

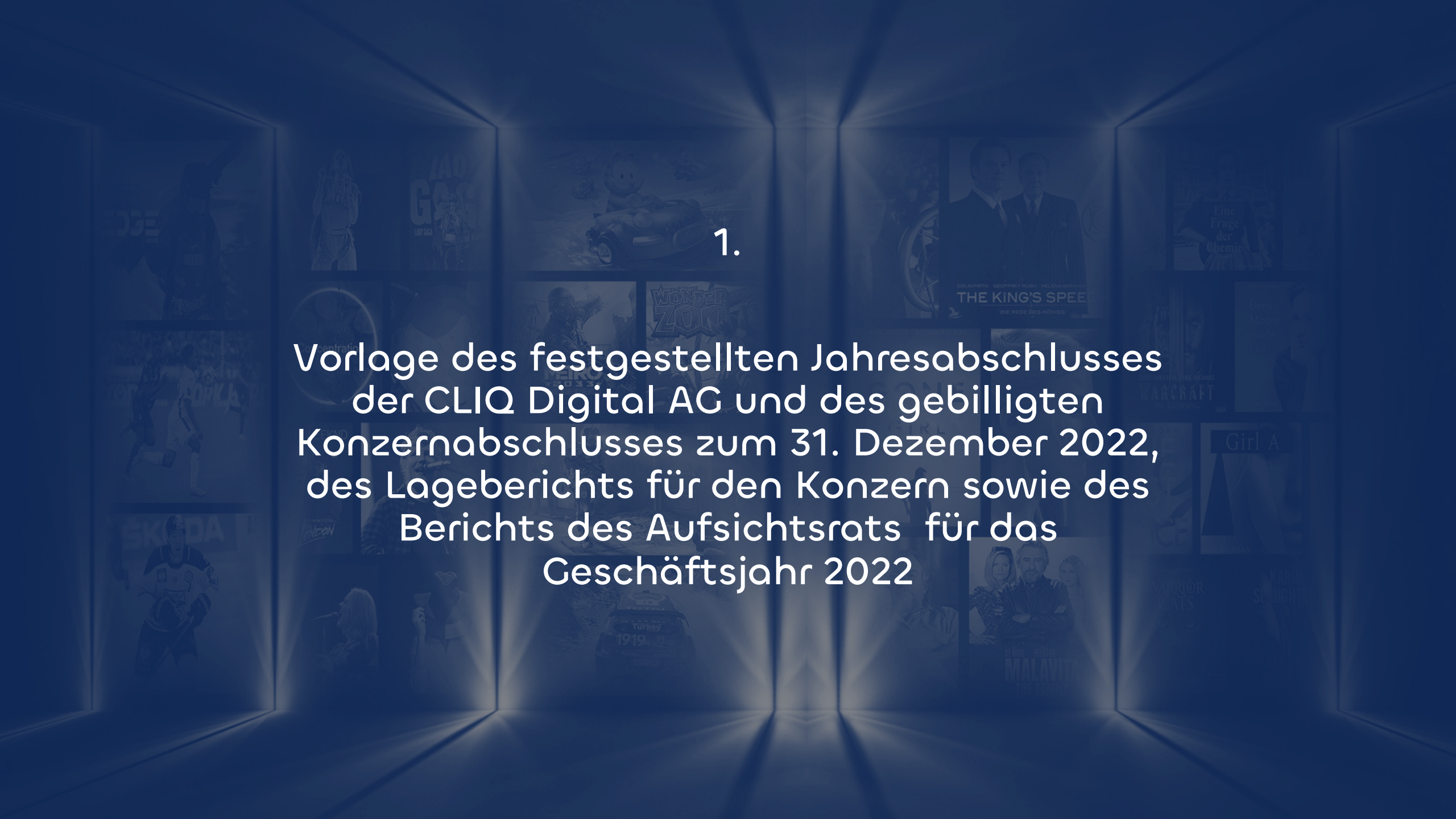
CLIQ
DIGITAL

Ordentliche Hauptversammlung

Düsseldorf, 6. April 2023



Eröffnung & Begrüßung durch den Versammlungsleiter



1.

Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses
der CLIQ Digital AG und des gebilligten
Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2022,
des Lageberichts für den Konzern sowie des
Berichts des Aufsichtsrats für das
Geschäftsjahr 2022

Nathalie Nijhuis-Lam

Der Motor und das Wachstum von CLIQ wird durch unsere Marketingausgaben angetrieben:

Im Jahr 2023 wird das Unternehmen voraussichtlich mindestens 120 Millionen Euro für Marketing ausgeben. Eine profunde und herausragende Marketingexpertin in unserem Aufsichtsrat zu haben, schafft einen erheblichen Mehrwert für unser Gremium und für das Unternehmen insgesamt. Sie ist nicht nur eine echte Expertin auf ihrem Gebiet und eine sehr erfahrene Führungspersönlichkeit, sondern sie bringt auch viele neue Ideen und Perspektiven ein, die ihre Wahl sinnvoll unterstützen und sie zu einer sehr willkommenen Verstärkung machen.

Nathalie Nijhuis-Lam



- 2 Kinder
- Studierte in Leiden / Niederlanden & Montreal / Kanada



Universiteit
Leiden

- War für mehrere A-Brand Unternehmen und Werbeagenturen tätig



Erfahrung

1. Erfahrung als Vorstandsmitglied
2. Kundenorientiertes Denken
3. Zusammenarbeit mit internationalen Märkten
4. Erfahrung im Bereich Change Management
5. Einführung neuer Marketingangebote

Errungenschaften in der Industrie

1. **Red Bull Stratos Kampagnen-Zusammenarbeit mit Rundfunkanstalten**
Freier Content während der nationalen Nachrichten mit hohe internationale Einschaltquoten
2. **Bekanntester Preis der Werbebranche**
2 Lion Awards für Werbekampagnen
3. **Board of Advertisers (BVA)**
Leitung einer Change Management Task Force in Zusammenarbeit mit anderen A-Brand-Unternehmen, um aktiv auf gesetzliche Marketinggesetze einzuwirken, die sich auf die Marketingbranche auswirken und unser Geschäft unterstützen können



Wie ich Mehrwert schaffe

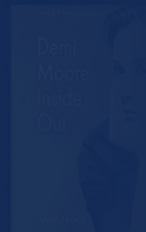
1. Mit meinem 360°-Marketing-Know-how
2. Mit meiner Erfahrung als globaler Marktführer
3. Durch kontinuierliche strategische Analysen der laufenden Aktivitäten bei CLIQ



1.

Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses
der CLIQ Digital AG und des gebilligten
Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2022,
des Lageberichts für den Konzern sowie des
Berichts des Aufsichtsrats für das
Geschäftsjahr 2022

Bericht zum Geschäftsjahr 2022



VISION

Bei CLIQ Digital sind wir der Meinung, dass Streaming-Content für jede:n zugänglich sein sollte.

MISSION

Wir bringen Leichtigkeit in den Streaming-Markt, indem wir All-in-One Streaming-Services schaffen, die über eine Contentkategorie hinausgehen.

Unser Ansatz

Bei CLIQ

vertreiben wir an **Verbraucher:innen weltweit** abonnement-basierte Streamingdienste, die Filme und Serien, Musik, Hörbücher, Sport und Spiele bündeln.

CLIQ
DIGITAL



LIZENSIEREN

Wir lizenzieren Streaming-Content von Partner:innen aus verschiedenen Kategorien, von Filmen und Serien, Musik, Hörbüchern und Sport bis hin zu Games.

BÜNDELN

Wir speichern, bündeln und kuratieren digitalen Content. Innerhalb der CLIQ Tech Hub kombinieren wir unser datengesteuertes Marketing- und Geschäftswissen mit unserem digitalen Content Warehouse.

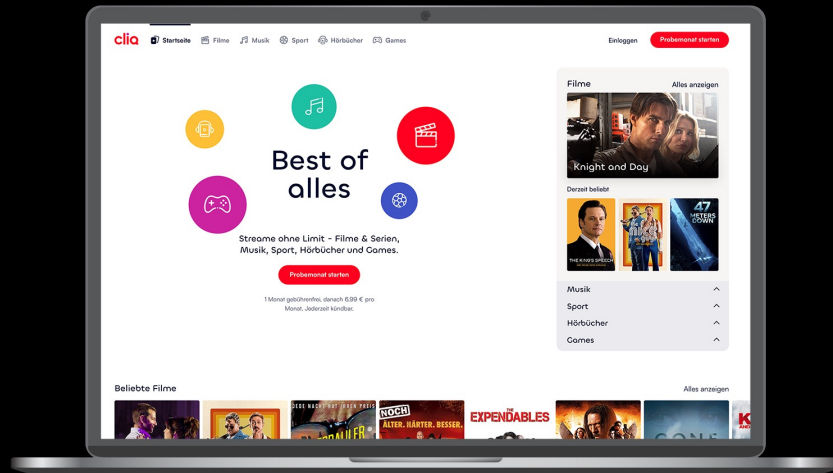


VERKAUFEN

Als erfahrene Expert:innen für Online-Werbung verkaufen wir Inhalte über unsere eigenen Streaming-Dienste. Wir wecken das Interesse der Online-Konsument:innen an unserem Streaming-Dienst über einen smart gestalteten Banner, gefolgt von einem Mitgliedschaftsangebot, das eine kostenlose Probezeit beinhaltet.



Strategische Ausrichtung



Flagship-Dienst Cliq
(cliq.de)



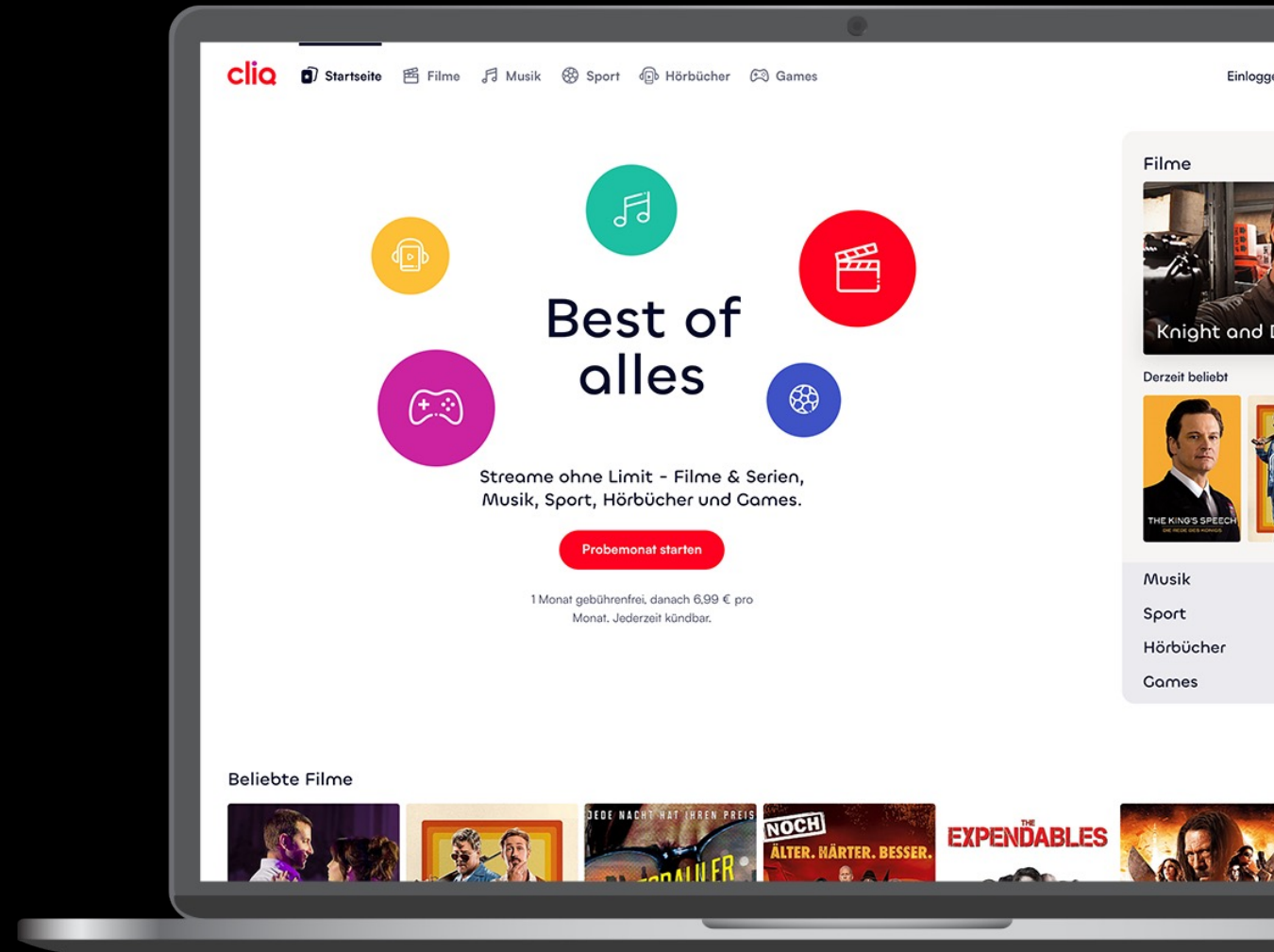
Zahlreiche
Streaming-Dienste

The New Kid on the block: cliq.de

Cliq ist unser Flagship-Streaming-Dienst.

Unser Ziel:

- Das beste Preis-Leistungs-Verhältnis in der Streaming-Branche in Deutschland anzubieten.
- Das interne Ziel ist es, die Bruttomarge in 12 bis 18 Monaten zu erreichen.



Unsere zahlreichen Streaming-Dienste

Kern unseres einzigartigen Geschäftsmodells und Unterscheidungsmerkmal zu Wettbewerbern

(Streaming-Anbieter:innen & Online-Werbetreiber:innen)

Einzigartiges Angebot an gebündelten Streaming-Diensten:

- Einzigartiges Angebot an gebündelten Streaming-Diensten
- Verwendung von mehreren kategorisierten Marketing-URLs für die Online-Werbung
- Profitable Bruttomarge in den ersten sechs Monaten
- Streben nach weiterem Wachstum und globaler Einführung unserer zahlreichen gebündelten Streaming-Dienste



Was macht CLIQ als Unternehmen besonders?

Serviceangebot

- 1) Gebündelte Streaming-Dienste vs. einzelne Content-Kategorien
- 2) Experten für Online-Werbung vs. outgesourct
- 3) Ausschließlich lizenziierter Content vs. Selbstproduzierter Content
- 4) Zahlreiche Streamingdienste vs. ein einzelner Streamingdienst

KPI zur Steuerung unseres Geschäftes

- 5) Wir konzentrieren uns auf profitables Umsatzwachstum vs. Umsatzwachstum only



Leute fragen uns oft

Was verkauft CLIQ?

Werfen wir einen
genaueren Blick
auf unser Business!

Zahlreiche Streaming-Dienste



Single-Content-Dienste



Gebündelte Content-Dienste

Single-Content-Dienste



Single-Content-Dienste

(c.10 % der Umsatzerlöse im GJ 2022)

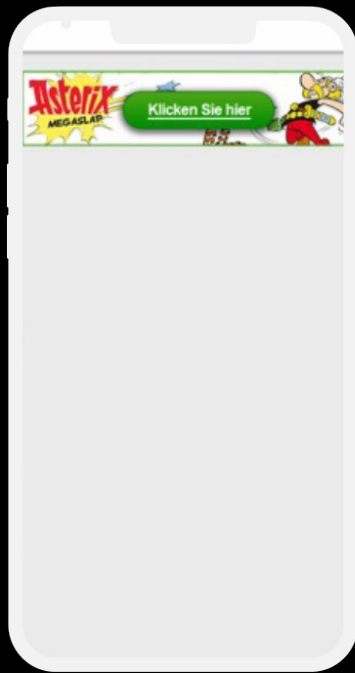
➔ 300+ Content-Portale

- **WizzGames** zum Beispiel, bietet unseren Konsument:innen ein einzigartiges Unterhaltungserlebnis, indem es die besten Spiele für Handys per Mobilfunkanbieter anbietet.
- Seit unserer Gründung 2003 und unseren Ursprüngen in der Mobilfunkbranche haben wir tausende von Service-URLs beworben und erfreuen uns immer noch an bestehenden Nutzer:innen in über 30 Ländern via mehr als 10 verschiedene Unternehmen.

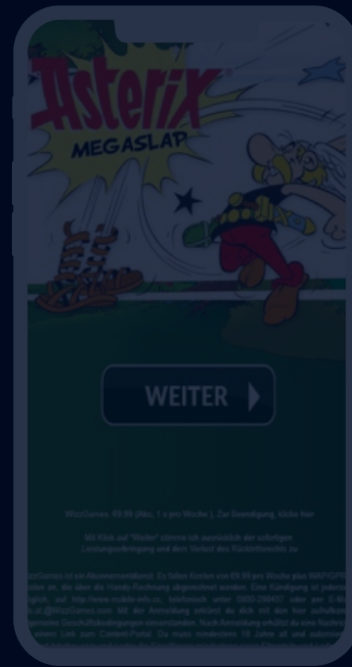


Single-Content-Dienste: Anmelde-Prozess

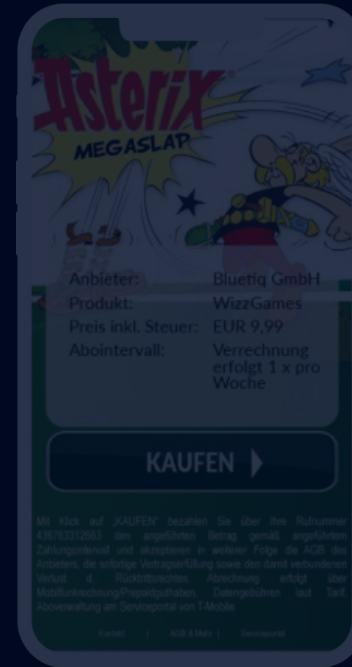
(c.10 % der Umsatzerlöse im CJ 2022)



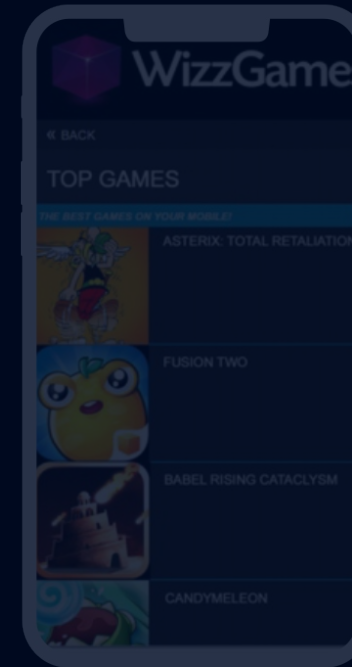
Banner



Schritt 01



Schritt 02



Content-Dienst

Single-Content-Dienste: Anmelde-Prozess

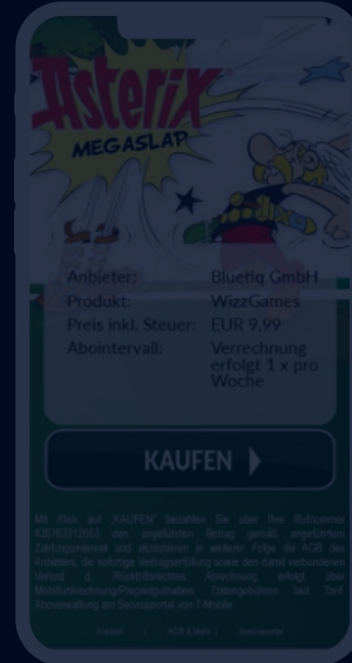
(c.10 % der Umsatzerlöse im GJ 2022)



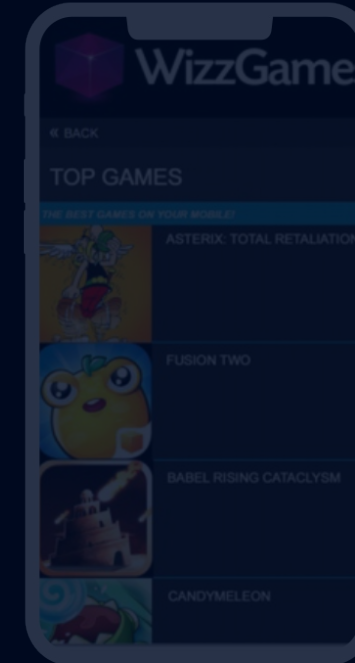
Banner



Schritt 01



Schritt 02



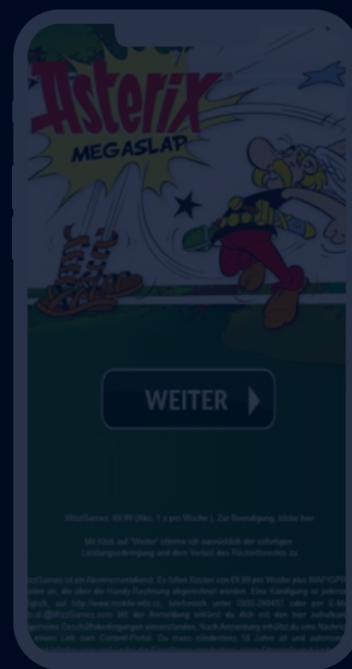
Content-Dienst

Single-Content-Dienste: Anmelde-Prozess

(c.10 % der Umsatzerlöse im GJ 2022)



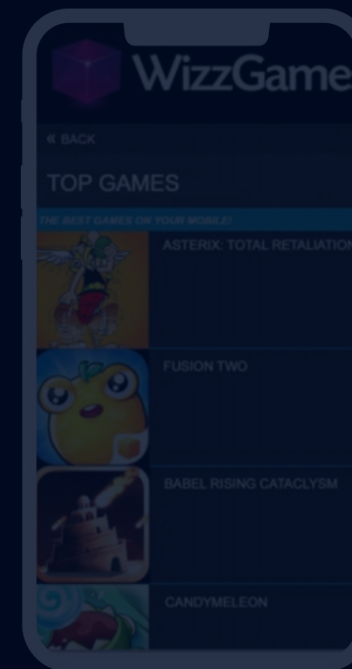
Banner



Schritt 01



Schritt 02



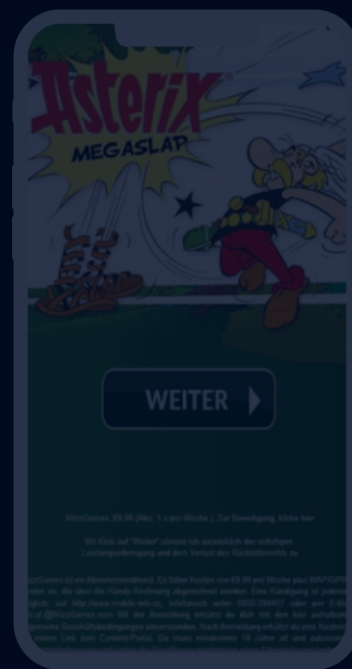
Content-Dienst

Single-Content-Dienste: Anmelde-Prozess

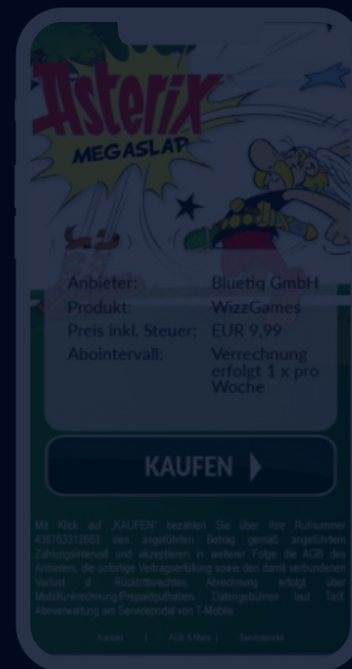
(c.10 % der Umsatzerlöse im GJ 2022)



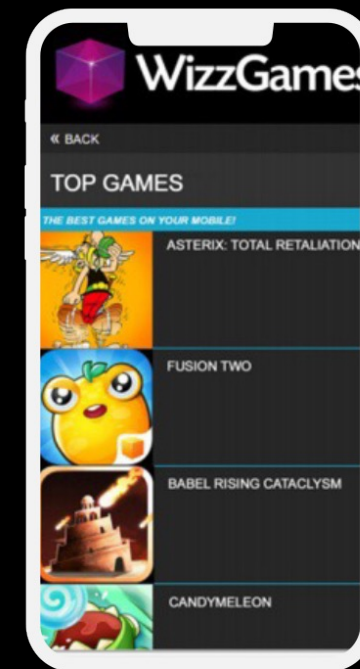
Banner



Schritt 01



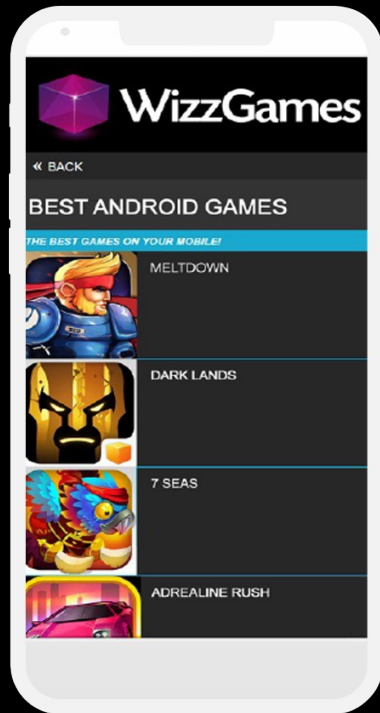
Schritt 02



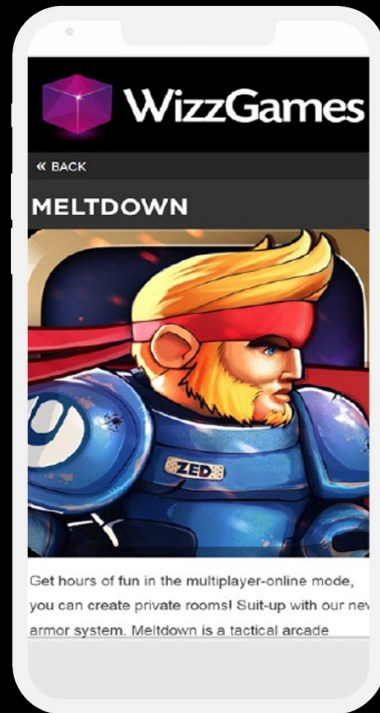
Content-Portal

Single-Content-Dienste: Anmelde-Prozess

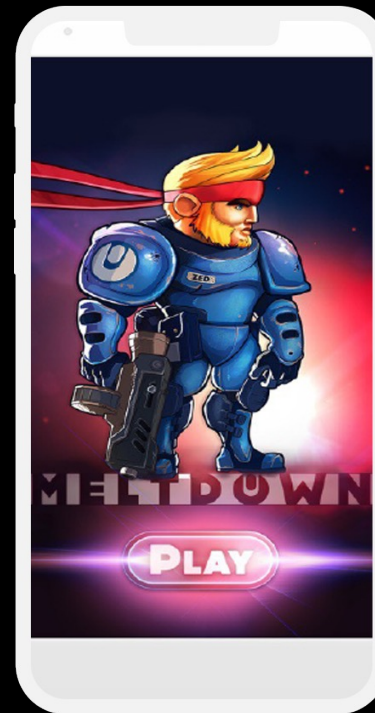
(c.10 % der Umsatzerlöse im GJ 2022)



Content-Portal
durchsuchen



Details zum Spiel



Los gehts!

Viel Spaß
beim Spielen!

Gebündelte Content-Portale



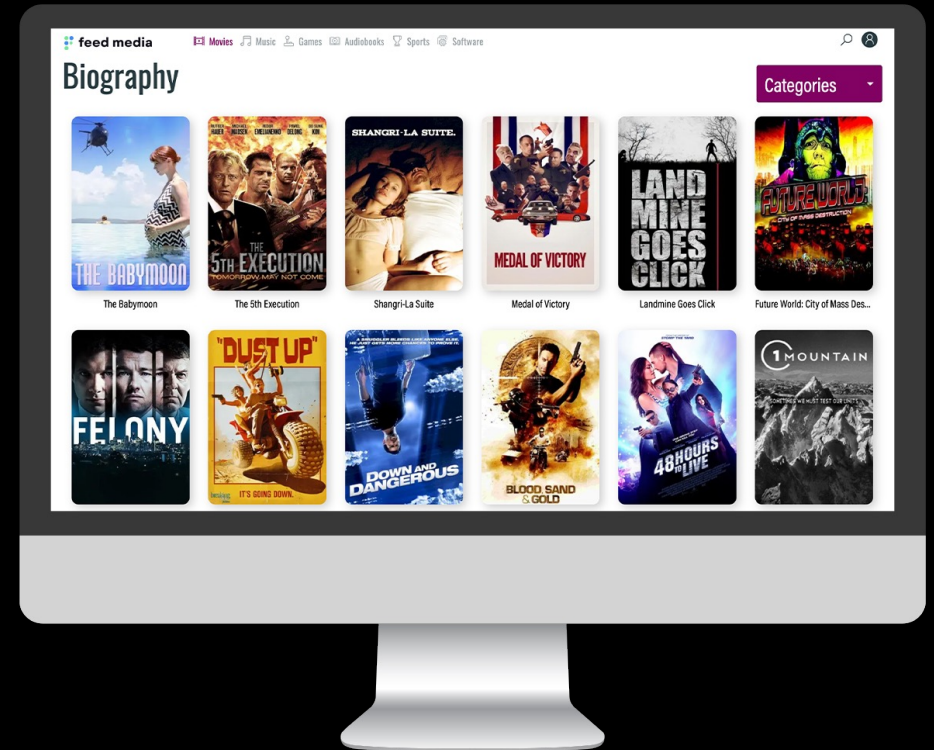
Gebündelte Content-Portale

(c.90 % der Umsatzerlöse im GJ 2022)

➔ 25+ Content-Portale

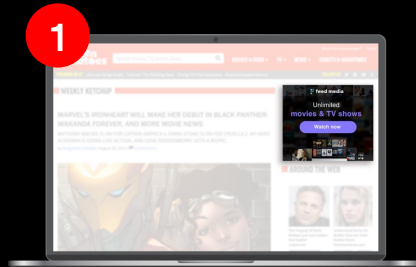
Es gibt zwei Arten von Diensten:

- a) **Live und aktiv beworbene Portale:** offen für neue Mitglieder, die sich dort anmelden können
- b) **Nicht beworbene Portale:** unsere bestehenden Mitglieder nutzen diese Portale

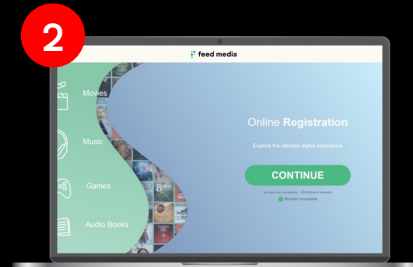


Gebündelte Content-Portale: Anmelde-Prozess

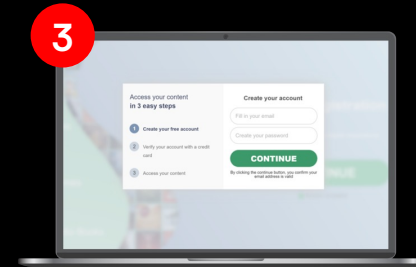
(c.90 % der Umsatzerlöse im CJ 2022)



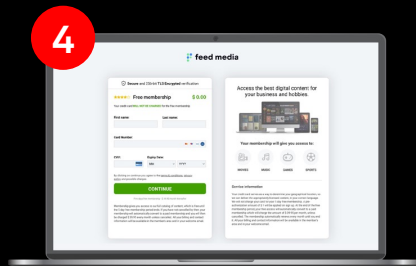
Banner



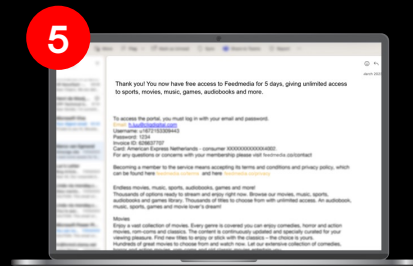
Landing Page



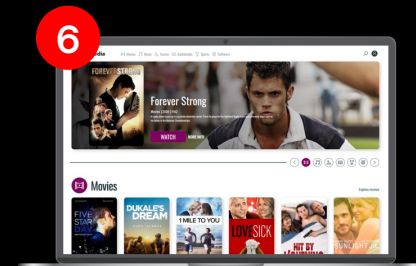
Anmeldung



Sichere 3D-Zahlungsseite



Willkommens-E-Mail



Content-Portal

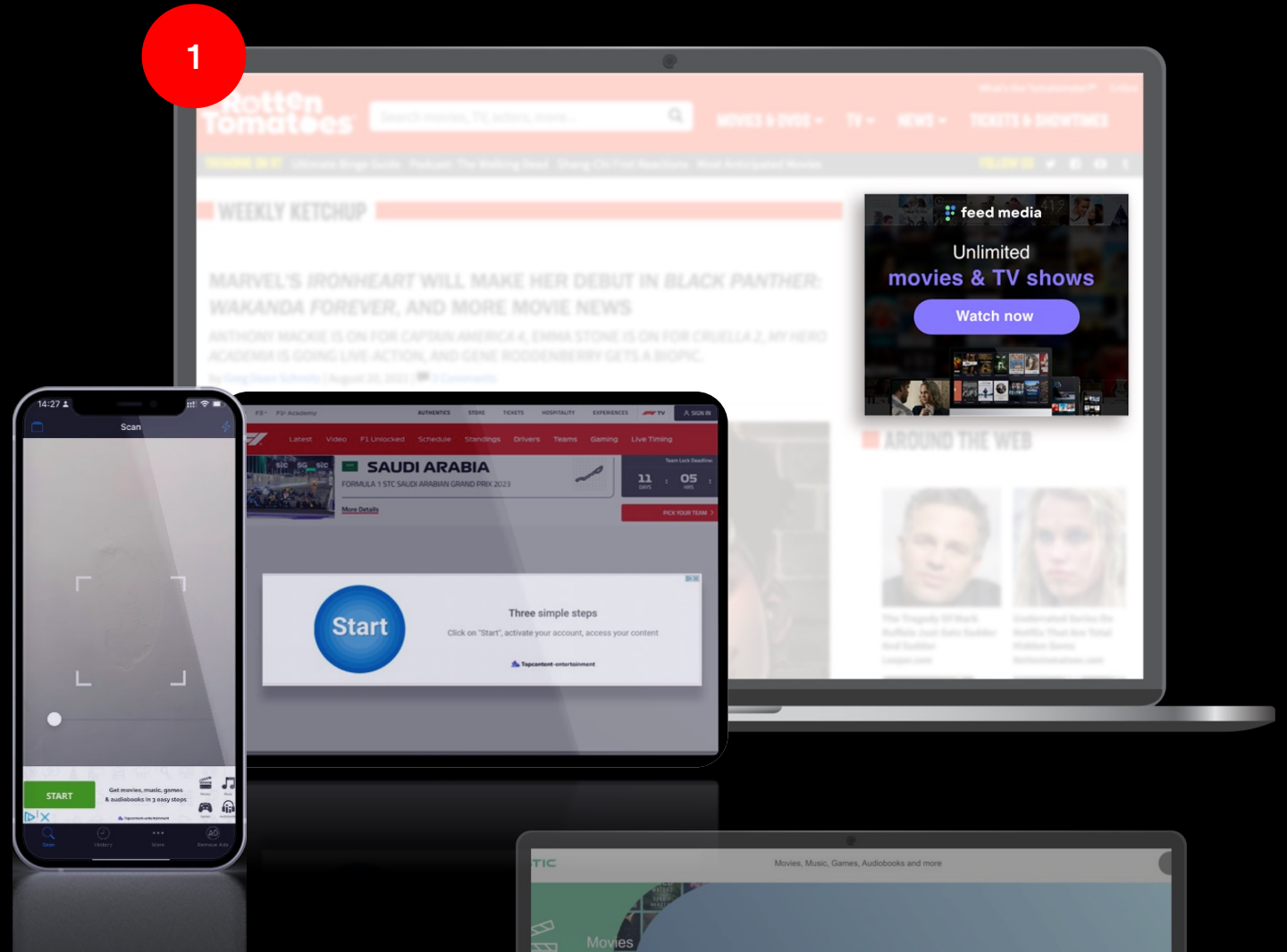
Gebündelte Content-Portale: Banner

(c.90 % der Umsatzerlöse im GJ 2022)

112 Millionen Euro Marketingausgaben im Jahr 2022, um die Leistungsfähigkeit von **Werbeplattformen** wie Google, Facebook, YouTube und anderen Plattformen zu nutzen, um die am besten passenden Zielgruppen zu finden.

Dies führte zu weltweit **15,5 Milliarden Online-Banner-Impressionen** für unsere Streaming-Dienste, die im Jahr 2022 von unserem internen Media-Buying-Team generiert wurden.

CLIQ

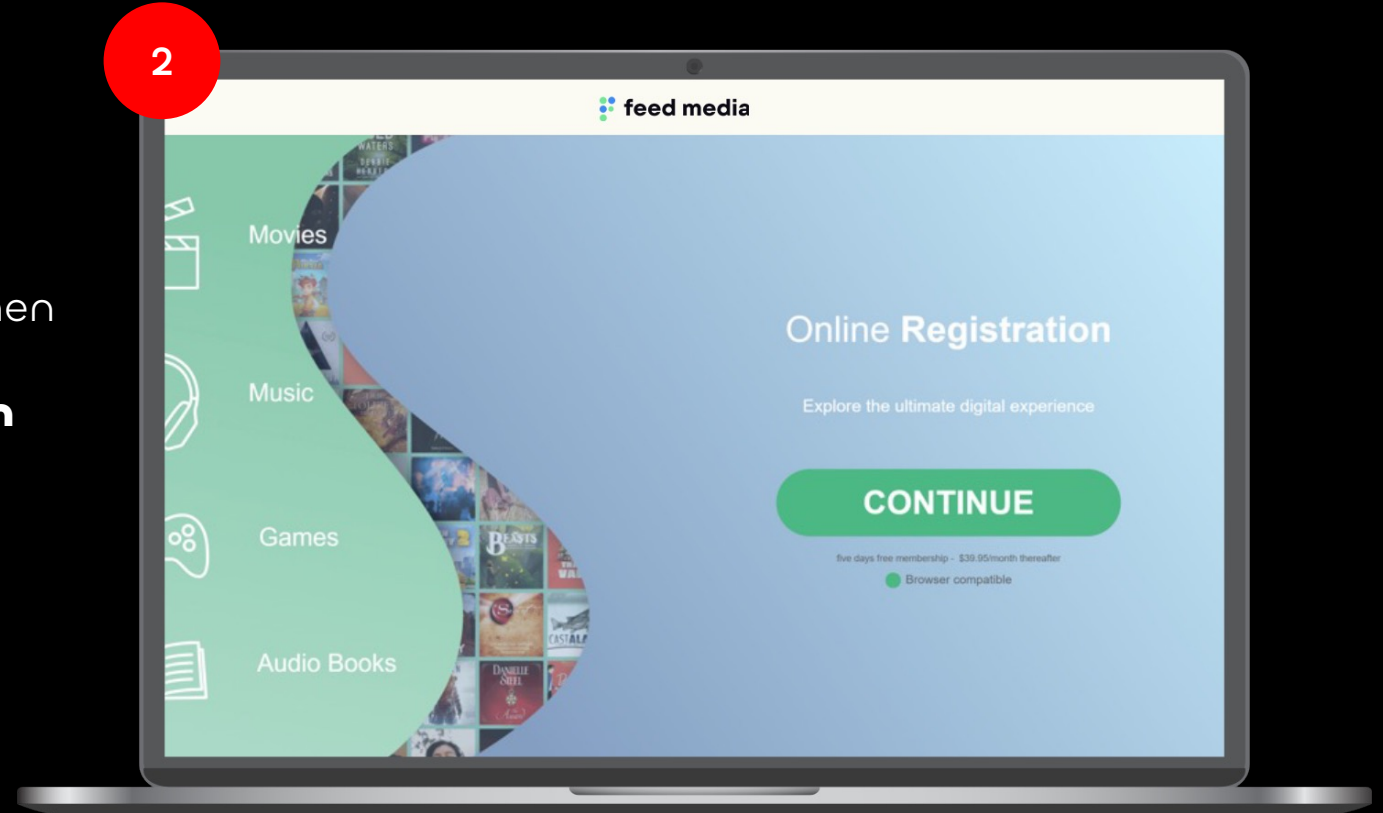


Gebündelte Content-Portale: Landing Page

(c.90 % der Umsatzerlöse im CJ 2022)

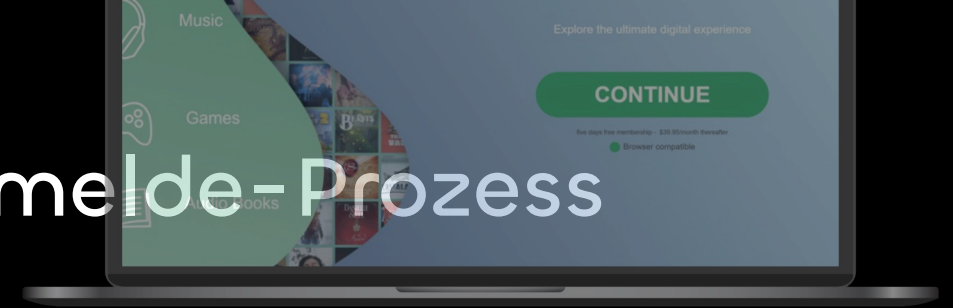
Im Jahr 2022 haben fast **323 Millionen** Menschen auf einer Landing Page von einem unserer zahlreichen Streaming-Dienste **auf den Button "Weiter" geklickt.**

2



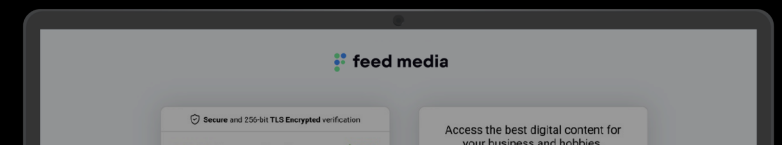
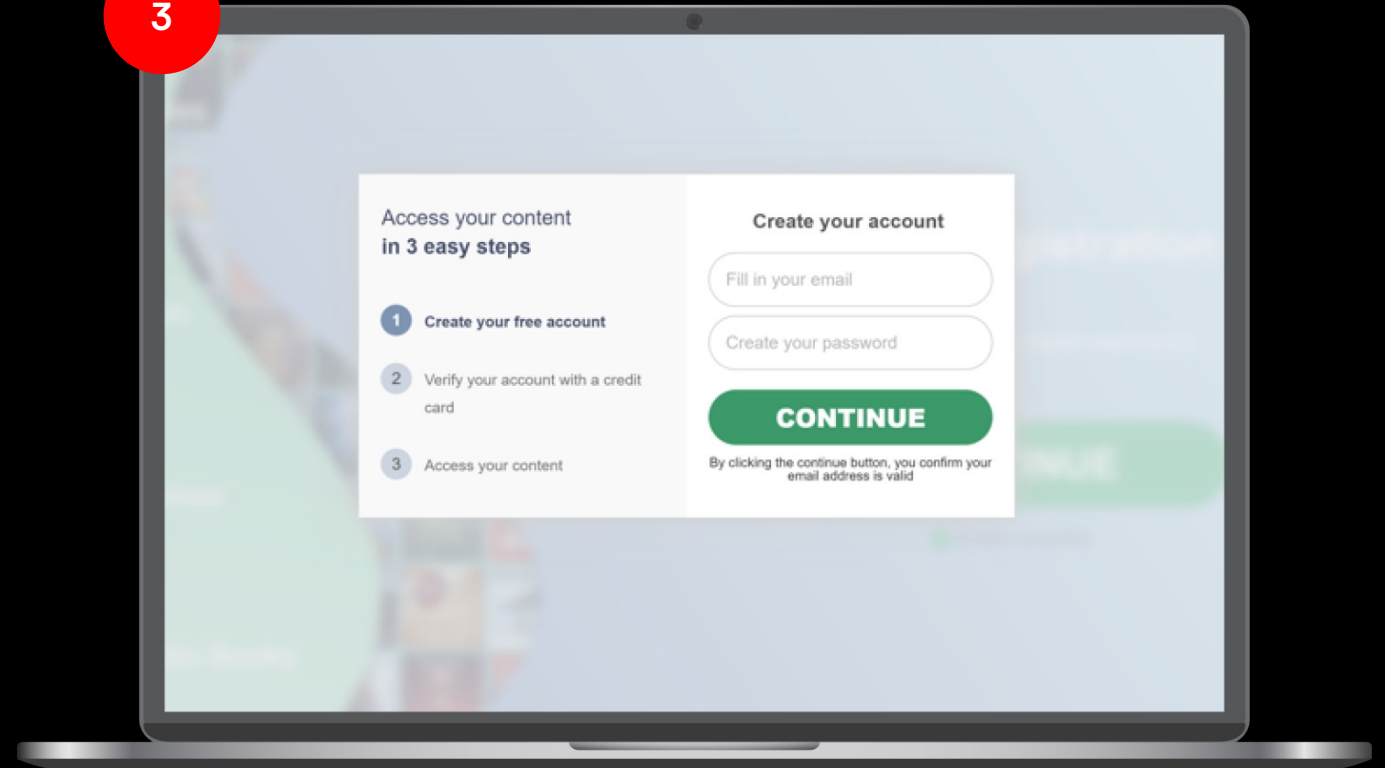
Gebündelte Content-Portale: Anmelde-Prozess

(c.90 % der Umsatzerlöse im GJ 2022)



3

Im Jahr 2022 haben knapp **87 Millionen Menschen ihre E-Mail-Adresse und ihr Passwort** angegeben, um ihr Interesse an unseren All-in-One-Streaming-Diensten zu bekunden, welche auch eine kostenlose Testphase beinhalten.



Gebündelte Content-Portale: Zahlungsseite

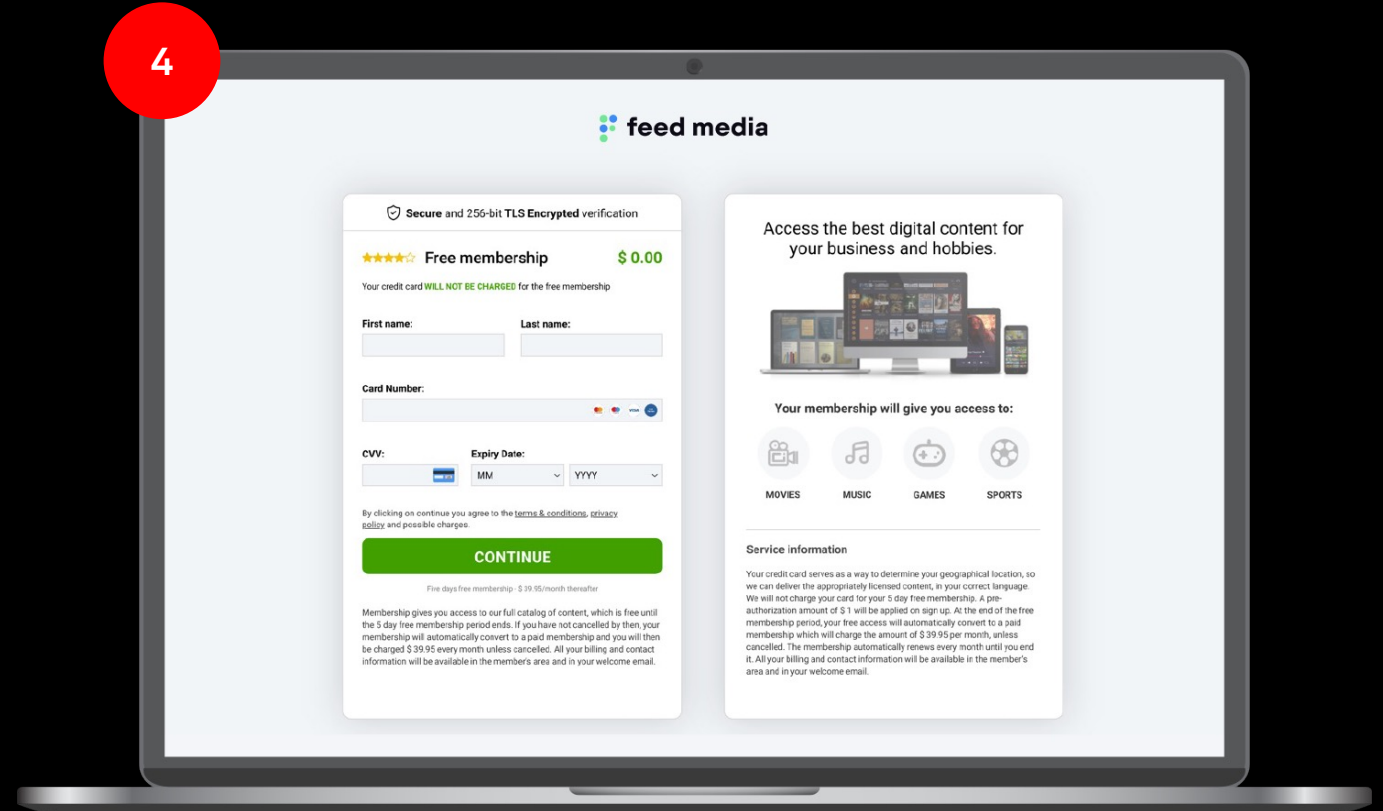
(c.90 % der Umsatzerlöse im GJ 2022)

Die 3D-Zahlungsseite garantiert einen sicheren und einfachen Bezahlvorgang.

Jede kostenpflichtige Mitgliedschaft hat immer einen **aktiven, mehrstufigen Opt-in-Flow** vor der Anmeldung, zahlreiche Opt-in-Sicherheitsmaßnahmen und eine Bestätigung der vereinbarten Mitgliedschaft, sofort nach der Transaktion.

Eine **Stornierung** ist **jederzeit möglich**, wir haben eine kulante Rückerstattungspolitik und eine spezielle Support-Seite mit FAQ und Live-Chat-Optionen.

4



Gebündelte Content-Portale: Willkommen's-E-Mail

(c.90 % der Umsatzerlöse im GJ 2022)

Nach der Anmeldung erhalten Sie eine E-Mail mit der Bestätigung Ihrer Mitgliedschaft, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Angaben zur Kund:innenbetreuung.

Seit unserer Gründung im Jahr 2003 wickeln wir die gesamte Lizenzierung von Inhalten, die Portalinfrastruktur und die Online-Werbung über **zahlreiche CLIQ-Unternehmen** ab.

5

Thank you! You now have free access to Feedmedia for 5 days, giving unlimited access to sports, movies, music, games, audiobooks and more.

To access the portal, you must log in with your email and password.

Email: h.ha@cliqdigital.com

Username: u1672153309443

Password: 1234

Invoice ID: 626637707

Card: American Express Netherlands - consumer XXXXXXXXXXXXXXX4002.

For any questions or concerns with your membership please visit feedmedia.co/contact

Becoming a member to the service means accepting its terms and conditions and privacy policy, which can be found here feedmedia.co/terms and here feedmedia.co/privacy

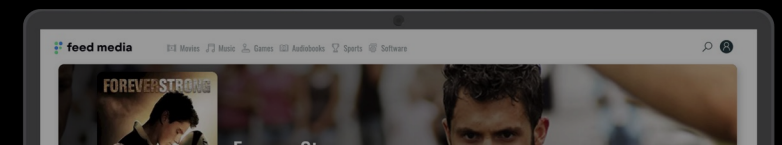
Endless movies, music, sports, audiobooks, games and more!

Thousands of options ready to stream and enjoy right now. Browse our movies, music, sports, audiobooks and games library. Thousands of titles to choose from with unlimited access. An audiobook, music, sports, games and movie lover's dream!

Movies

Enjoy a vast collection of movies. Every genre is covered you can enjoy comedies, horror and action movies, rom-coms and classics. The content is continuously updated and specially curated for your viewing pleasure. Find new titles to enjoy or stick with the classics – the choice is yours.

Hundreds of great movies to choose from and watch now. Let our extensive collection of comedies, horror and action movies, rom-coms and old classic movies entertain you.

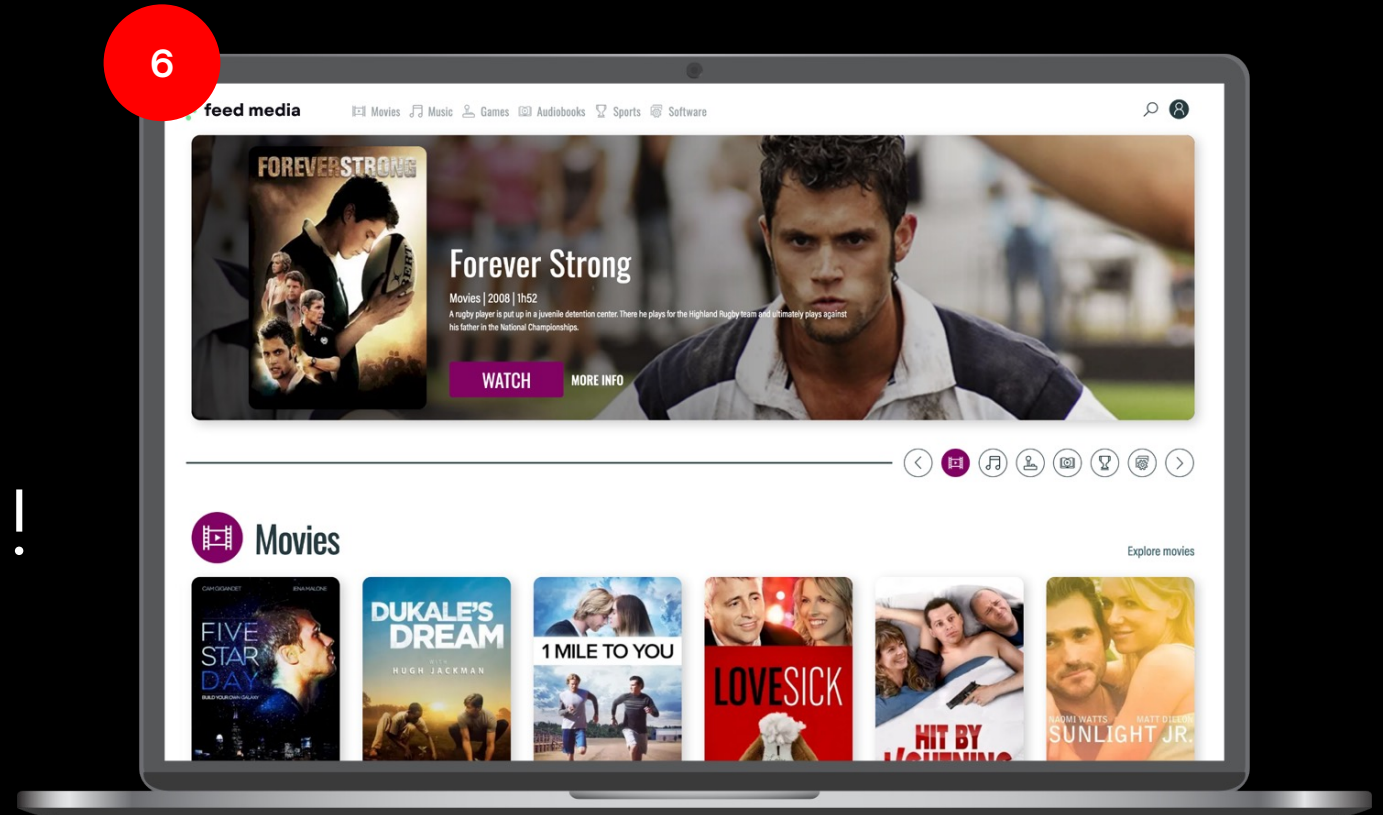


Gebündelte Content-Portale: Die Plattform

(c.90 % der Umsatzerlöse im Q1 2022)

Lassen Sie uns
gemeinsam durch
den Content scrollen!

CLIQ



Content-Partner



Filme & Serien



Musik



Hörbücher



Games



Sport



CLIQ's externe Partner erklärt

- Für die Rechnungsstellung und Kundenbetreuung arbeiten wir mit **UNSEREN EXTERNEN GESCHÄFTSPARTNER:INNEN** zusammen, die Expert:innen auf ihrem Gebiet sind.
- Überall auf der Welt arbeiten wir mit **Expert:innen für die Abrechnung** von Zahlungen zusammen, die mit verschiedenen Unternehmen und Händler:innen zusammenarbeiten.
- Neben unseren CLIQ-Kundenbetreuungsmitarbeiter:innen arbeiten wir auch mit **externen Spezialist:innen** zusammen, die über eine professionelle Kundenbetreuungsinfrastruktur verfügen und unsere Mitglieder:innen in ihrer Landessprache unterstützen können.
- Dies intern umzusetzen, würde bedeuten: mindestens fünfzig zusätzliche Mitarbeiter:innen mit sehr spezialisierten Rollen und Expertisen.



Customer Care

Auch wir erhalten Beschwerden. Um unsere Mitglieder bestmöglich zu betreuen, verfügen wir über ein kompetentes Kund:innendienstteam, das über die folgenden Kanäle erreichbar ist:



E-Mail



Live Chat



Verwaltung der Social-
Media Community



Telefon Hotlines

Unsere Top 3 Beschwerden:



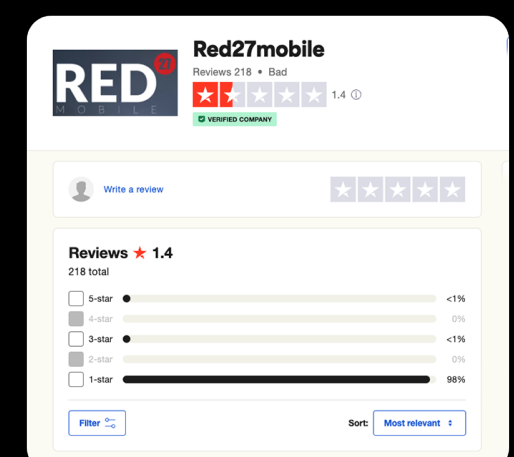
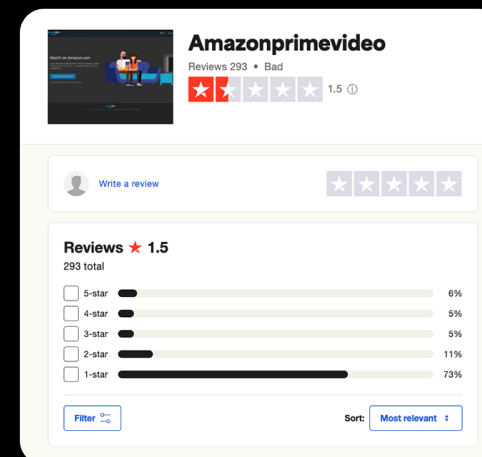
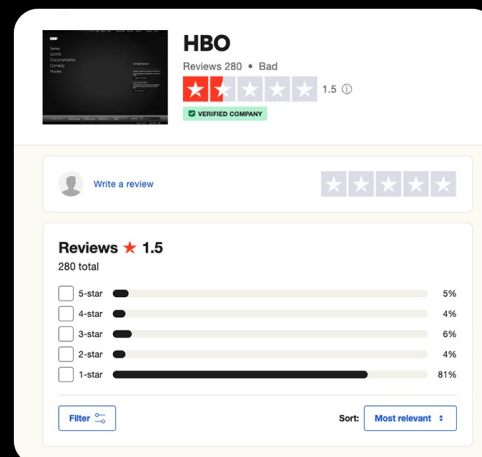
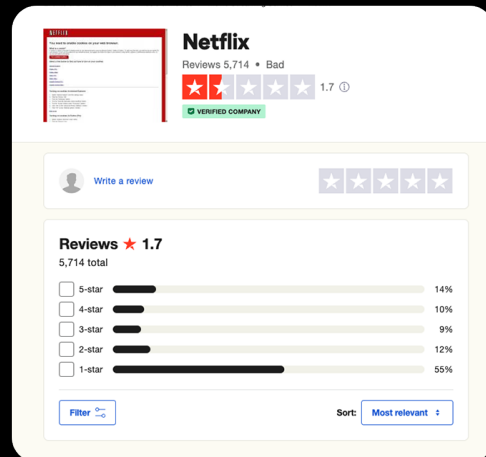
1. Die Kund:innen geben an, ein:e Minderjährige:r habe ein Abonnement abgeschlossen.
2. Die Kund:innen bitten um Klärung der Kosten: Erläutern Sie, wo diese erwähnt werden.
3. Die Kund:innen verweigern die Registrierung und/oder die Zahlung.

Beschwerden

Trustpilot ist eindeutig eine Website, die hauptsächlich von Nutzern genutzt wird, um sich zu beschweren. Auch große und bekannte Unternehmen wie Netflix, HBO und Amazon erhalten niedrige Bewertungen.

Im Vergleich dazu:

- Red27 auf Trustpilot hat 218 Bewertungen von 4,3 Millionen Mitgliedern, die seit 2020 gewonnen wurden
- **Beschwerderate von 0,00507%**

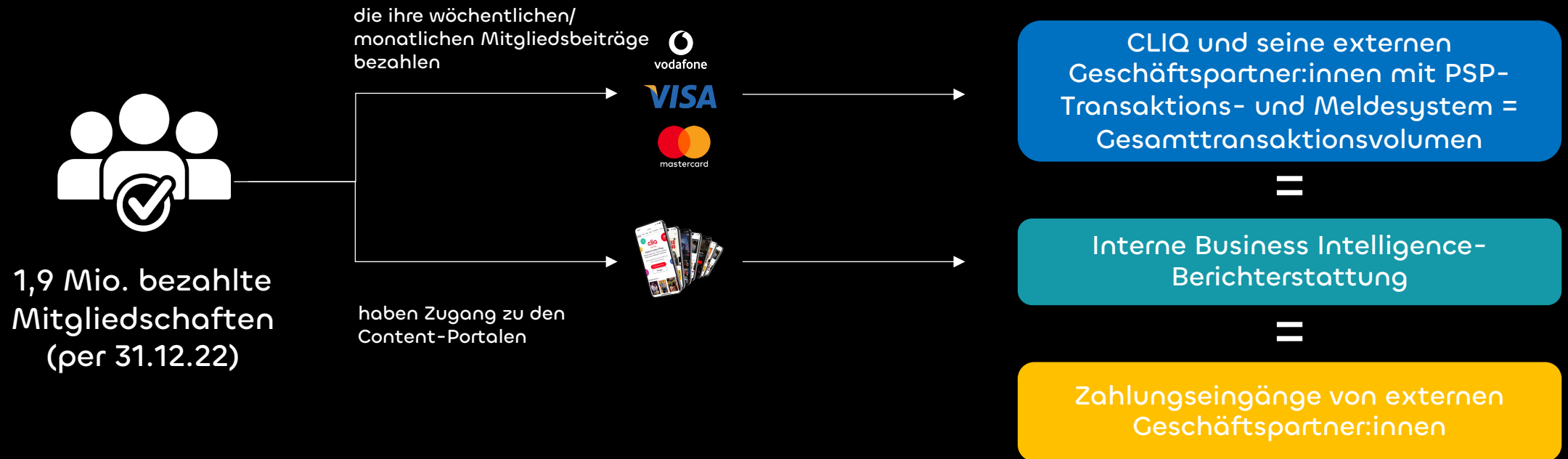


URLs

Wir geben unsere URLs nicht weiter, weil wir sie als Betriebsgeheimnis und somit als vertrauliche Information betrachten

Sowohl Marketing- als auch Service-URLs sind vertrauliche Informationen, denn wenn wir sie offenlegen würden, könnten unsere Konkurrente:innen sehen, auf welchen Domains unsere Werbebanner angezeigt werden, was es ihnen ermöglichen würde, auf einer oder mehreren spezifischen Domains direkt mit uns zu konkurrieren, was zu einer Erhöhung der Preise für unsere Online-Werbung oder sogar zu Schlimmerem führen würde: CLIQ könnte den spezifischen Online-Verkehr verlieren, da die Wettbewerber:innen in der Lage sein könnten, einen höheren Preis als CLIQ zu zahlen.

Bezahlte Mitgliedschaften



Umsatzerlöse

Neben den künftigen Einnahmen, die durch die 1,9 Millionen kostenpflichtigen Mitgliedschaften generiert werden, sorgen die Live- und aktiv beworbenen Portale für einen kontinuierlichen neuen Einnahmenstrom.

1,9 Millionen bezahlte Mitgliedschaften Ende 2022 werden mit hoher Wahrscheinlichkeit 141 Millionen Euro Umsatz in den kommenden Quartalen generieren.

Für 2023 erwarten wir sogar noch höhere Umsätze, vor allem dank (1) mehr neuer Mitgliedschaften, die durch unsere wachsenden Marketingausgaben gewonnen werden, und (2) höherer Umsatzdichten durch den Verkauf von mehr gebündelten Content-Diensten.

Alle URLs

Single- und gebündelte Streaming-Dienste,
beworbene und nicht beworbene Portale



276 Mio. €

Gesamte Bruttoeinnahmen
im Jahr 2022

A person wearing a dark suit and a light-colored shirt is holding a black clapperboard. The clapperboard has white diagonal stripes on the top bar. The text on the clapperboard is in white. The background is a solid light blue color.

Erklärvideo zur
Customer Journey,
vom Banner
bis zum Content-Portal:



Klicken Sie hier, um das Video anzusehen

cliQ

cliQ

cliQ

cliQ

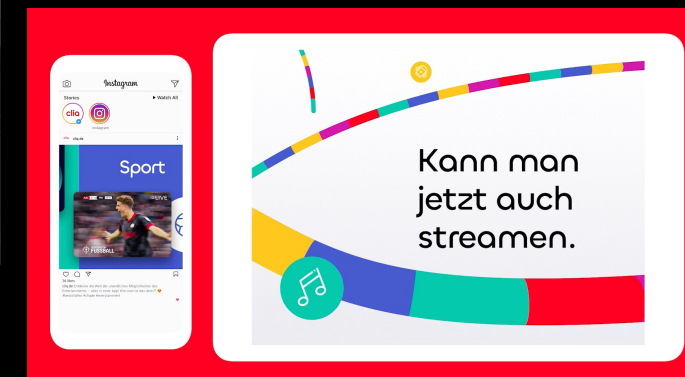
cliQ

Cliq Brand-Marketing

Im Dezember 2022 sind wir mit unserem Flagship-Streaming-Service cliq.de in den deutschen Markt eingetreten und schaffen in Q2 2023 mit TV-spots und DOOH-Werbung gezielt Markenbewusstsein.

Unsere Ziele:

- **500 mio. Impressionen** bis zum Ende von Q2 generieren
- **65%** aller Deutschen in der **Altersgruppe 18-64** bis zum Ende von Q2 erreichen



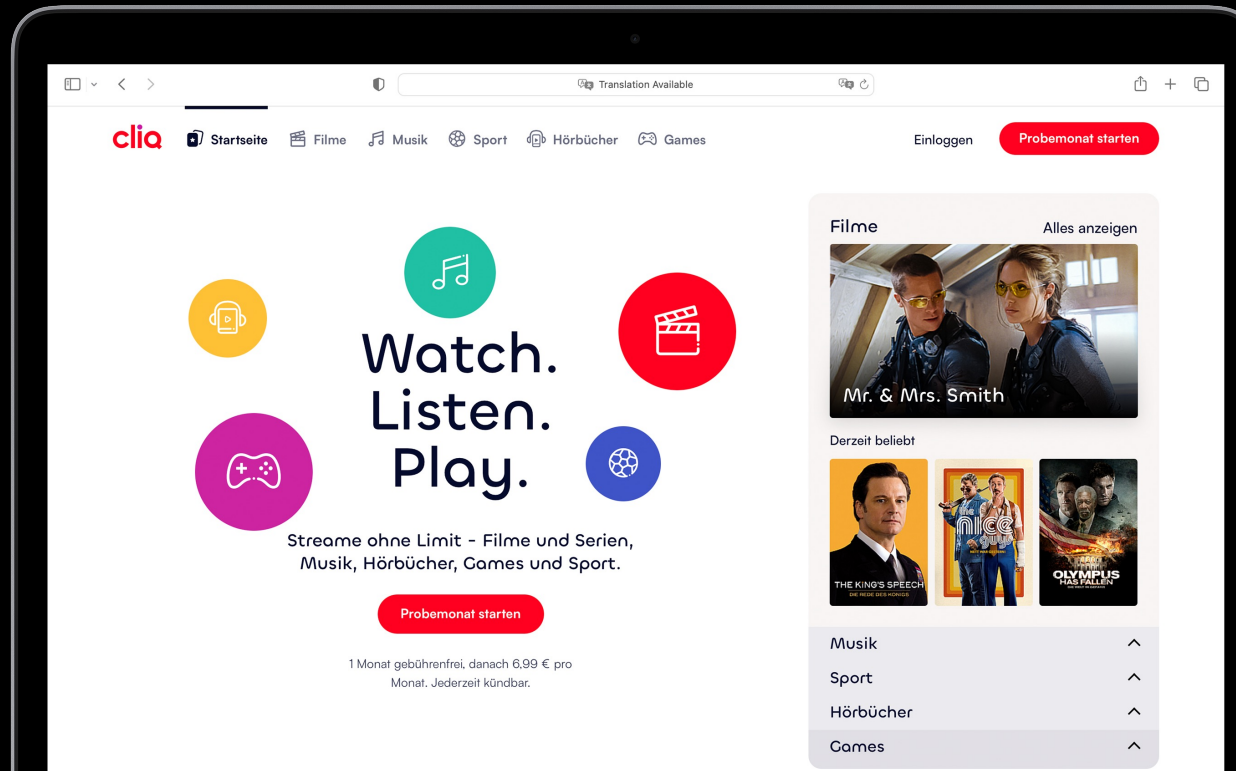
A man with a beard and brown hair, wearing a dark blue jacket over a plaid shirt and khaki pants, stands in a hallway. He is looking down at a piece of paper he is holding. He has a large backpack on his back. To his right is a wooden coat rack with several coats hanging on it. In the background, there is a white door with a yellow light coming through the glass panes. A potted plant is visible on the far right.

Klicken Sie hier, um das Video anzusehen

Ein Blick in das Portal

Lassen Sie uns gemeinsam durch cliq.de scrollen!

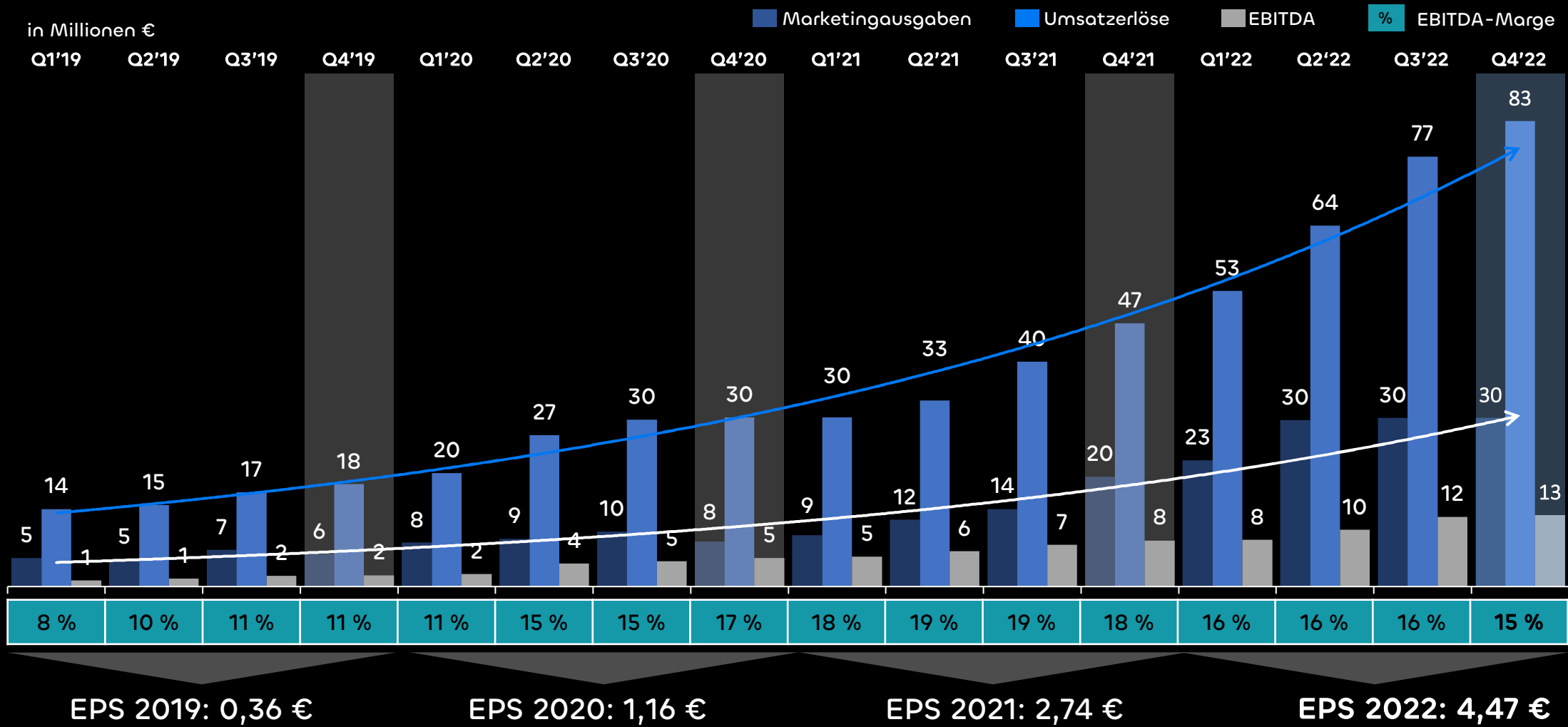
CLIQ



A blue-tinted photograph of a Formula 1 car driving on a racetrack at night. The car is in the center, moving towards the viewer. The track has white and blue striped markings. The grandstands on either side are filled with spectators, and the scene is illuminated by bright track lights, creating a sense of speed and motion.

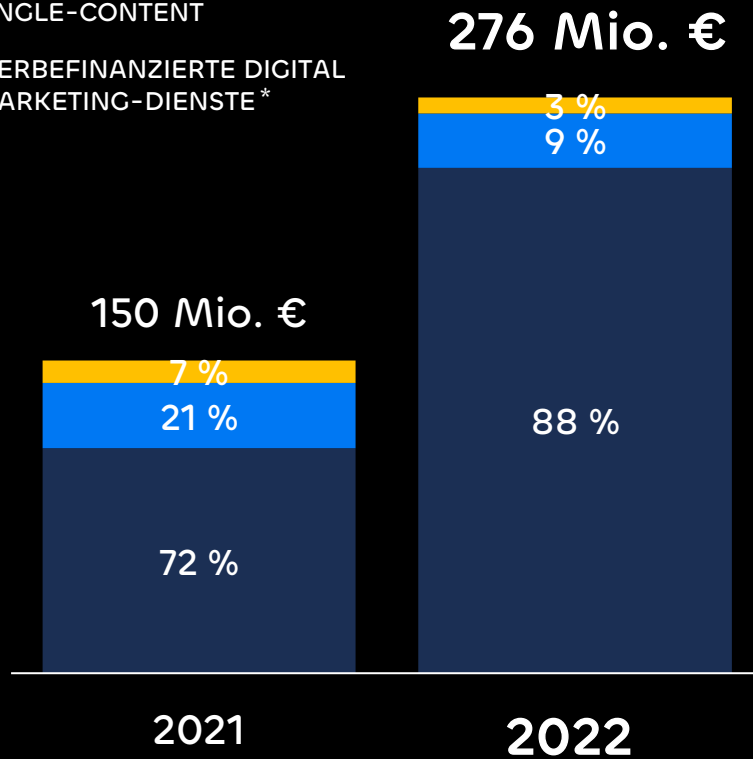
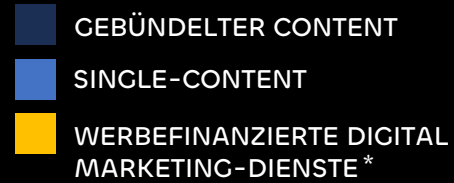
FINANZERGEBNISSE

Erfolgsgeschichte | Vierjahresübersicht

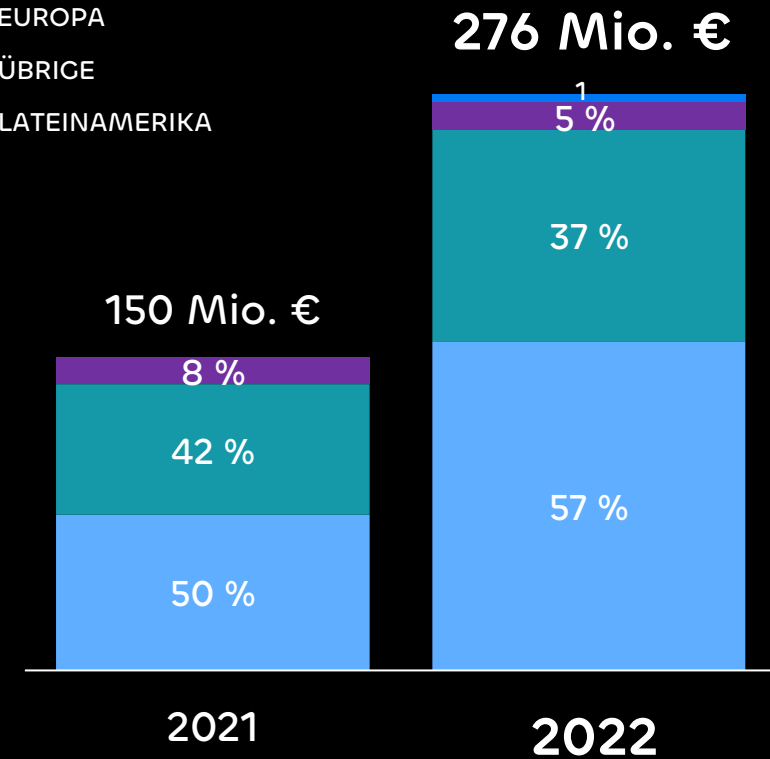
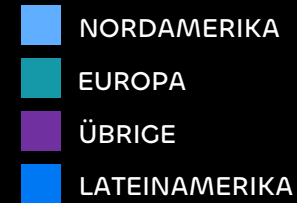


Umsatzerlöse | Nach Diensten & Regionen (in % v. Umsatz)

NACH DIENSTEN



NACH REGIONEN

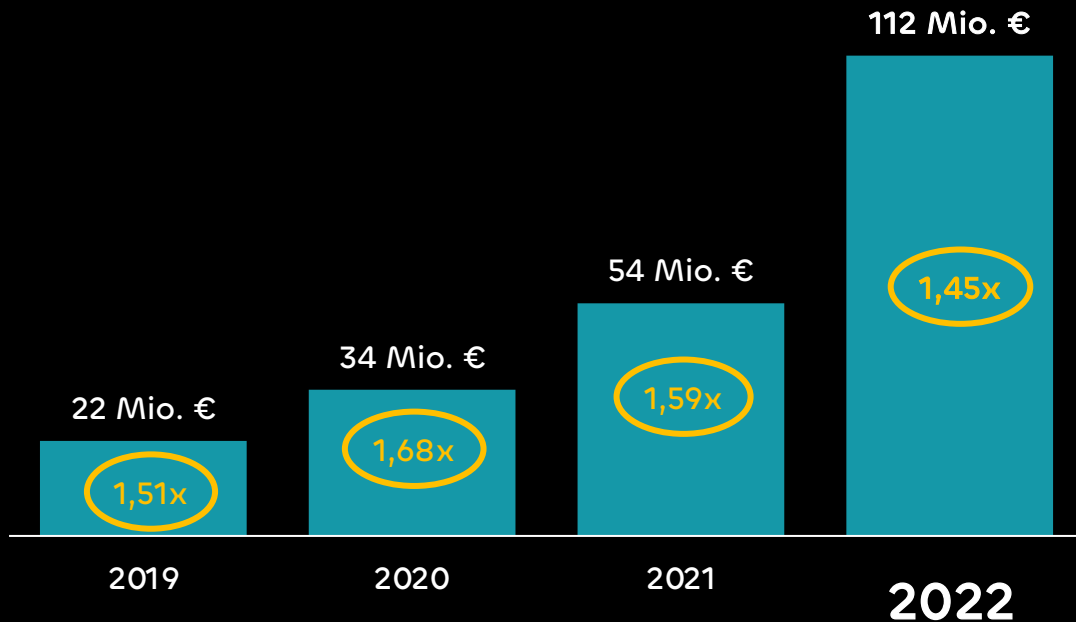


*Im Zuge einer strategischen Neuausrichtung wurden diese Geschäftsaktivitäten ab Mitte August 2022 eingestellt

Mehr Marketing, mehr Mitglieder, mehr Umsatz

Marketingausgaben

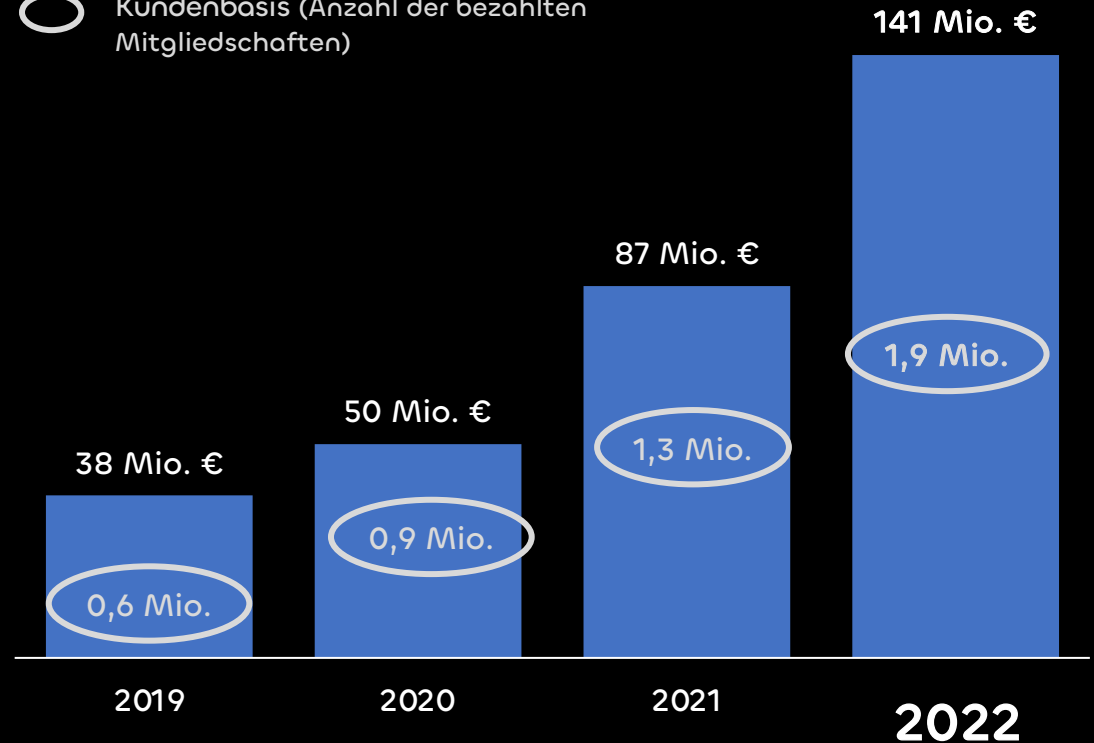
 6M-Rentabilitätsindex



Lifetime-Value der Kundenbasis

Anzahl der bezahlten Mitgliedschaften $\times$ individuelle Rest-Lebenszykluszeit zum Berichtszeitpunkt

 Kundenbasis (Anzahl der bezahlten Mitgliedschaften)



2022 | Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in Millionen €	2022	2021	Δ
Umsatzerlöse	276,1	150,0	84 %
Umsatzkosten	-201,3	-98,8	
Bruttoergebnis	74,8	51,2	46 %
Personalaufwand	-20,7	-18,0	
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-10,6	-6,0	
EBITDA	43,5	27,2	60 %
Marge	16%	18%	
Abschreibungen	-1,4	-0,9	
EBIT	42,1	26,3	60 %
Finanzergebnis	-1,2	-0,9	
Steuern	-11,9	-7,1	
Konzernergebnis	29,0	18,2	59 %
Ergebnis je Aktie (in €)	4,47	2,74	63 %

- 84 % Umsatzwachstum hauptsächlich aufgrund des Anstiegs der bezahlten Mitgliedschaften von 1,3 Mio. auf 1,9 Mio.
- EBITDA in % v. Umsatz betrug 16 % (2021: 18 %)
- Allzeithoch des Ergebnisses je Aktie von 4,47 €, wovon 40 % als Dividende ausgeschüttet werden sollen

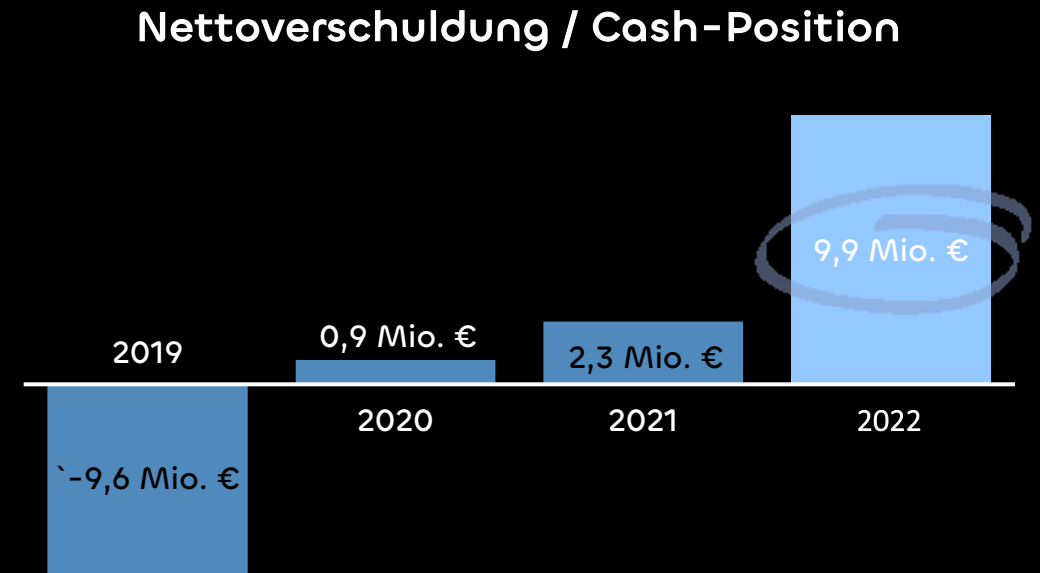
2022 | Marketingaufwendungen

in Millionen €	2022	2021	Δ
Marketingausgaben	112,3	54,4	106 %
Aktivierte Marketingausgaben (Vertragsvermögenswerte)	-107,5	-47,0	
Abschreibungen auf Vertragsvermögenswerte	85,0	37,5	
Marketingaufwendungen	89,8	44,9	100 %
in % vom Umsatz	33 %	30 %	

- Anstieg bezahlter Mitgliedschaften ist das Ergebnis der erhöhten Marketingausgaben von 54 Mio. € auf 112 Mio. €
- Die aktivierten Marketingausgaben beziehen sich auf sämtliche Marketingausgaben, die direkt mit der Akquise eines neuen Mitglieds zusammenhängen
- Der Anteil der Marketingausgaben, der nicht aktiviert werden kann, betrifft das Marketing im Zusammenhang mit den werbefinanzierten Marketingdienstleistungen (die ab August 2022 eingestellt wurden)
- Die Marketingaufwendungen in % v. Umsatz stiegen von 30 % auf 33 %, was hauptsächlich auf den niedrigeren 6M-Rentabilitätsindex zurückzuführen war

2022 | Konzern-Kapitalflussrechnung

in Millionen €	2022	2021
EBITDA	43,5	27,2
Δ Vertragsvermögenswerte	-22,5	-9,5
Δ Sonstiges Working Capital	4,5	8,3
Steuern, Finanzergebnis & Sonstiges	-1,7	-5,2
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	23,8	20,8
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-8,4	-4,8
Operativer freier Cashflow	15,4	16,0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-7,8	-14,6
Gesamt-Cashflow	7,7	1,4



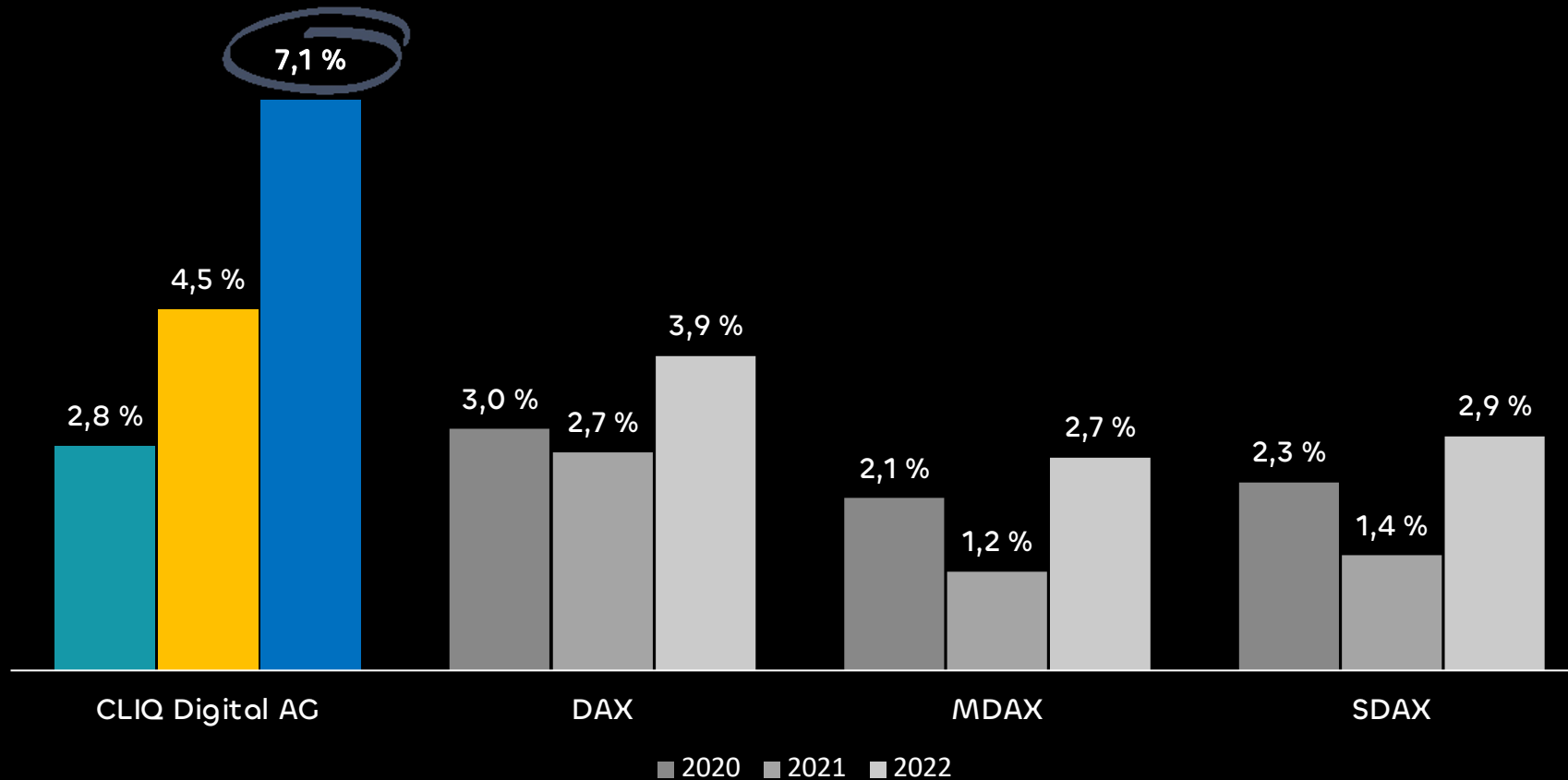
- Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit stieg aufgrund der gestiegenen Zahl bezahlter Mitgliedschaften und eingezogener Mitgliedsbeiträge
- Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit bezog sich hauptsächlich auf Investitionen in die Plattformentwicklung (5,2 Mio. €) und in neu lizenzierten Content (3,7 Mio. €)
- Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit beinhaltete 7,2 Mio. € Dividendenausschüttung

2022 | Konzernbilanz

in Millionen €	31.12.2022	31.12.2021		31.12.2022	31.12.2021
Geschäfts- oder Firmenwert	47,4	48,2	Konzerneigenkapital	81,3	59,6
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	15,3	7,9	Passive latente Steuern	10,5	4,1
Vertragsvermögenswerte	39,6	17,1	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6,6	5,0
Aktive latente Steuern	1,6	2,6	Sonstige Verbindlichkeiten	6,3	4,7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14,4	13,2	Rückstellungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	27,8	21,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	16,8	7,3	Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	2,6	1,2
Summe Aktiva	135,1	96,3	Summe Passiva	135,1	96,3

- Sonstige immaterielle Vermögenswerte wuchsen vor allem aufgrund von Investitionen in neu lizenzierten Content (3,7 Mio. €) und die Plattformentwicklung (5,2 Mio. €)
- Vertragsvermögenswerte zum 31. Dezember 2022 sind gestiegen aufgrund des erheblichen Anstiegs der Marketingausgaben zur Gewinnung neuer bezahlter Mitgliedschaften
- Netto-Cash-Position belief sich zum 31.12.2022 auf 9,9 Mio. €
- 60 % Eigenkapitalquote per 31. Dezember 2022 (vgl. 31.12.2021: 62 %)

Dividendenrendite



Quelle: Bloomberg, 2023

- In 2022 hat CLIQ eine signifikant bessere Dividendenrendite erzielt als der DAX, MDAX und SDAX: 7,1 % Dividendenrendite bezogen auf den Jahresschlusskurs 2022
- Ausschüttungsquote von 40 % des Ergebnisses je Aktie

Aktienkursentwicklung (10 Jahre)

in %

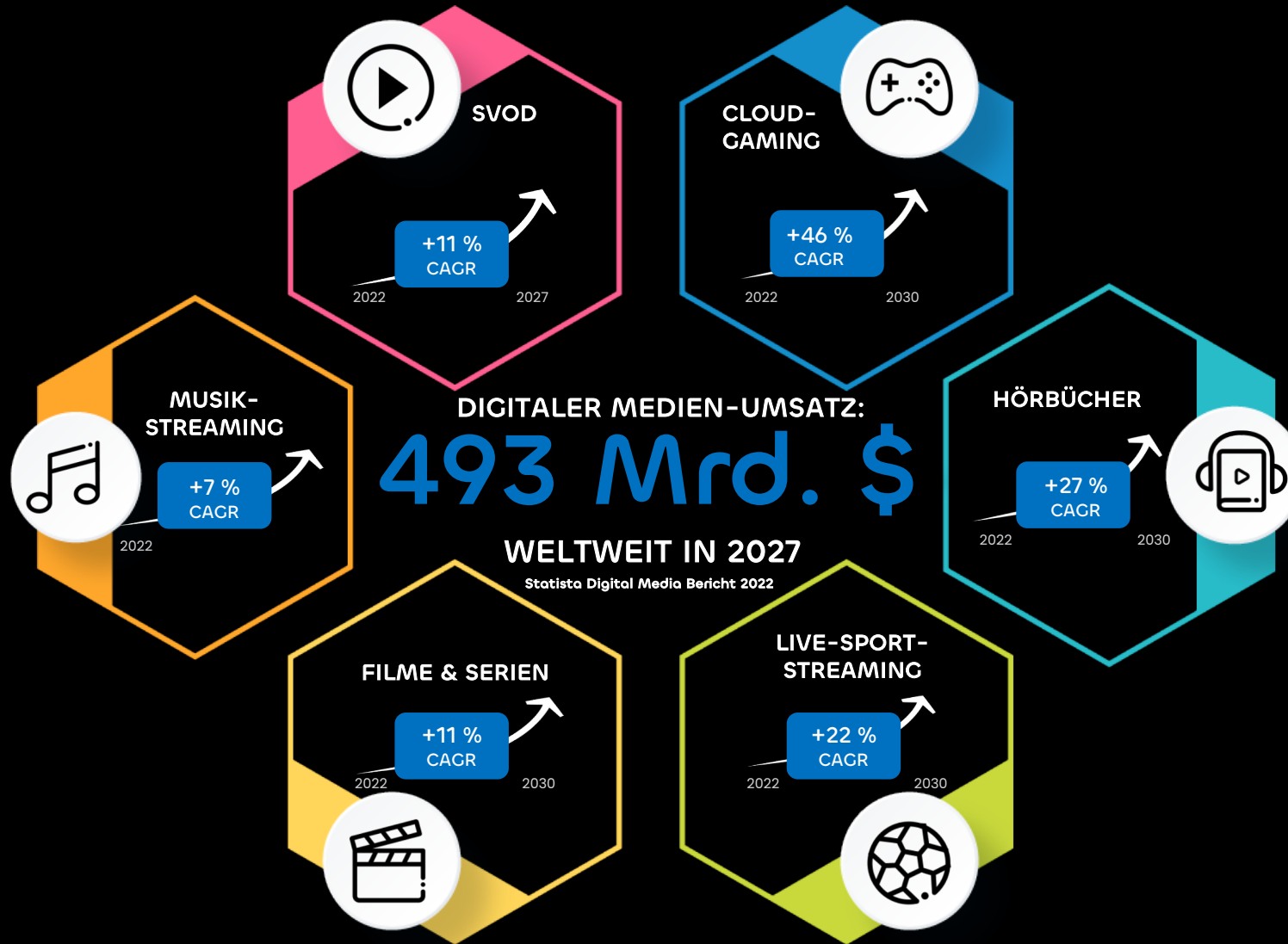


- 2022: Kursentwicklung der CLIQ-Aktie (+2 %) übertraf alle relevanten Vergleichsindizes: Scale All Share Index (-36 %), Scale 30 (-31 %), MSCI World Small Cap Index (-20 %), SDAX (-27 %) und TecDAX (-26 %)
- Dritthöchster Handelsumsatz in Scale mit 176 Mio. €
- Aktienrendite (Total Shareholder Return): Eine Anlage in CLIQ zu 4,80 € Ende 2012 hätte bei Wiederanlage der Dividendenausschüttungen bis Ende 2022 zu einem Kursgewinn von 463 % geführt.



AUSBLICK

Ausblick | Marktwachstum



Ausblick | Wachstumstreiber

Marktentwicklung



Starkes Marktwachstum bei Streamingdiensten



Wachsende Nachfrage nach erschwinglichen Streamingdiensten



Konsum von Content auf Abruf



Gesellschaftliche und Verhaltens-Änderungen in Bezug auf Streamingdiensten



Verbesserte Technologien, einschließlich schnellerer Bandbreiten



Neue, innovative Produkte, einschließlich Virtual Reality

Geschäftsentwicklung



Mehr Marketing durch eigenes Medieneinkaufsteam



Verbesserung und Erweiterung von Content, z. B. Podcasts und mehr Kinder-Content



Neue Zielgruppen durch neue (lokale) Content-Kategorien



Höhere Umsatzdichte in bestehenden Regionen und Ländern



Akzeptanz zusätzlicher Zahlungsmethoden für ein reibungsloses Kundenerlebnis, insbes. in Schwellenländern



Einführung von gebündelten Streamingdiensten in Lateinamerika und/oder in Asien



Strategische Akquisitionen (in Content und Streamingdienste)

Ausblick | GJ 2023

in Millionen €	2019	2020	2021	2022	2023e
Umsatzerlöse	63	107	150	276	>345
Marketing- ausgaben	22	34	54	112	>120
EBITDA	6	16	27	44	>50



Mittelfristiger Ausblick

(Ende 2025):

- ❑ 500 Mio. € Umsatz
- ❑ 4 bis 5 Mio. bezahlte Mitgliedschaften

Wichtige organische Wachstumstreiber

Intern:

- Höhere Marketingausgaben
 - Erweiterung Targeting-Optionen
 - Neue Werbeplattformen, Medienquellen und Austauschmöglichkeiten
- Expansion in Lateinamerika
- Cloud-Gaming

Extern:

- Wachsende Nachfrage nach gebündelten Content-Streamingdiensten
- Marktanteilsgewinne
- Höhere Internet-Penetrationsraten
- Sinkendes verfügbares Haushaltseinkommen

Fragen



2.

Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2022

3.

Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2022

4.

Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2022

5.

Wahl der/des Abschlussprüfers/Abschlussprüferin und
Konzernabschlussprüfers/Konzernabschlussprüferin
für das Geschäftsjahr 2023

6.

Beschlussfassung über die Wahl eines Aufsichtsratsmitglieds

7.

Beschlussfassung über die Änderung der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats und entsprechende Satzungsänderung

8.

Beschlussfassung über Satzungsänderungen

9.

Beschlussfassung über die Umstellung von Inhaber- auf Namensaktien
und entsprechende Satzungsänderungen

10.

Beschlussfassung über die Änderung von § 18 Abs. 2 der Satzung (Teilnehmerrecht)

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Diese Präsentation dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt weder ein öffentliches Angebot zum Kauf oder Verkauf noch eine öffentliche Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren der CLIQ Digital AG dar. Weder diese Präsentation noch ein anderer Inhalt dieser Präsentation stellt die Grundlage für einen Vertragsabschluss oder eine sonstige Verpflichtung der CLIQ Digital AG dar. Diese Präsentation dient ausschließlich der Information der Aktionäre der CLIQ Digital AG und darf weder ganz noch auszugsweise vervielfältigt oder an andere Personen weitergegeben werden.

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen, d.h. Aussagen über den zukünftigen Geschäftsverlauf und die zukünftige finanzielle Leistungsfähigkeit der CLIQ Digital AG und ihrer Gruppe (CLIQ Digital) sowie über zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen im Zusammenhang mit CLIQ Digital. Solche Aussagen beruhen auf den gegenwärtigen Erwartungen und bestimmten Annahmen der Unternehmensleitung von CLIQ Digital, von denen viele außerhalb des Einflussbereichs von CLIQ Digital liegen, und unterliegen daher einer Vielzahl von Risiken, Ungewissheiten und Faktoren, die in Veröffentlichungen, insbesondere im Risikobericht, der Teil des Lageberichts des Jahres- und Konzernabschlusses 2022 ist, aufgeführt sind, sich aber nicht auf solche beschränken. Sollte eines dieser Risiken oder Ungewissheiten eintreten oder sollten die zugrunde liegenden Erwartungen nicht eintreten oder Annahmen falsch sein, können die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen und Erfolge von CLIQ Digital (sowohl negativ als auch positiv) wesentlich von denjenigen abweichen, die ausdrücklich oder implizit in der zukunftsgerichteten Aussage genannt werden. CLIQ Digital übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder zu überarbeiten oder sie in einem anderen als dem erwarteten Ergebnis zu korrigieren.

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen in dieser Präsentation und anderen von CLIQ Digital veröffentlichten Dokumenten nicht genau zur angegebenen Summe addieren und dass die angegebenen Prozentsätze nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.

Die Verteilung dieses Dokuments in anderen Rechtsordnungen kann gesetzlich eingeschränkt sein, und Personen, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen, sollten sich dieser Einschränkungen bewusst sein und sie einhalten. Jede Nichteinhaltung dieser Beschränkungen kann einen Verstoß gegen die geltenden Wertpapiergesetze darstellen.

A man and a woman are sitting on a modern, light-colored sofa in a bright, modern office or lounge area. They are both focused on a chess game taking place on a low table in front of them. The man, on the left, is wearing a dark shirt and glasses. The woman, on the right, is wearing a dark blazer over a light-colored top. Large potted plants are visible in the background, adding to the contemporary feel of the space. The overall atmosphere is professional yet relaxed.

CLIQ
DIGITAL

Let's level up together in 2023!