzögerungen bei der Akquisitionsprojekten

# Wesentliche Ereignisse 2017 ...



# Konzernumsatz 2017 (IFRS)\* ...

... bleibt deutlich hinter den Erwartungen



\*alle Angaben in Mio. €

## Konzern-EBITDA 2017 (IFRS) ...

... beeinflusst von Ergebnissen der Tochtergesellschaften sowie von Aufwendungen für Kapitalerhöhungen und Börsennotiz

### **SLEEPZ** -Konzern UNION FÜR SCHLAF- UND WOHNKULTUR

| in Mio. €                          | 2017 | 2016 |
|------------------------------------|------|------|
| Umsatzerlöse                       | 11,5 | 14,4 |
| Materialaufwand                    | -7,9 | -9,8 |
| Materialaufwandsquote in %         | 69,1 | 68,2 |
| Rohertrag                          | 3,5  | 4,6  |
| Personalaufwand                    | -2,0 | -2,2 |
| sonstige betriebliche Aufwendungen | -5,5 | -4,9 |
| EBITDA*                            | -3,7 | -1,8 |
| Ergebnis fortzuführender Bereich   | -4,1 | -2,5 |

### Ergebnisse Tochtergesellschaften

| in T€                  | 2017   | 2016   |
|------------------------|--------|--------|
| Matratzen Union Gruppe | -43    | 333    |
| sleepz Home            | -2.285 | -1.151 |
| Grafenfels             | -543   | -834   |

### Aufwendungen für Kapitalerhöhungen und Börsennotiz

| in T€  | 2017 | 2016 |
|--|------|------|
| Investor Relations-Aufwendungen und sonstige Werbekosten | 309  | 147  |
| Kosten Kapitalerhöhung                                   | 156  | 0    |
| Fremdarbeiten; Rechts- und andere Beratungskosten        | 153  | 73   |
| Hauptversammlung und sonstige Börsenkosten               | 110  | 59   |

\*EBITDA = Ergebnis fortzuführender Bereich exkl. Zinsen, Steuern, und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

## Konzernjahresergebnis 2017 (IFRS)\* ...

... durch Verkauf des verbliebenen VC-Minderheitsportfolios deutlich verbessert

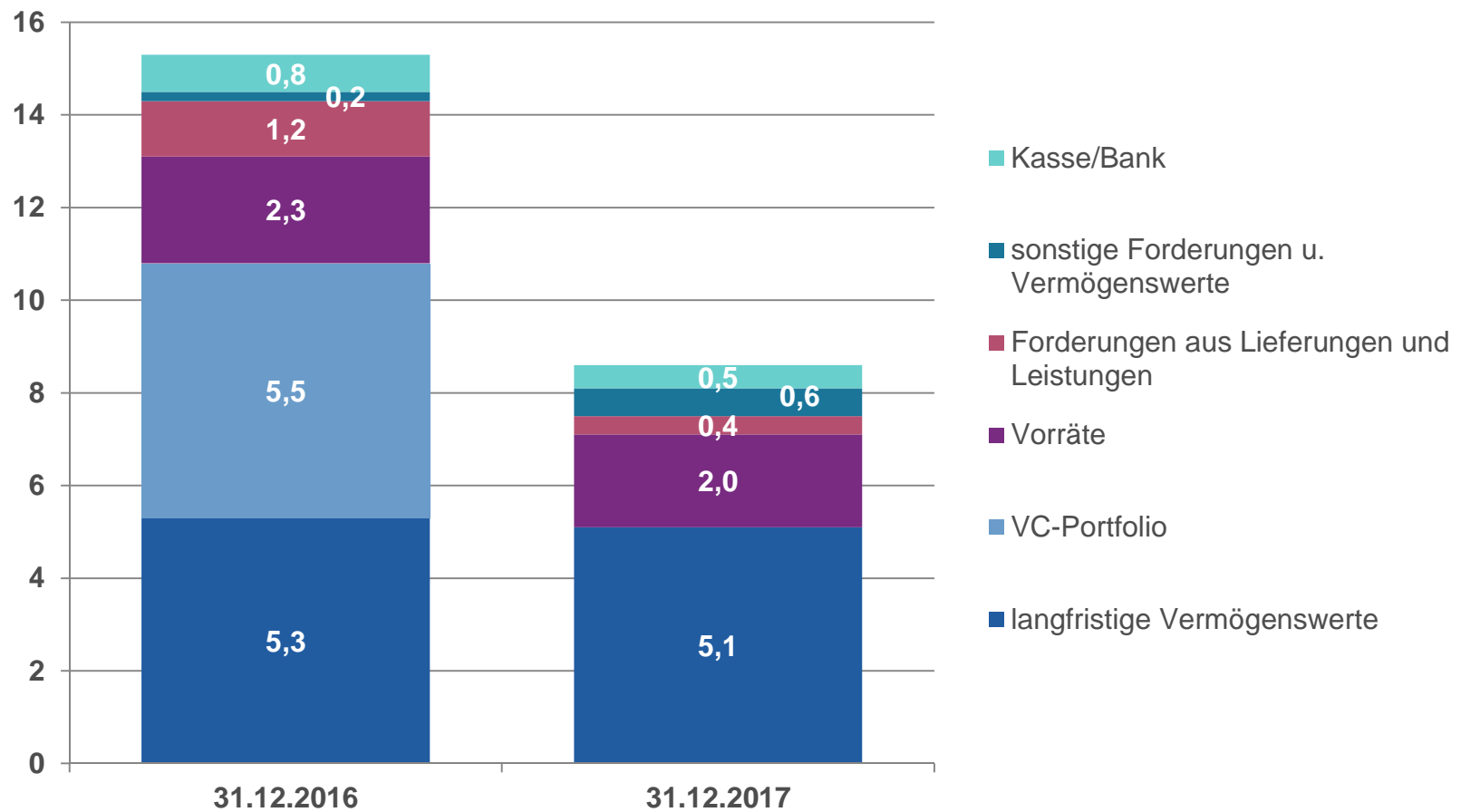
|  | 2017         | 2016           |
|--|--------------|----------------|
| Ergebnis aus fortzuführenden Bereichen                                 | -4,1         | -2,5           |
| Ergebnis aus aufgegebenem Geschäftsbereich                             | -0,8         | -7,3           |
| <b>Konzernjahresergebnis</b>   | <b>-4,9</b>  | <b>-9,8</b>    |
| davon auf die Aktionäre der Gesellschaft entfallener<br>Periodenbetrag | -4,2         | -9,6           |
| <b>EPS in x,00 €</b>   | <b>-0,54</b> | <b>-1,38**</b> |

\*alle Angaben in Mio. € sofern nicht anders ausgewiesen

\*\* aus Gründen der Vergleichbarkeit für 2016 bezogen auf ein GK nach Aktienzusammenlegung (= 6,9 Mio. €)

# Konzernbilanz (IFRS) - Aktiva

Änderung der Aktivseite der Bilanz\* vorrangig durch die Veräußerung des VC-Minderheitsportfolios ...

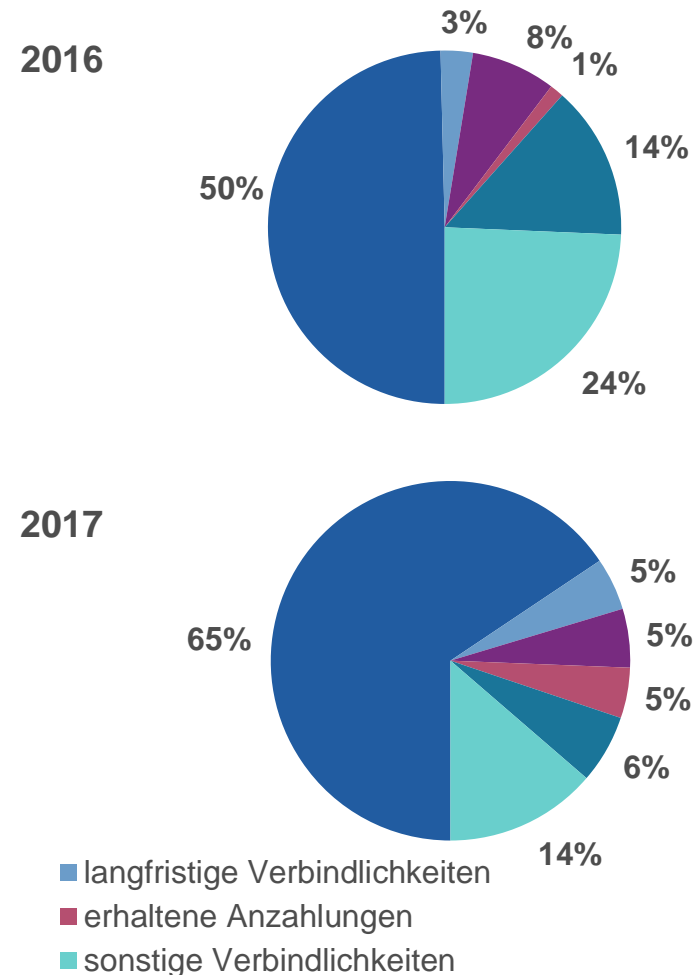
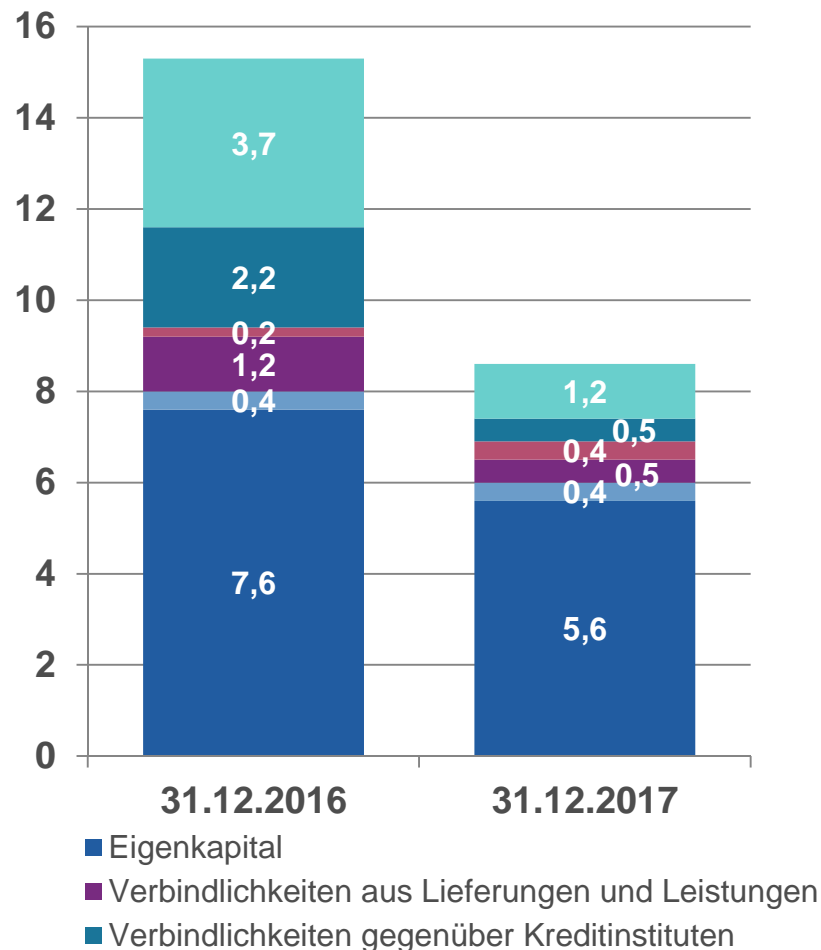


\*alle Angaben in Mio. € sofern nicht anders ausgewiesen



# Konzernbilanz (IFRS) - Passiva

... Passivseite der Bilanz\* zudem beeinflusst von den durchgeführten Kapitalmaßnahmen ...



## Konzernergebnis Q1/2018 (IFRS)\* ...

... blieb ebenfalls hinter den Erwartungen ...

|   | Q1/2018      | Q1/2017      |
|---|--------------|--------------|
| Umsatzerlöse  | 3,0          | 3,2          |
| Materialaufwand   | -2,0         | -2,1         |
| Materialaufwandsquote in %  | 67,5         | 66,2         |
| Rohhertrag  | 1,0          | 1,1          |
| Personalaufwand   | -0,7         | -0,6         |
| sonstige betriebliche Aufwendungen                                  | -1,4         | -1,0         |
| <b>EBITDA</b>   | <b>-1,1</b>  | <b>-0,4</b>  |
| Ergebnis aus fortzuführenden Bereichen                              | -1,1         | -0,6         |
| Ergebnis aus aufgegebenem Geschäftsbereich                          | -0,0         | -0,2         |
| <b>Periodenergebnis</b>   | <b>-1,1</b>  | <b>-0,8</b>  |
| davon auf die Aktionäre der Gesellschaft entfallener Periodenbetrag | -0,7         | -0,7         |
| <b>EPS in x,00 €</b>  | <b>-0,07</b> | <b>-0,11</b> |

# Status quo

|                                    | <b>DONE</b>  | <b>CHALLENGE</b>   |
|------------------------------------|--|--|
| <b>Equitystory</b>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Basis für erfolgreiche Equitystory als Prime Standard Unternehmen gelegt</li> </ul>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• zeitnahes Überschreiten einer kritischen Umsatzgröße von 50-100 Mio. €</li> </ul>   |
| <b>Marktpositionierung</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• solide Positionierung in anspruchsvollem Wachstumsmarkt</li> </ul>                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nutzung von Skaleneffekten gewinnt zunehmend an Bedeutung</li> </ul>  |
| <b>Produkt- und Marktkompetenz</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• bestätigt durch hervorragende Rankings in Online-Händler- und Produkttests</li> </ul>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimierung interner Prozesse und Erreichung signifikanter Umsatzanteile bei Eigenmarkenprojekten</li> </ul>                                    |
| <b>Wachstumsstrategie</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• mit Heliad und Alessanderx wichtige Partner für aktive Begleitung der Strategie gewonnen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bereitstellung/Ausbau interner Ressourcen zur Umsetzung</li> <li>• Erweiterung des finanziellen Spielraums für Wachstum erforderlich</li> </ul> |

---

## Basis der Equitystory

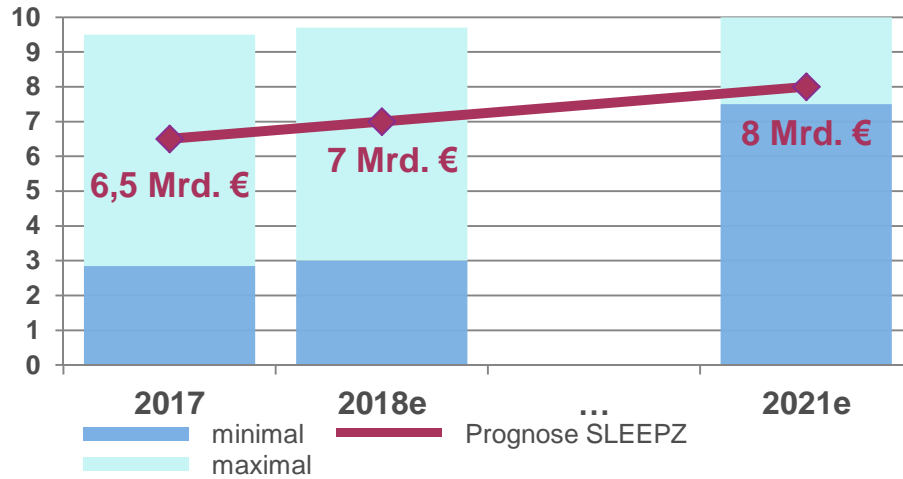
- ✓ klares Geschäftsmodell als eine auf den Bereich Schlafwelten fokussierte eCommerce Unternehmensgruppe
- ✓ Risiken aus VC-Geschäft in 2017 entfallen
- ✓ solide Positionierung in anspruchsvollem Wachstumsmarkt
- ✓ bestätigte Produkt- und Marktkompetenz
- ✓ klare Wachstumsstrategie

# Status quo

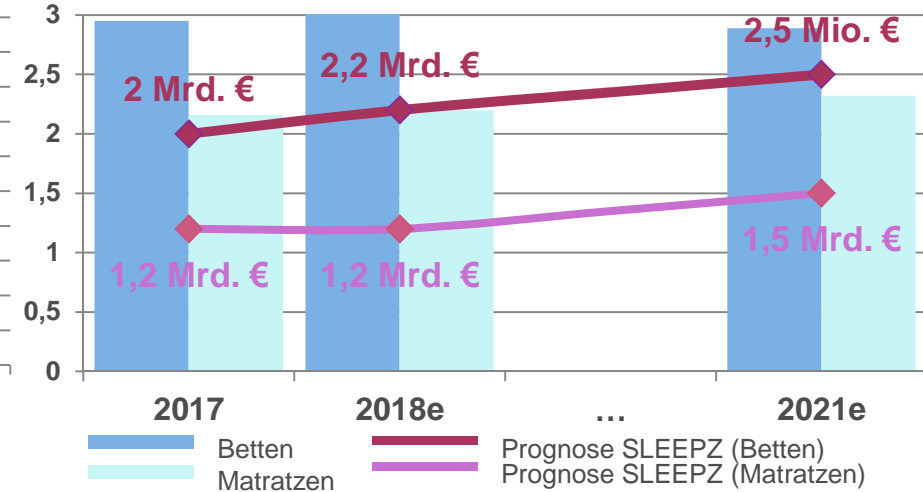
|                                    | <b>DONE</b>  | <b>CHALLENGE</b>   |
|------------------------------------|--|--|
| <b>Equitystory</b>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Basis für erfolgreiche Equitystory als Prime Standard Unternehmen gelegt</li> </ul>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• zeitnahes Überschreiten einer kritischen Umsatzgröße von 50-100 Mio. €</li> </ul>   |
| <b>Marktpositionierung</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• solide Positionierung in anspruchsvollem Wachstumsmarkt</li> </ul>                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nutzung von Skaleneffekten gewinnt zunehmend an Bedeutung</li> </ul>  |
| <b>Produkt- und Marktkompetenz</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• bestätigt durch hervorragende Rankings in Online-Händler- und Produkttests</li> </ul>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimierung interner Prozesse und Erreichung signifikanter Umsatzanteile bei Eigenmarkenprojekten</li> </ul>                                    |
| <b>Wachstumsstrategie</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• mit Heliad und Alessanderx wichtige Partner für aktive Begleitung der Strategie gewonnen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bereitstellung/Ausbau interner Ressourcen zur Umsetzung</li> <li>• Erweiterung des finanziellen Spielraums für Wachstum erforderlich</li> </ul> |

# Markt

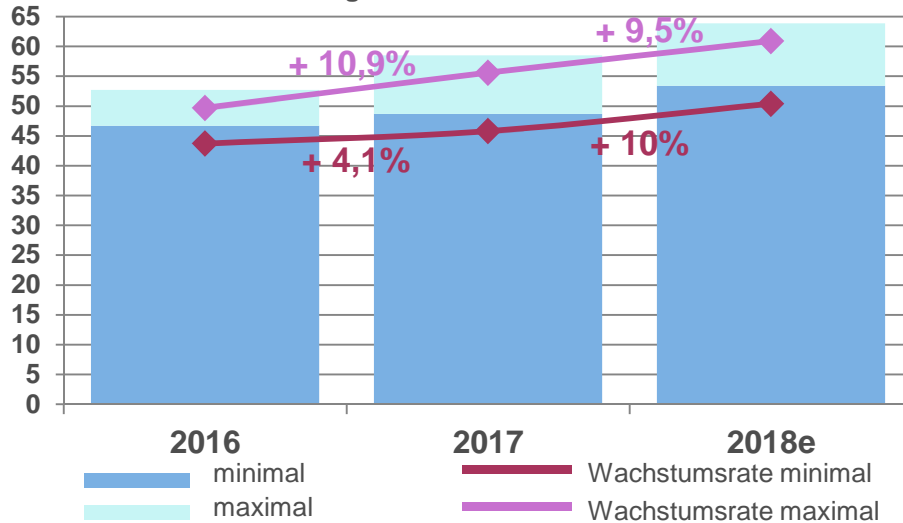
Mrd. € Umsatzentwicklung Schlafraummöbel (online + stationär)\*



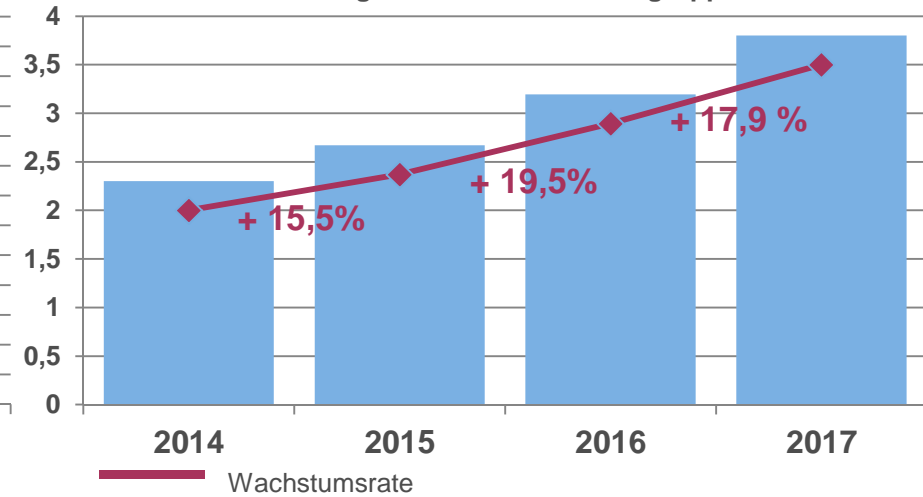
Mrd. € Umsatzentwicklung Betten + Matratzen (online + stationär)\*\*



Mrd. € Umsatzentwicklung Online-Einzelhandel Gesamt\*\*\*



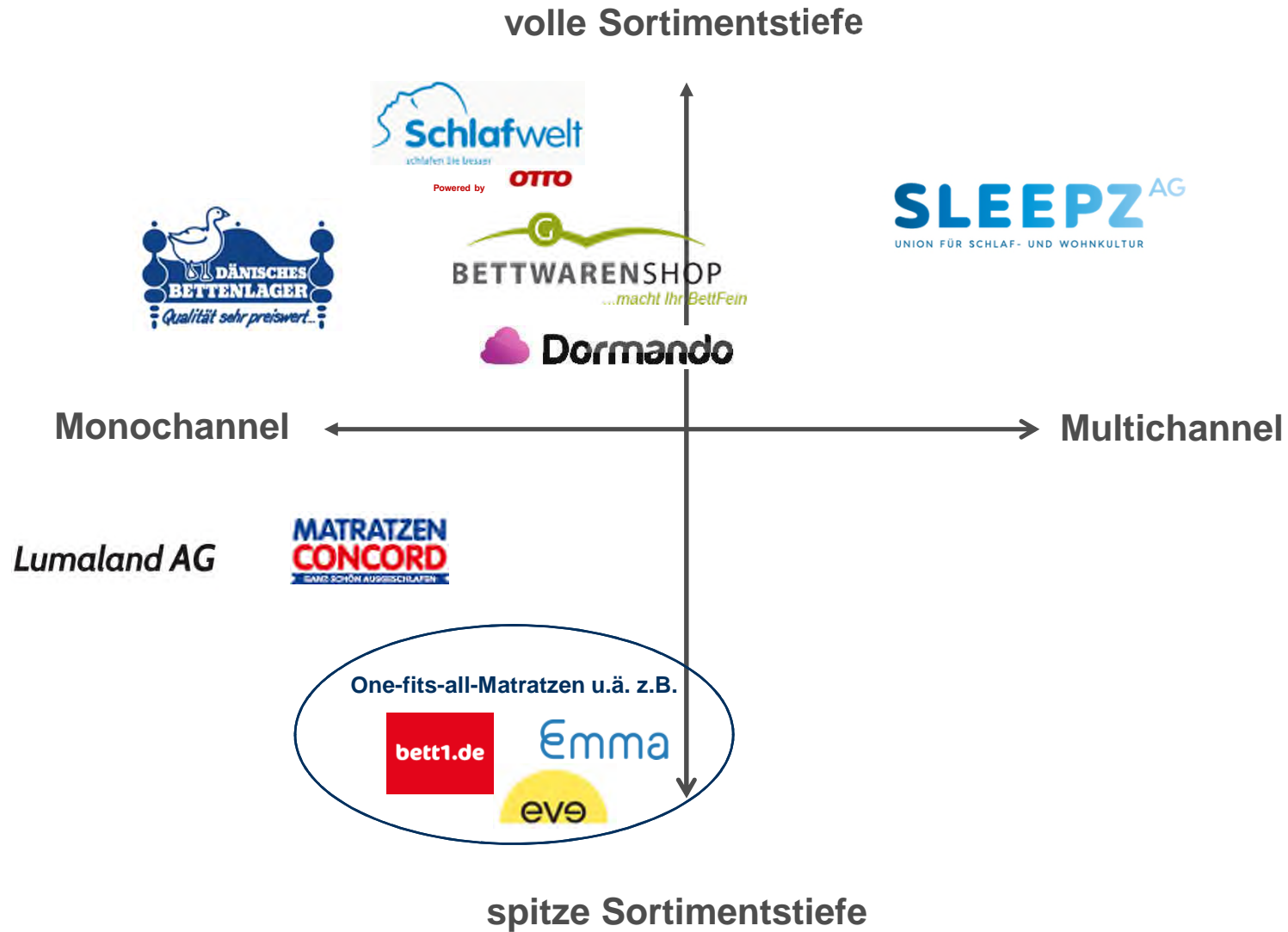
Mrd. € Umsatzentwicklung Online-Handel Warengruppe Möbel\*\*\*\*



\* minimal: KPMG 2018; maximal: Statista 2017  
\*\*\* minimal: HDE 2018; maximal: BEVH 2018

\*\* Statista 2017  
\*\*\*\* BEVH 2018; inkl. Lampen und Deko

# Zielpositionierung

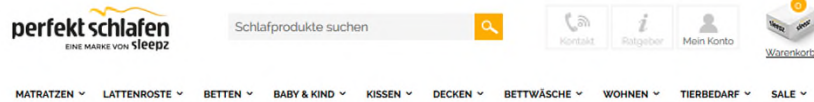


# Status quo

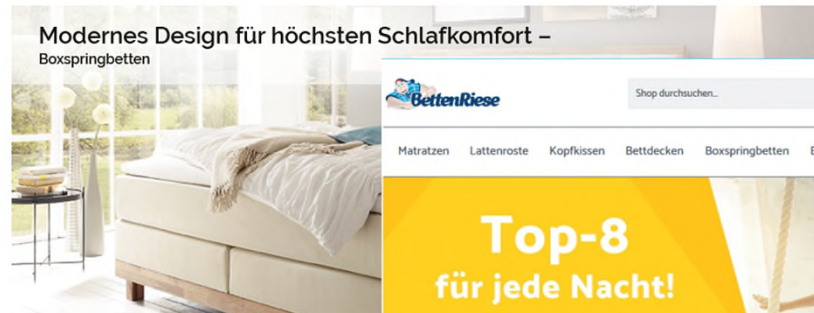
|                                    | <b>DONE</b>  | <b>CHALLENGE</b>   |
|------------------------------------|--|--|
| <b>Equitystory</b>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Basis für erfolgreiche Equitystory als Prime Standard Unternehmen gelegt</li> </ul>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• zeitnahes Überschreiten einer kritischen Umsatzgröße von 50-100 Mio. €</li> </ul>   |
| <b>Marktpositionierung</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• solide Positionierung in anspruchsvollem Wachstumsmarkt</li> </ul>                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nutzung von Skaleneffekten gewinnt zunehmend an Bedeutung</li> </ul>  |
| <b>Produkt- und Marktkompetenz</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• bestätigt durch hervorragende Rankings in Online-Händler- und Produkttests</li> </ul>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimierung interner Prozesse und Erreichung signifikanter Umsatzanteile bei Eigenmarkenprojekten</li> </ul>                                    |
| <b>Wachstumsstrategie</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• mit Heliad und Alessanderx wichtige Partner für aktive Begleitung der Strategie gewonnen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bereitstellung/Ausbau interner Ressourcen zur Umsetzung</li> <li>• Erweiterung des finanziellen Spielraums für Wachstum erforderlich</li> </ul> |



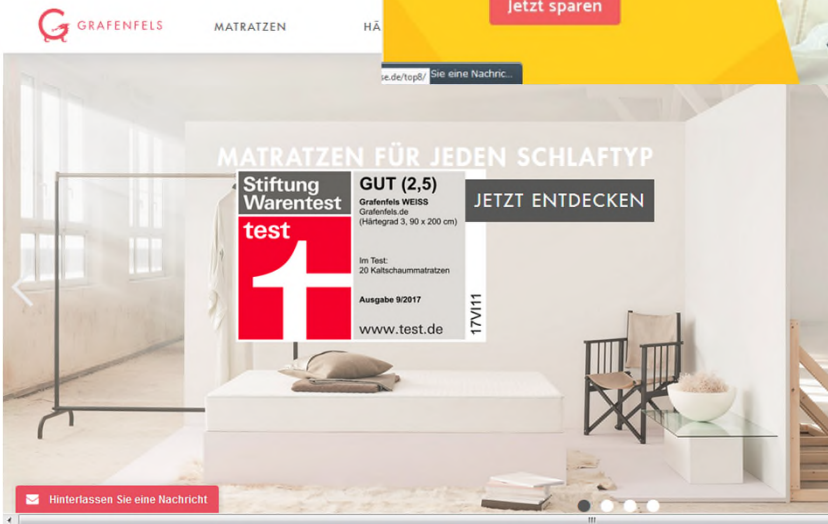
# bestätige Markt- und Produktkompetenz



- **perfekt-schlafen.de**: vom Wirtschaftsmagazin „Der Handel“ als „Deutschlands Top-Händler 2018“ bewertet



- gemeinsam mit **bettenriese.de** als „Top Shop 2018“ durch Computer Bild und Statista ausgezeichnet



- **matratzenunion.de** und **matratzendiscount.de** von DEUTSCHLAND TEST als „Top Online-Shops“ bewertet
- „Grafenfels WEISS“ Stiftung Warentest Qualitätsurteil „GUT“

# Status quo

|                                    | <b>DONE</b>  | <b>CHALLENGE</b>   |
|------------------------------------|--|--|
| <b>Equitystory</b>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Basis für erfolgreiche Equitystory als Prime Standard Unternehmen gelegt</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• zeitnahes Überschreiten einer kritischen Umsatzgröße von 50-100 Mio. €</li> </ul>   |
| <b>Marktpositionierung</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• solide Positionierung in anspruchsvollem Wachstumsmarkt</li> </ul>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nutzung von Skaleneffekten gewinnt zunehmend an Bedeutung</li> </ul>  |
| <b>Produkt- und Marktkompetenz</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• bestätigt durch hervorragende Rankings in Online-Händler- und Produkttests</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimierung interner Prozesse und Erreichung signifikanter Umsatzanteile bei Eigenmarkenprojekten</li> </ul>                                    |
| <b>Wachstumsstrategie</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wichtige Partner für aktive Begleitung der Strategie gewonnen</li> </ul>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bereitstellung/Ausbau interner Ressourcen zur Umsetzung</li> <li>• Erweiterung des finanziellen Spielraums für Wachstum erforderlich</li> </ul> |

# Wachstumsstrategie

Wachstumslogik

- Nutzung von Konsolidierungstendenzen
- Chance auf überproportionales Wachstum

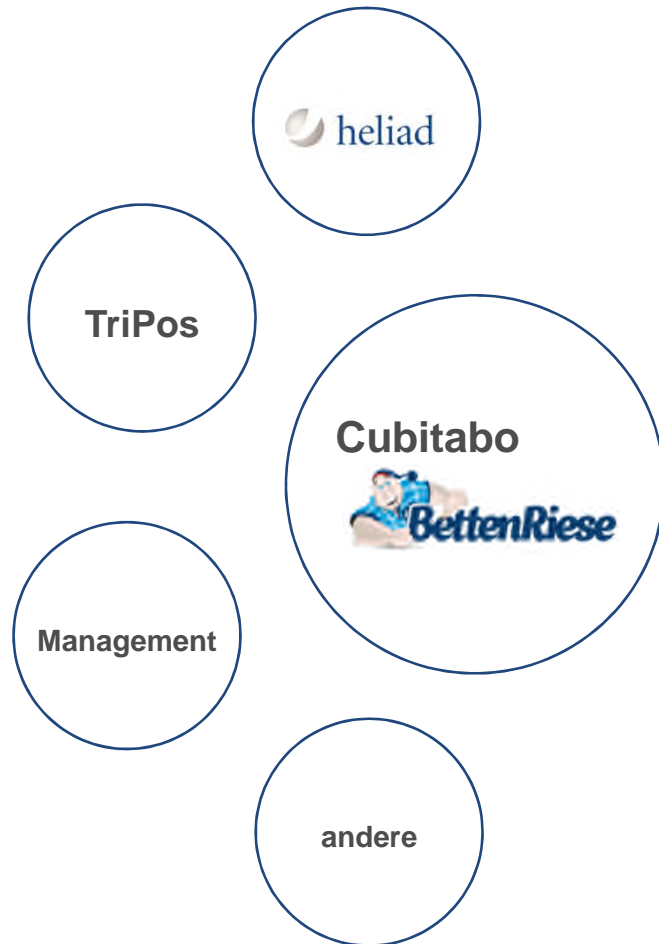
Ausgangsbasis

- Top-Target-Liste
- Partnerschaft mit Heliad
- Bündelung von Kompetenzen
- Nutzung von Synergieeffekten
- 6 komplementäre Unternehmen
- Partnerschaft mit Alessanderx

buy

build

# Wachstumslogik der Buy & Build-Strategie am Beispiel der Cubitabo-Übernahme



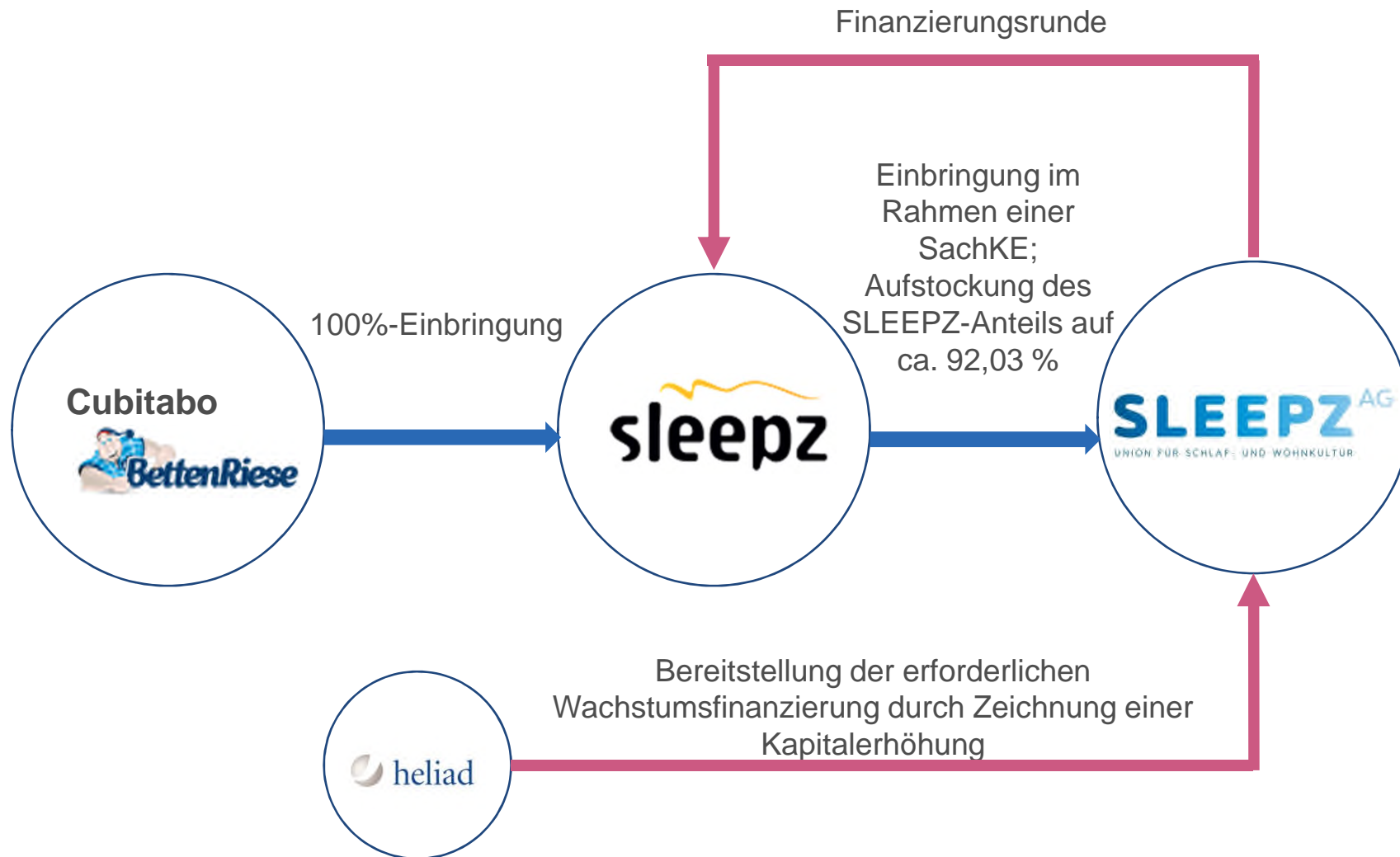
## PRO

- Online-Marketing-Expertise
- hervorragendes IT-Know-How
- kapitalmarktaffine Gesellschafterstruktur
- komplementär zu Tochterunternehmen, insbesondere zu sleepz Home

## CONTRA

- überschaubare Umsätze
- Finanzierungsbedarf zur Erreichung der Profitabilität
- Unternehmensbewertung

# Struktur der Cubitabo-Einbringung



# Kapitalmaßnahmen – Bericht des Vorstands



- **Dezember 2017**                      **Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital**
- Ziel der Maßnahme                      Finanzierung des weiteren Wachstums von sleepz Home und Cubitabo als Voraussetzung für die Akquisition von Cubitabo
- Chance                                      - Fortsetzung der Buy & Build Strategie  
    - weitere Festigung der Beziehungen zu Heliad

|  |  |
|--|--|
| Erhöhung des Grundkapitals um  | 690.000,00 €                                 |
| altes Grundkapital   | 8.280.391,00 €                               |
| neues Grundkapital   | 8.970.391,00 €                               |
| Preis pro Aktie  | 1,60 €                                       |
| volumengewichteter Durchschnittskurs XETRA<br>vorherige 3 bzw. 5 bzw. Tage vor Ausgabe | 1,6082 €; 1,6084 €; 1,6070 €<br>➤ Ø 1,6079 € |
| Liquiditätszufluss (vor Abzug von Kosten)  | ca. 1.104.000,00 €                           |
| Bezugsrechtsausschluss   | strategische Partnerschaft                   |
| Zeichner   | Heliad                                       |

# Kapitalmaßnahmen – Bericht des Vorstands

- **April 2018**                      **Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital**
- Ziel der Maßnahme            - Aufstockung der Beteiligung an der sleepz Home durch Einbringung von 250.068 sleepz Home Geschäftsanteilen
- Chance                            - liquiditätsschonende Verbesserung der Marktkapitalisierung  
    - Ausbau der Aktionärsbasis durch einige namhafte Investoren  
    - Vorteile für die weitere Entwicklung des Geschäftes, der Wettbewerbsfähigkeit sowie der Equitystory

---

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| Erhöhung des Grundkapitals um | 3.473.163,00 €                                    |
| altes Grundkapital            | 8.970.391,00 €                                    |
| neues Grundkapital            | 12.443.554,00 €                                   |
| Preis pro Aktie               | 1,80 €  |
| Bezugsrechtsausschluss        | Sachkapitalerhöhung                               |
| Zeichner                      | sleepz Home Gesellschafter<br>u.a. Heliad, TriPos |

---



# unmittelbare Effekte aus der Übernahme

Cubitabo



## Stärken:

- Online-Marketing-Expertise
- IT-Know-How

## Stärken:

- Markenvielfalt
- Sortimentsbreite
- Warenverfügbarkeit

**sleepz**

- Prozessintegration abgeschlossen
- Abdeckung breiterer Kundensegmente mit unterschiedlichen Positionierungen durch diversifizierte Onlineshops
- Anbindung von Bettenriese an sleepz-Warenlager:
  - bessere Produktverfügbarkeit
  - optimiertes Pricing und Marketing
  - Kostenoptimierung z.B. durch Abbau von Dienstleistern

...

**innerhalb von knapp 6 Monaten strukturell einer der stärksten Anbieter im Markt!**



## Projektagenda

1. Zentralisierung von Schlüsselfunktionen
2. Optimierung der Retailprozesse
3. Ausbau der Produktentwicklung
4. Aufbau des Projektgeschäfts
5. Forcierung der Kapitalmarktstory

**bmp** Holding



18

---

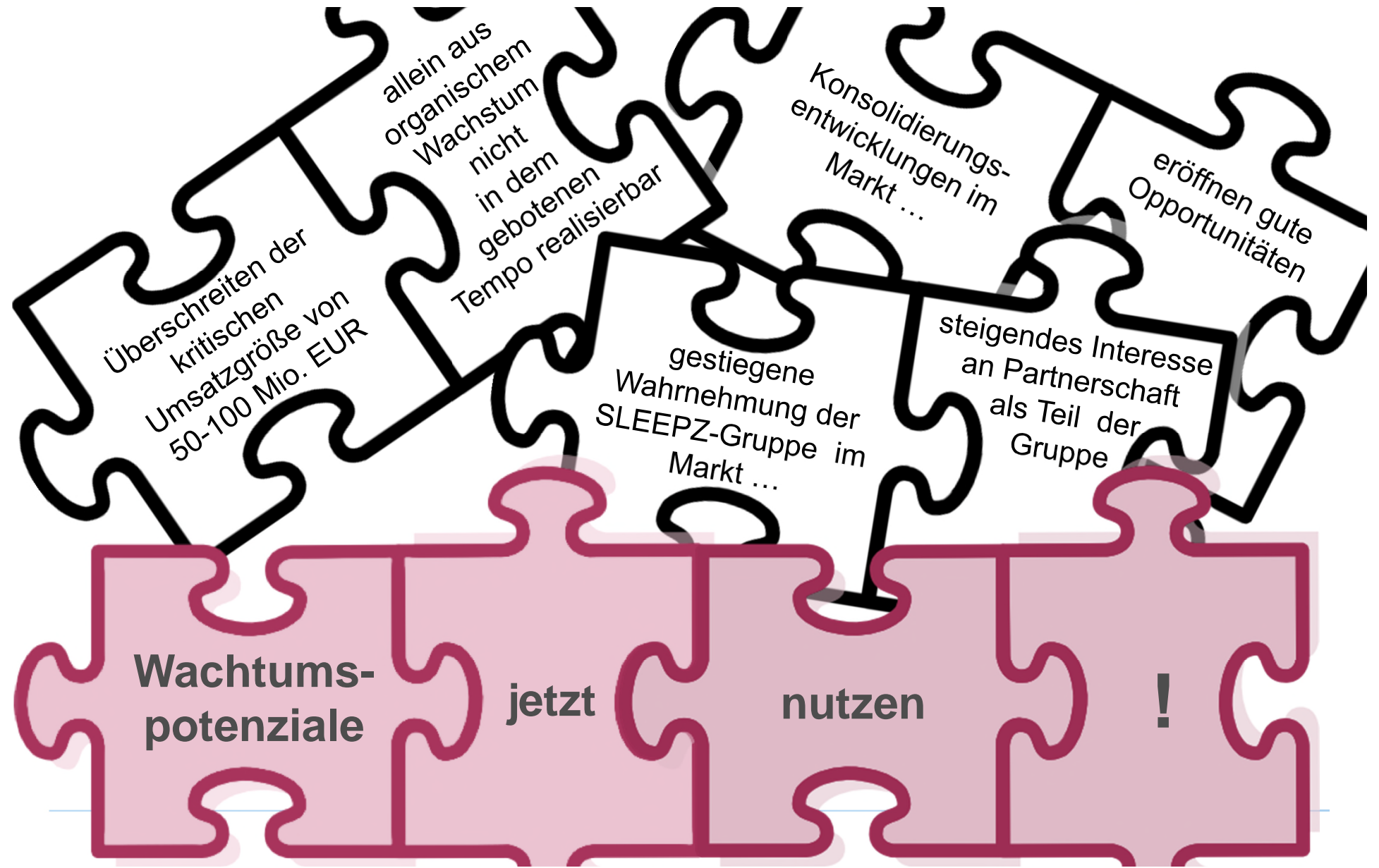
## Schwerpunkte in 2018

Forcierung des Ausbaus gruppenübergreifender Strukturen und Prozesse zur Hebung von Synergieeffekten

- Ausbau der Eigenmarken zur Verbesserung der Rohertragsmarge
- personelle Verstärkung auf Vorstandsebene und des Teams
- Etablierung einer „andockfähigen“ IT-Landschaft

➤ **organisches Umsatzwachstum 2018 im unteren zweistelligen %-Bereich**

# Forcierung von Übernahmen



# Finanzierungsinstrumente zur Umsetzung der Buy & Build-Strategie

| Finanzierungsinstrument                               | Eignung   |
|---|---|
| 1. vorhandenes genehmigtes Kapital:<br>4.807.424,00 € | <ul style="list-style-type: none"> <li>• grundsätzlich flexibel einsetzbar</li> <li>• jedoch nicht ausreichend für zügige Umsetzung der Gesamtstrategie</li> </ul>  |
| 2. vorhandenes bedingtes Kapital:<br>8.280.470,00 €   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• für Übernahmen nur eingeschränkt einsetzbar</li> </ul>   |
| 3. sonstige FK-Finanzierung                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• nicht ausgeschlossen, aber abhängig von Größe/Struktur eines Übernahmetargets</li> </ul>   |
| 4. Kapitalmaßnahme mit Bezugsrecht                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• erfordert Wertpapierzulassungsprospekt (in Arbeit)</li> <li>• <b>aber:</b> verfügbares Volumen aus genehmigtem Kapital nicht ausreichend bei Umsetzung von Übernahmen</li> </ul> |

- **Schaffung des unter TOP 4 zur Beschlussfassung stehenden neuen genehmigten Kapitals geboten!**

Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit



# Ordentliche Hauptversammlung 2018!

