

Jahreszahlen 2021

Medienkonferenz, 10. März 2022

Begrüßung **Ursula Nötzli**

---

TX Group – Rückblick **Pietro Supino**

---

TX Group – 2021 Überblick **Sandro Macciachini**

---

TX Group – 2021 Finanzielle Berichterstattung **Wolf-Gerrit Benkendorff**

---

Tamedia **Marco Boselli & Andreas Schaffner**

---

20 Minuten **Marcel Kohler**

---

Goldbach **Michi Frank**

---

TX Markets **Olivier Rihs**

---

Ventures **Daniel Mönch**

---

Nachhaltigkeit **Ursula Nötzli**

---

Q & A

---

# Pietro Supino

## Präsident und Verleger

# Sandro Macciachini

## Chief Operating Officer

10. März 2022



# Starkes operatives Ergebnis dank aufgehellter Konjunktur – Transaktion Swiss Marketplace Group sorgt für hohen Finanzerfolg

in Mio. CHF

2020 2021

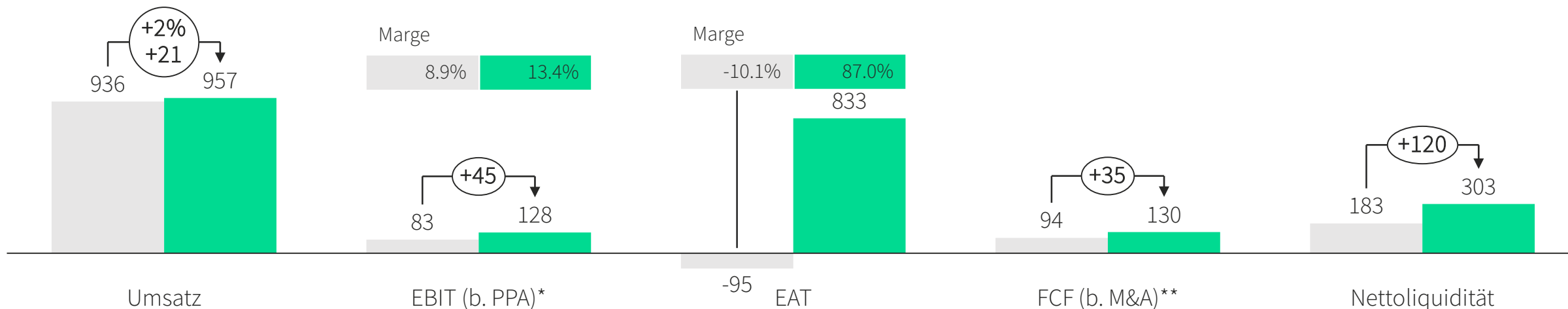
Umsatz von Erholung auf dem Stellenmarkt, guter Performance der Marktplätze sowie Entspannung auf dem Werbemarkt geprägt

Tieferer Material- und übriger Betriebsaufwand sowie besseres Ergebnis der Assoziierten / Joint Ventures stützen das Betriebsergebnis

Aufgrund der Gründung der Swiss Marketplace Group resultiert ein Buchgewinn von 779 Mio. CHF. Im Vorjahr wurden 85 Mio. CHF Wertminderungen vorgenommen

Deutliche Erholung des Freien Cash Flows im Wesentlichen aufgrund der verbesserten operativen Performance

Erhöhter operativer Mittelfluss, Dividendenverzicht und Veräusserung von 10 % an SMG (wovon 5 % in bar für 135 Mio. CHF) führen zu einem deutlichen Anstieg der Nettoliquidität

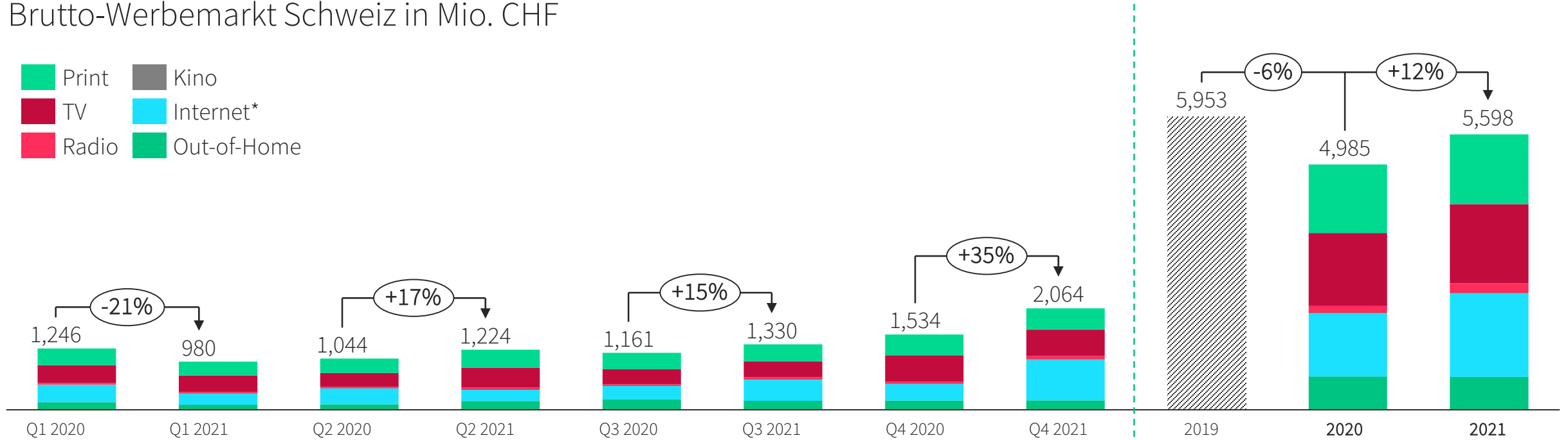


\* Betriebsergebnis vor Effekten aus Unternehmenszusammenschlüssen  
 \*\* Mittelfluss nach Investitionstätigkeit in Sach- und immaterielle Anlagen



# Erholung des Werbemarktes ab dem zweiten Halbjahr mit einem starken November & Dezember

## Brutto-Werbemarkt Schweiz in Mio. CHF



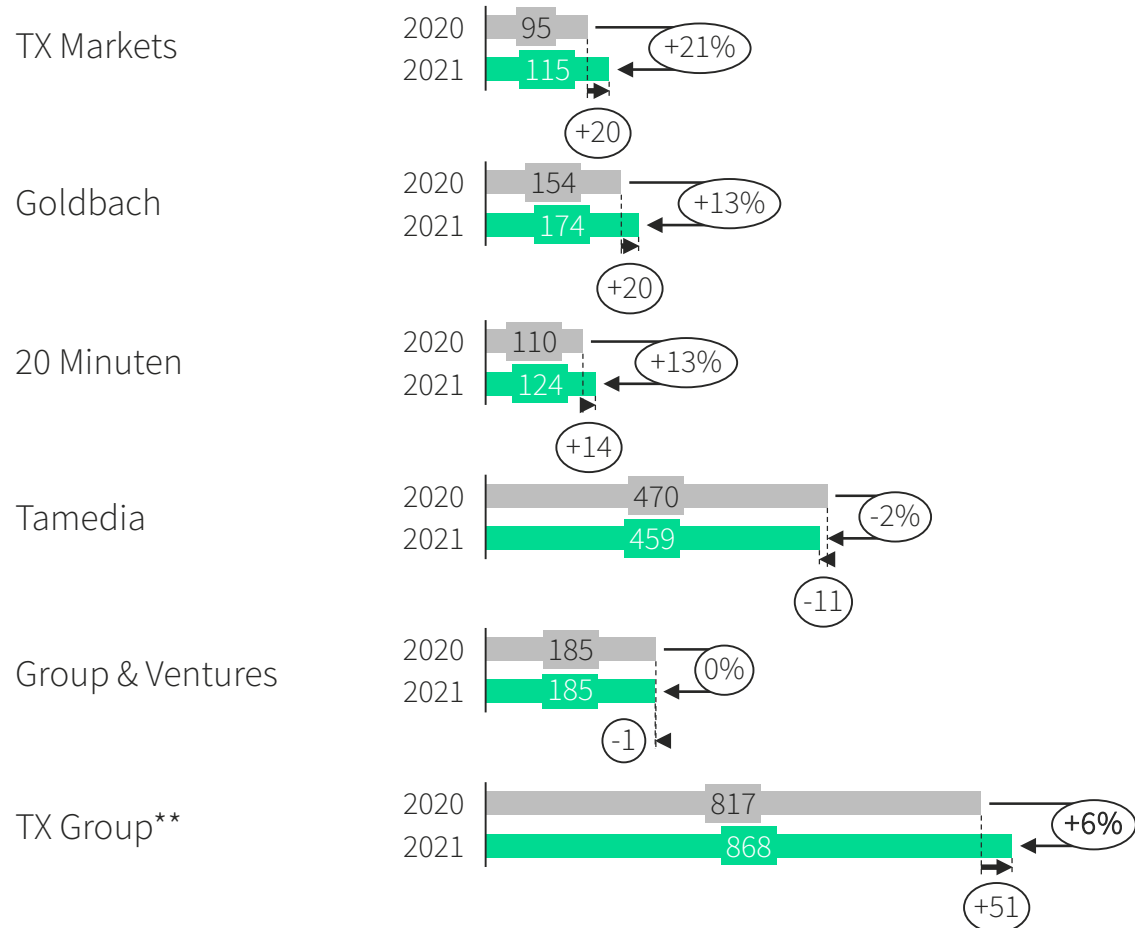
Quelle: Media Focus Jan-Dez 2020 / 2021

\*Internet: nicht enthalten sind die Werbeumsätze von Social Media, Online-Classifieds, Online-Verzeichnisse sowie reine Performance-Netzwerke. Alle Daten exkl. Display-Crawler (DIG).

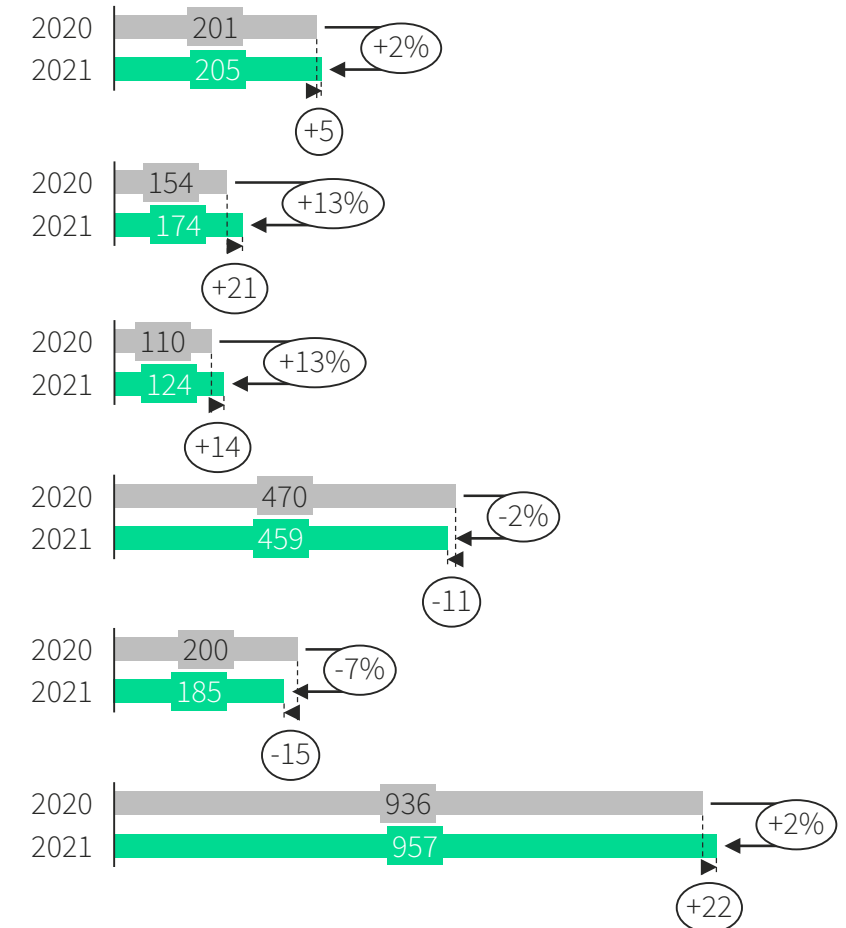


# TX Group steigert Umsatz organisch um 6 Prozent

Umsatzwachstum organisch\* in Mio. CHF



Umsatzwachstum konsolidiert in Mio. CHF



\*Definition «organisch»: Aktivität ist in Berichtsperiode sowie Vergleichsperiode über den vollen Zeitraum im Konsolidierungskreis der TX Group und beinhaltet strukturelle Anpassungen

\*\* inkl. Eliminationen und Überleitung IAS 19

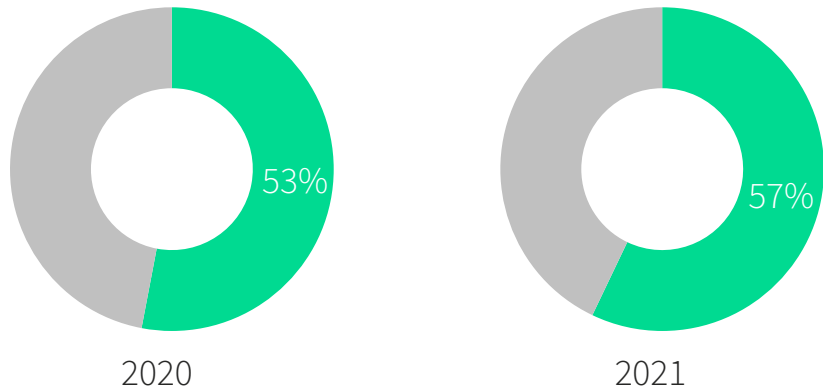




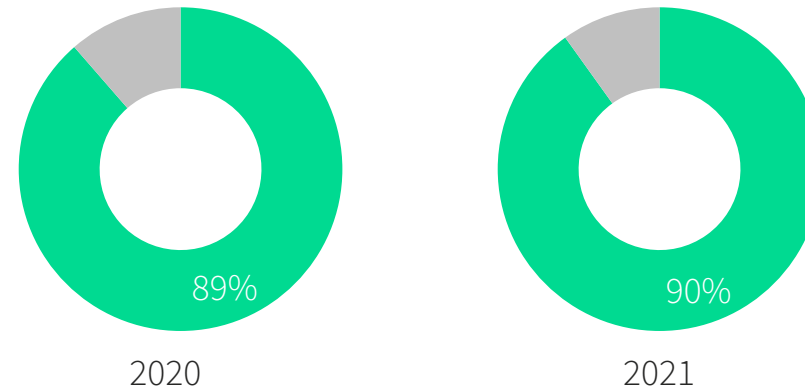
# Digitalisierung schreitet weiter voran – digitaler Umsatzanteil steigt auf 54 %

■ Digital  
■ Nicht digital

Werbeumsatz



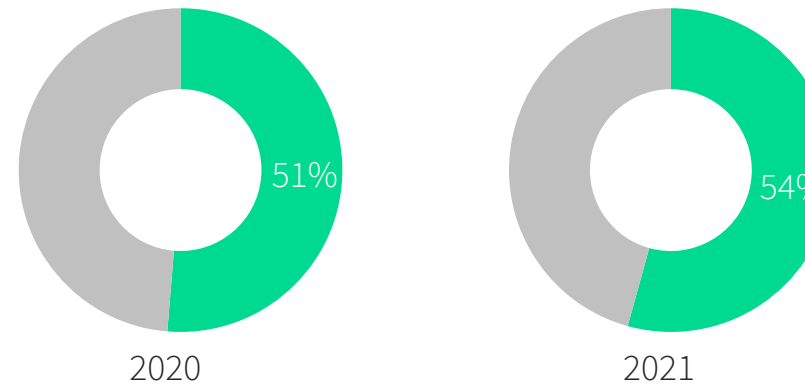
Umsatz aus Classifieds & Services



Umsatz aus Abonnements- und Einzelverkauf\*



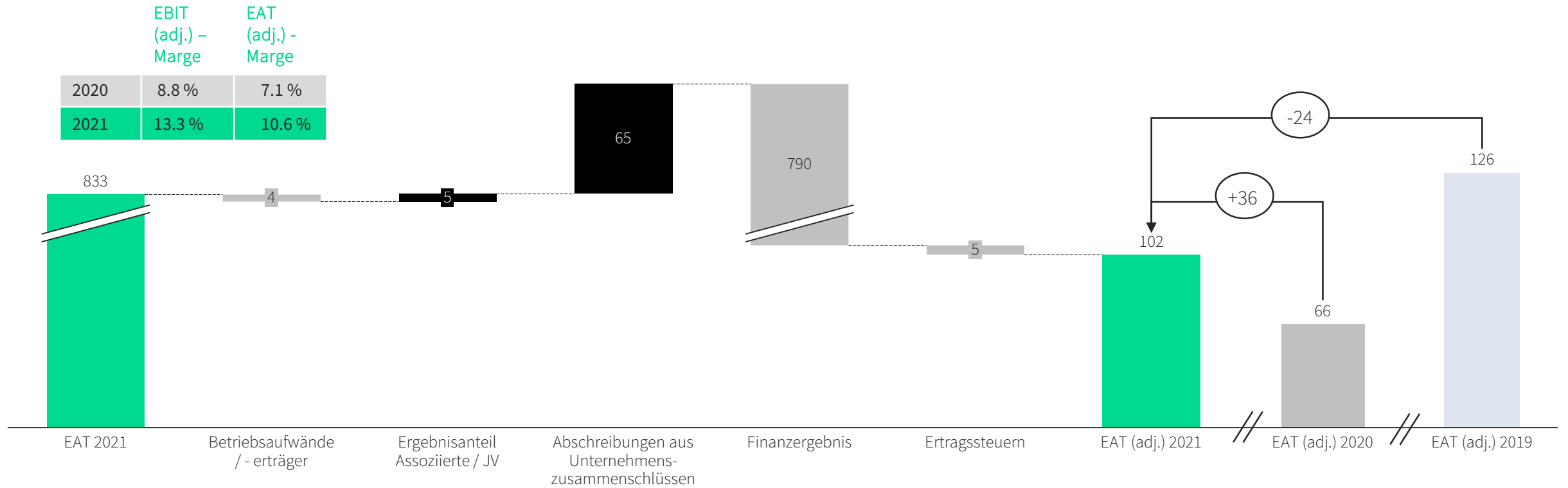
Umsatz



\* Als digital werden ausschliesslich die nur digitalen Abonnemente erfasst. Die kombinierten Print- und Digitalabonnements werden als nicht digital gewertet

# Normalisiertes Ergebnis 36 Mio. CHF über Vorjahrsperiode

## Normalisiertes Ergebnis 2021 in Mio. CHF



# Wolf-Gerrit Benkendorff

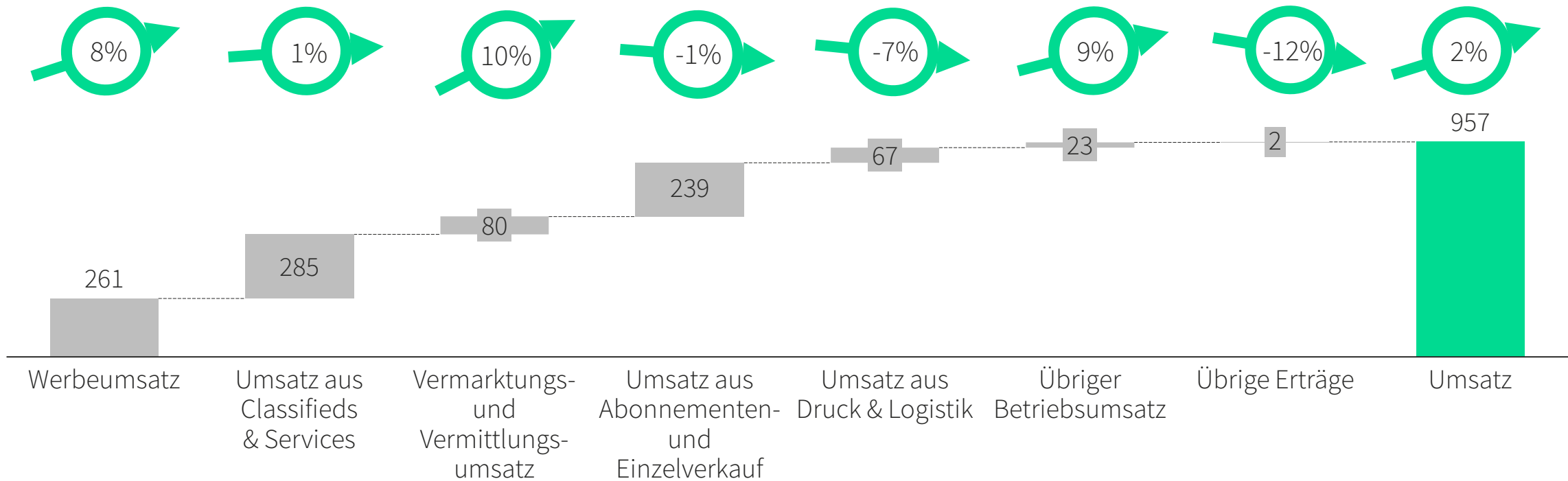
## Chief Financial Officer

10. März 2022



Erholung des Werbeumsatzes und des Vermarktungs- und Vermittlungsumsatzes – Veräusserungen beeinflussen Umsatz aus Classifieds & Services negativ

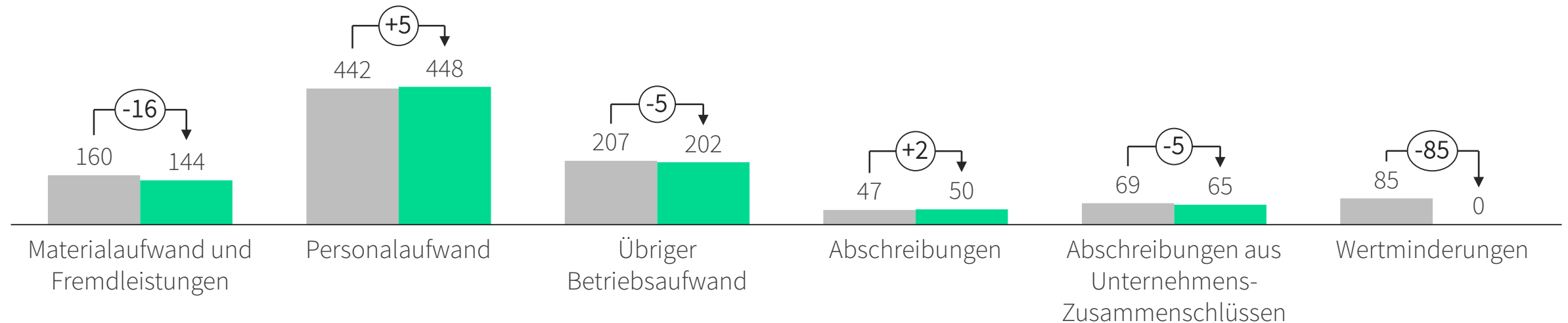
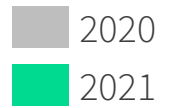
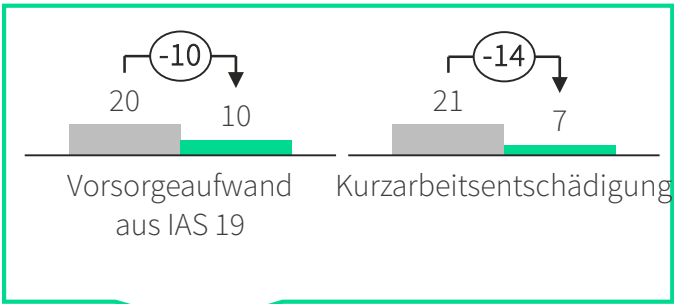
Umsatzarten



# Betriebskosten um 16 Mio. CHF gesenkt

## Kosten in Mio. CHF

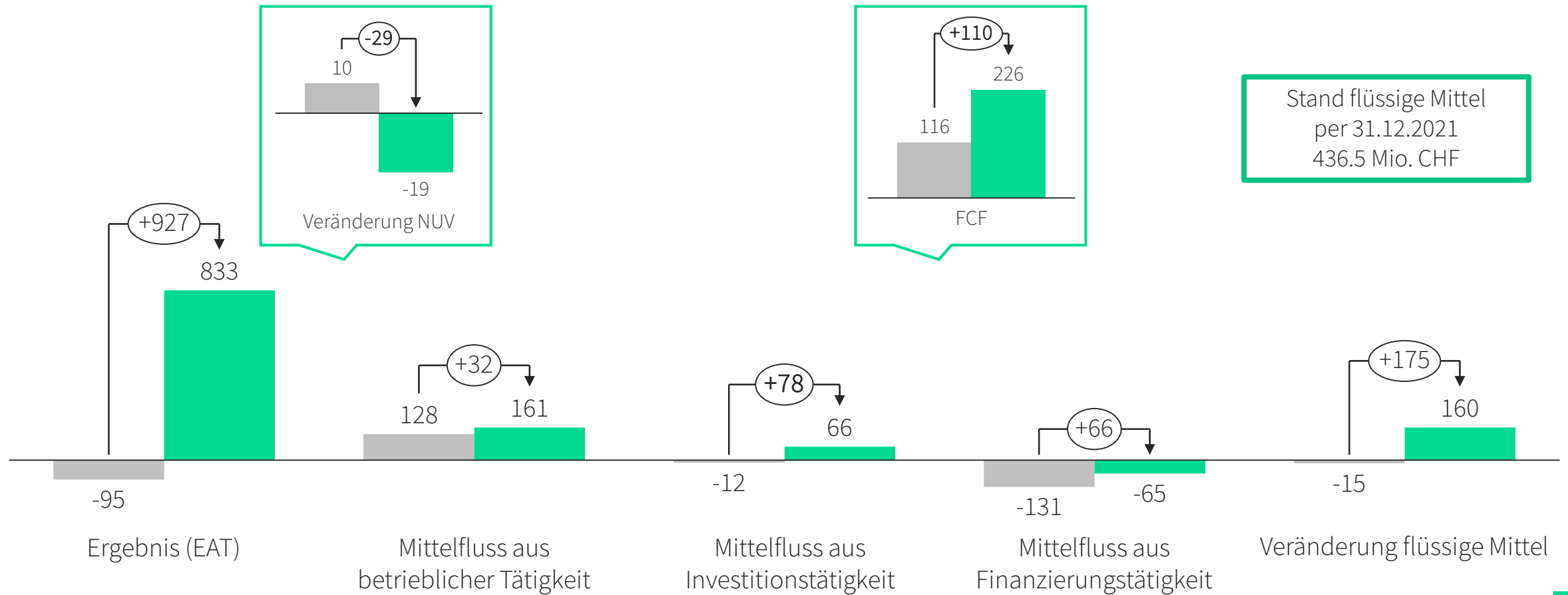
- -5.2 Mio. CHF beim Papieraufwand
- -4.2 Mio. CHF Änderungen im Konsolidierungskreis
- Tiefere IT-Kosten und Events



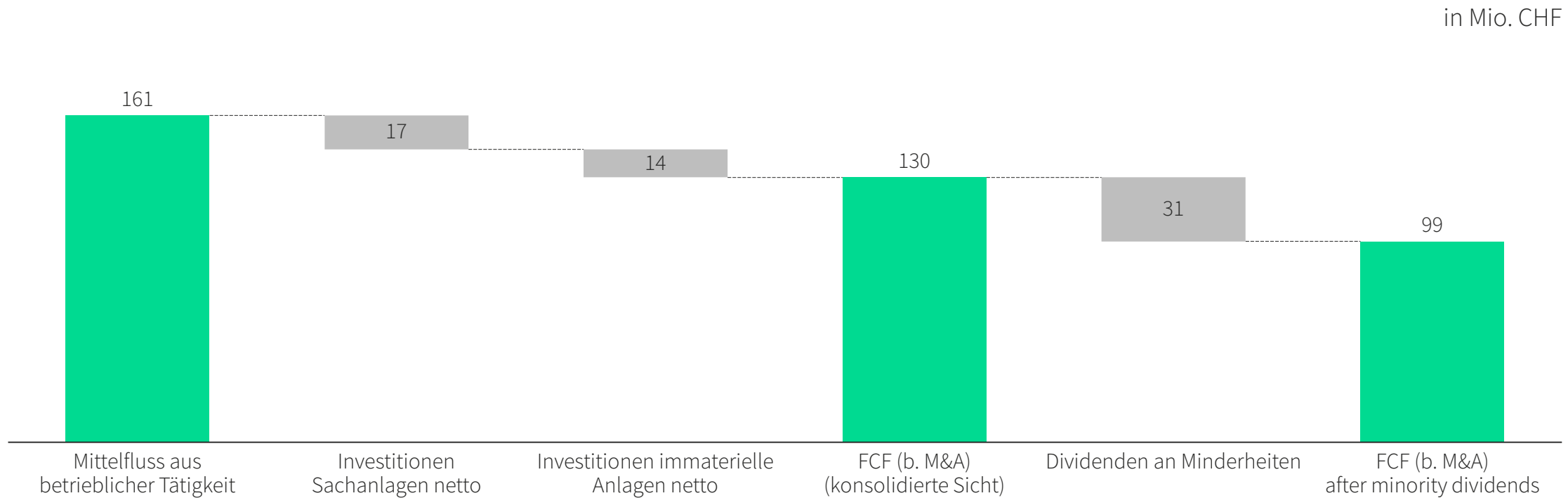
# Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit steigt auf 161 Mio. CHF

Mittelflussrechnung 2021 in Mio. CHF

■ 2020 ■ 2021



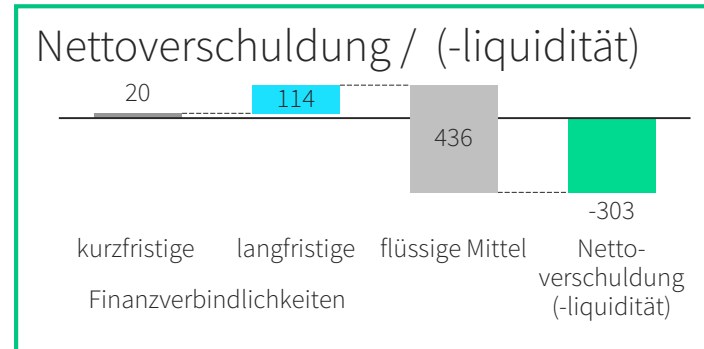
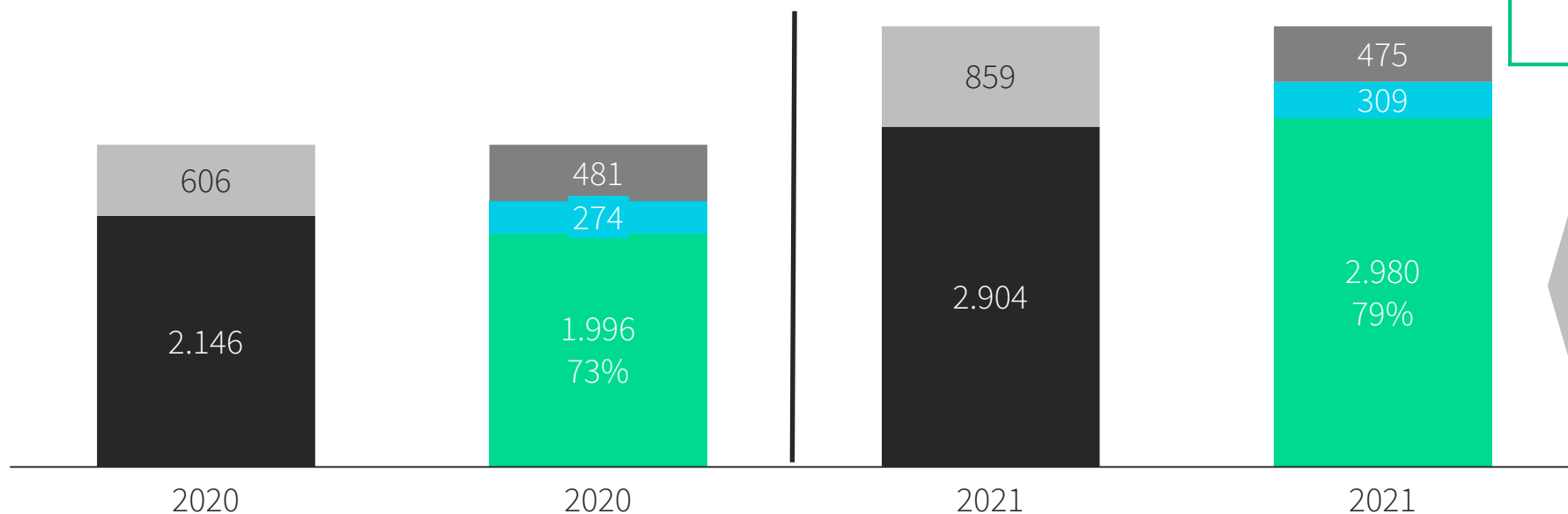
FCF (b. M&A) nach Dividenden an Minderheiten dient neu zur Bestimmung der Höhe der Dividende an die TX Aktionäre



# Eigenkapitalquote steigt auf 79 Prozent

in Mio. CHF

Umlaufvermögen
  Kurzfristiges Fremdkapital
  Eigenkapital  
 Anlagevermögen
  Langfristiges Fremdkapital



Ohne Minderheitsanteile liegt die Eigenkapitalquote bei 71 Prozent

Unternehmen mit wesentlichen Minderheitsanteilen:  
JobCloud  
Goldbach



# Alle Unternehmen konnten Betriebsergebnis und Marge deutlich steigern

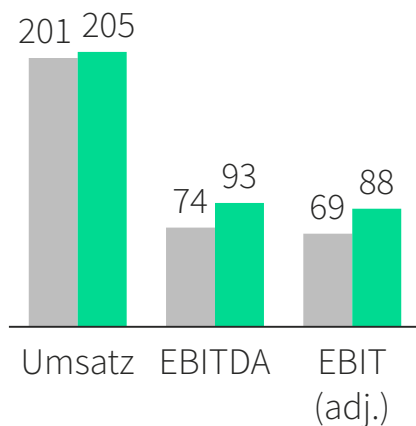
Segmentrechnung 2021 in Mio. CHF

2020 2021

## TX Markets

EBIT (adj.)-Marge\*

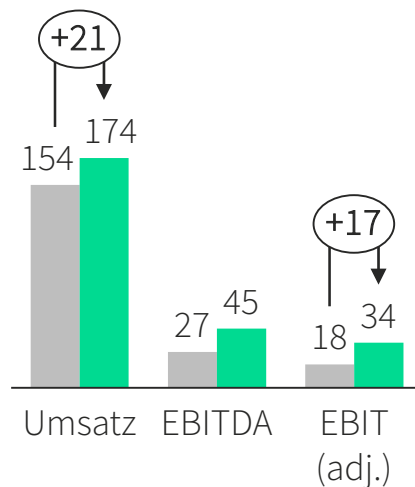
2020	34.6 %
2021	42.9 %



## Goldbach

EBIT (adj.)-Marge

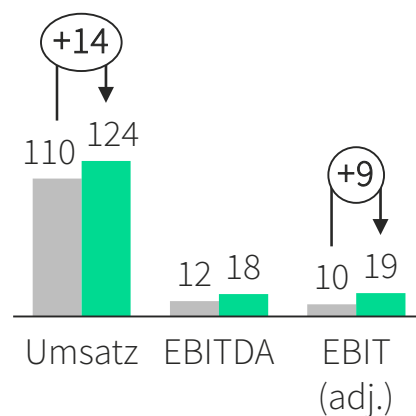
2020	11.6 %
2021	19.7 %



## 20 Minuten

EBIT (adj.)-Marge

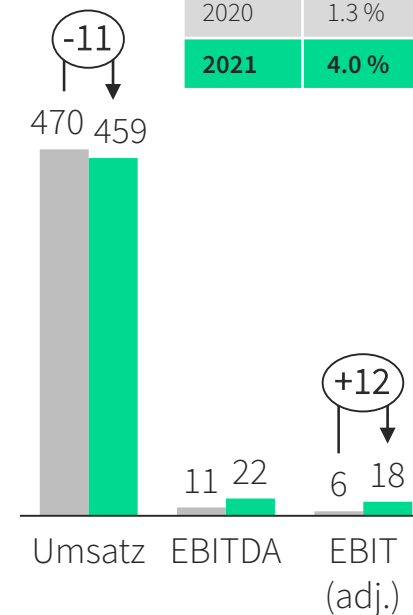
2020	9.0 %
2021	15.1 %



## Tamedia

EBIT (adj.)-Marge

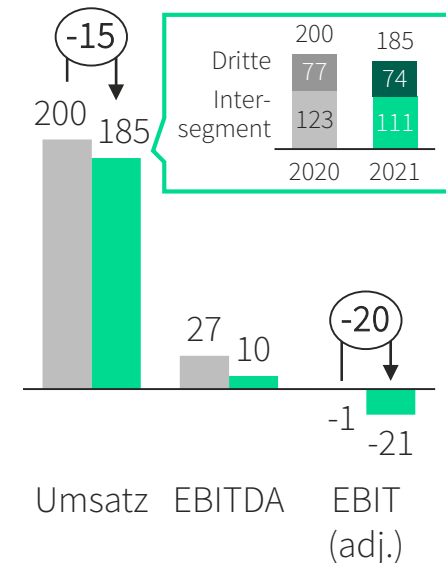
2020	1.3 %
2021	4.0 %



## Group & Ventures

EBIT (adj.)-Marge

2020	-0.4 %
2021	-11.1 %



\*Eingeschränkte Vergleichbarkeit mit VJ, da SMG seit November 2021 als assoziierte Gesellschaft nur in das Ergebnis (und nicht den Umsatz) einfließt



Tamedia

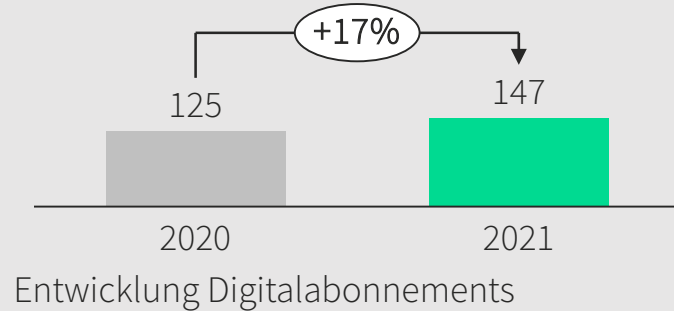
Marco Boselli und Andreas Schaffner

Co-CEOs

## Transformationsprozess erfolgreich vorangetrieben

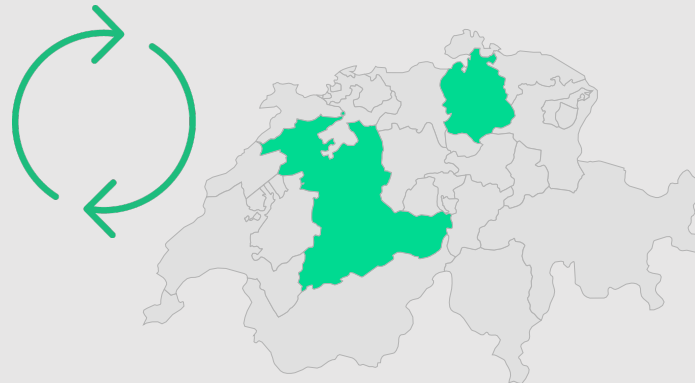
### Digitale Strategie

- Bereits über 147'000 rein digitale Abonnements aktiv
- Einführung der Software Piano ermöglichte neue Angebote für spezifische Kundengruppen
- Gegen Ende von 2021 wurde die sukzessive Einführung von OneLog gestartet, bereits per Ende des Jahres nutzten über 150'000 Leserinnen und Leser das Login



### Stärkung Zusammenarbeit

- Neue Zusammenarbeitsmodelle der Redaktionen in Bern und Zürich umgesetzt
- Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Riviera Chablais etabliert
- Weiterhin gute Auslastung in Druckzentren, Verlängerung verschiedener externer Druckaufträge



### Diversity@Tamedia

- Verbindliche Strategie zur Steigerung des Frauenanteils, insbesondere in Führungspositionen eingeführt; insgesamt soll die Diversität innerhalb der Teams von Tamedia gesteigert werden
- Monatliche Kanalkritik eingeführt, die die Verwendung der geschlechtergerechten Sprache, aber auch andere Faktoren wie die Verwendung von Bildern mit geschlechtsspezifischen Klischees beleuchtet



## Für alle Bedürfnisse das richtige Abo: Diversifizierung des Angebots

Im Rahmen der digitalen Wachstumsstrategie baute Tamedia ihr klassisches digitales Abo-Portfolio um neue Angebote für spezifische Kundengruppen aus

- **Youth:** Für junge Leserinnen und Leser bis zu ihrem 25. Geburtstag
- **All-Access-Abo:** Unlimitierter Zugriff auf alle Newsplattformen in der Deutschschweiz und der Romandie
- **Family:** Familien und WGs erhalten die Möglichkeit, mehrere Accounts in einem Abo zu nutzen
- **Small Business:** Kleine Unternehmen oder Organisationen können bis zehn eigene Accounts nutzen



### Unsere Specials

Abonnieren Sie Qualitätsjournalismus

[Zum Aboshop](#)

- ✓ Unlimitierter Zugriff auf alle Abo-Inhalte
- ✓ Monatl./jährlich kündbar
- ✓ 12-App
- ✓ Zugriff aufs Archiv
- ✓ Kundenkarte "Carte Blanche"
- ✓ Zugriff auf jeweils 3 Geräten pro Benutzerkonto

<p><b>Youth</b> 9.- /Monat</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 1 Benutzerkonto</li> <li>✓ Du profitierst von 40% Rabatt bis zu deinem 25. Geburtstag</li> </ul> <p><a href="#">Jetzt abschliessen</a></p>	<p><b>All Access</b> 25.- /Monat</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 1 Benutzerkonto</li> <li>✓ Unlimitierter Zugriff auf Abo Inhalte aller 12 Tamedia-Tageszeitungen*</li> </ul> <p><a href="#">1 Monat gratis testen</a></p>	<p><b>Family</b> 39.- /Monat</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 4 Benutzerkonten. Teilen Sie Ihr Abo mit Ihrer Familie</li> <li>✓ Werbefrei</li> <li>✓ E-Paper (inkl. Das Magazin)</li> </ul> <p><a href="#">1 Monat gratis testen</a></p>	<p><b>Small Business</b> 109.- /Monat</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 10 Benutzerkonten. Teilen Sie Ihr Abo z.B. mit Ihren Mitarbeitern</li> </ul> <p><a href="#">Jetzt abschliessen</a></p>
<p><b>Youth Jahresabo</b> 99.- /Jahr</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 1 Benutzerkonto</li> <li>✓ Du profitierst von 40% Rabatt bis zu deinem 25. Geburtstag</li> <li>✓ Du sparst CHF 9.- im Vergleich zum Monatsabo</li> </ul> <p><a href="#">Jetzt abschliessen</a></p>	<p><b>All Access Jahresabo</b> 275.- /Jahr</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 1 Benutzerkonto</li> <li>✓ Unlimitierter Zugriff auf Abo Inhalte aller 12 Tamedia-Tageszeitungen*</li> <li>✓ Sie sparen CHF 25.- im Vergleich zum Monatsabo</li> </ul> <p><a href="#">1 Monat gratis testen</a></p>	<p><b>Family Jahresabo</b> 390.- /Jahr</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 4 Benutzerkonten. Teilen Sie Ihr Abo mit Ihrer Familie</li> <li>✓ Werbefrei</li> <li>✓ E-Paper (inkl. Das Magazin)</li> <li>✓ Sie sparen CHF 78.- im Vergleich zum Monatsabo</li> </ul> <p><a href="#">1 Monat gratis testen</a></p>	<p><b>Small Business Jahresabo</b> 1308.- /Jahr</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 10 Benutzerkonten. Teilen Sie Ihr Abo z.B. mit Ihren Mitarbeitern</li> </ul> <p><a href="#">Jetzt abschliessen</a></p>

20 Minuten  
Marcel Kohler  
CEO

10. März 2022



# Video-First-Strategie und Ausbau Romandie werden honoriert – 68 FTE mehr aufgrund von Investitionen und Übernahme des Sport-Centers

## Video & Photo Angebot

- Videoformate erfreuen sich grosser Beliebtheit
- Videotraffic um über 32 % gesteigert
- Weiterentwicklung von 20 Minuten NOW!
- Neue Video & Photo Agency stärkt die Identität des Mediums
- Investitionen und Übernahme von Sport Center hatten Steigerung von 68 FTE zur Folge



## Multilanguage App

- Einführung der Multilanguage App, die professionelle Übersetzungstechnologie einsetzt
- Aktuell werden publizistische Artikel auf Englisch, Portugiesisch, Albanisch, Serbisch und Kroatisch angeboten



## Nr. 1 Medium der Schweiz

- 2021 erreichte 20 Minuten als erstes Medium über 3 Millionen Leser\*innen pro Tag
- Nach Einführung von OneLog und entsprechenden Begleitmassnahmen bereits über 400'000 registrierte Nutzer\*innen

### Goodies einsacken, Preise gewinnen, Storys entdecken

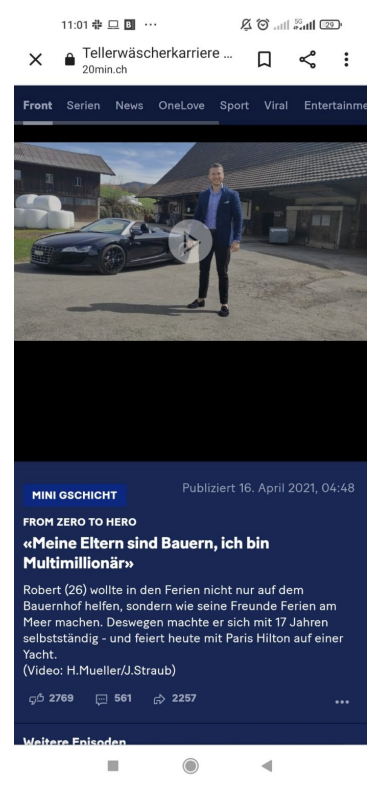
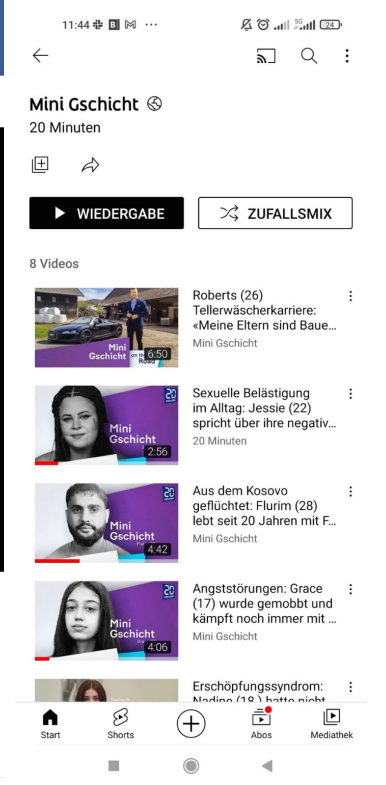
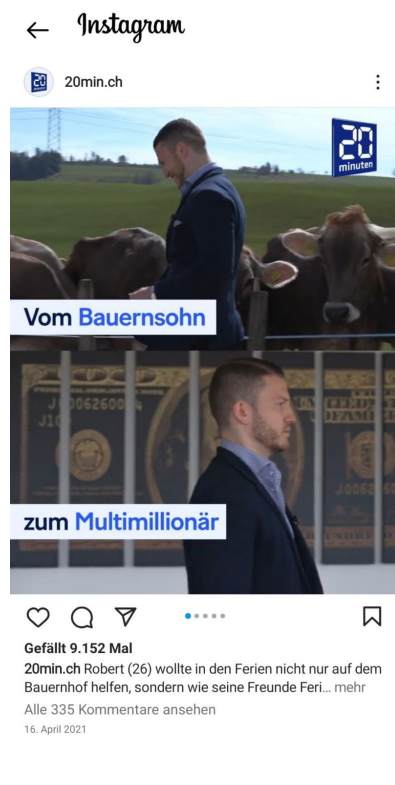
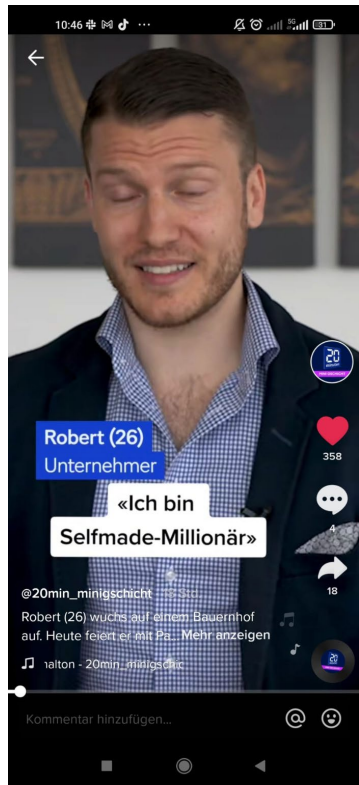
Als My 20 Minuten Member profitierst du vom kompletten Extra-Programm: Du nimmst exklusiv an Gewinnspielen teil und erhältst coole Goodies. In speziellen Channels entdeckst du zudem laufend exklusive Storys.

#### Aktuelle Wettbewerbe, Goodies und Storys





Social Media First – 20 Minuten ist da, wo sich die Leserschaft aufhält: Geschichten werden auf allen geeigneten Kanälen ausgespielt



Goldbach  
Michi Frank  
CEO

10. März 2022

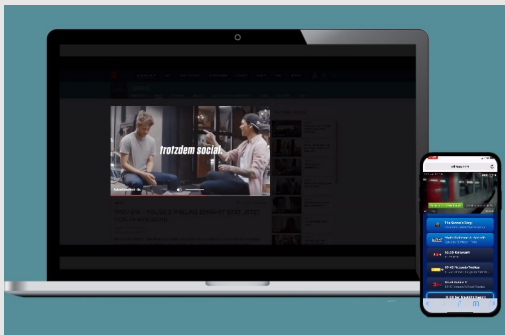
**GOLDBACH**



## Vermarktung von TV-Werbung mit starkem Abschluss

### TV und Print Vermarktung

- Vermarktung von TV-Werbung war der massgebliche Treiber des guten Goldbach-Geschäftsergebnisses
- Digital TV Network lanciert
- Starker Anstieg der Printtitel in Drittvermarktung
- Werbung bei Publizistik: Shift zu Digital



### 360-Grad-Vermarktung

- Einheit Content & Sponsoring gegründet, um im Event-Bereich 360-Grad-Konzepte anbieten zu können
- 360-Grad-Angebot zunehmend beliebt bei Werbetreibenden
- Diverse erfolgreiche crossmediale Kampagnen lanciert



### Out-of-Home

- Neo Advertising gelang es 9 von 10 Losen des Inventars der Verkehrsbetriebe der Stadt Zürich (VBZ) zu gewinnen (Vertrag ab 2022 für mindestens 7 Jahre)
- Neue Verträge mit Coop Schweiz und Migros Aare abgeschlossen
- Out-of-Home litt aufgrund der langanhaltenden Corona-Restriktionen



neo advertising



## Neue Selfservice-Plattform wird die Buchung crossmedialer Kampagnen mit wenigen Klicks ermöglichen

Die sich ändernden Kundenbedürfnisse werden genutzt, um eine ganzheitliche Lösung für alle Medien zu schaffen, die einfach zu bedienen ist

### Praktisch

- Standardprodukte in einem End-to-End-Selbstbedienungssystem verfügbar
- Ein Angebot für mehrere Kundengruppen (KMU, grosse Werbetreibende und Agenturen)

### Return on Invest

- Wirkungsmessung und –optimierung: Automatisierte Brandlift Studien
- Medien aggregiert adressierbar

### Innovation

- Einfaches Tool für Verkauf, Beratung und Support
- Cross-media / ein Kontakt für den Kunden

Ambition, eine einzigartige Plattform aufzubauen, die offen für weitere Marktteilnehmer ist



# TX Markets

## Olivier Rihs

### CEO

10. März 2022



## JobCloud mit hervorragender Entwicklung in allen Geschäftsbereichen

### Seekers

- Der Arbeitsmarkt ist durch War for Talent geprägt
- Fokus auf eigene führenden Jobportalen und Investitionen in Performance Marketing, Produkt und Maschine Learning
- Richtiger Mix von Technologie und professionelle Services ermöglicht JobCloud passende Kandidaten schneller denn je zu identifizieren, engagieren und aktivieren



### Job Advertising

- Erholung auf Schweizer Stellenmarkt führte zu Anstieg der Stellenausschreibungen
- Stelleninseraten-Verteilung (PayPerDuration, Subscriptions und PayPerPerformance) ist das Rückgrat des Erfolgs von JobCloud
- Programmatic Advertising Dienstleistung gewinnt an Traction am Markt
- Assoziierte Gesellschaft **Karriere.at** profitierte von der Erholung des Stellenmarkts in Österreich sowie der Einführung neuer Produkte und schloss mit einem sehr guten Ergebnis ab

### Recruiting Tech

Durch Investitionen ist JobCloud an der Spitze der laufenden Markveränderungen

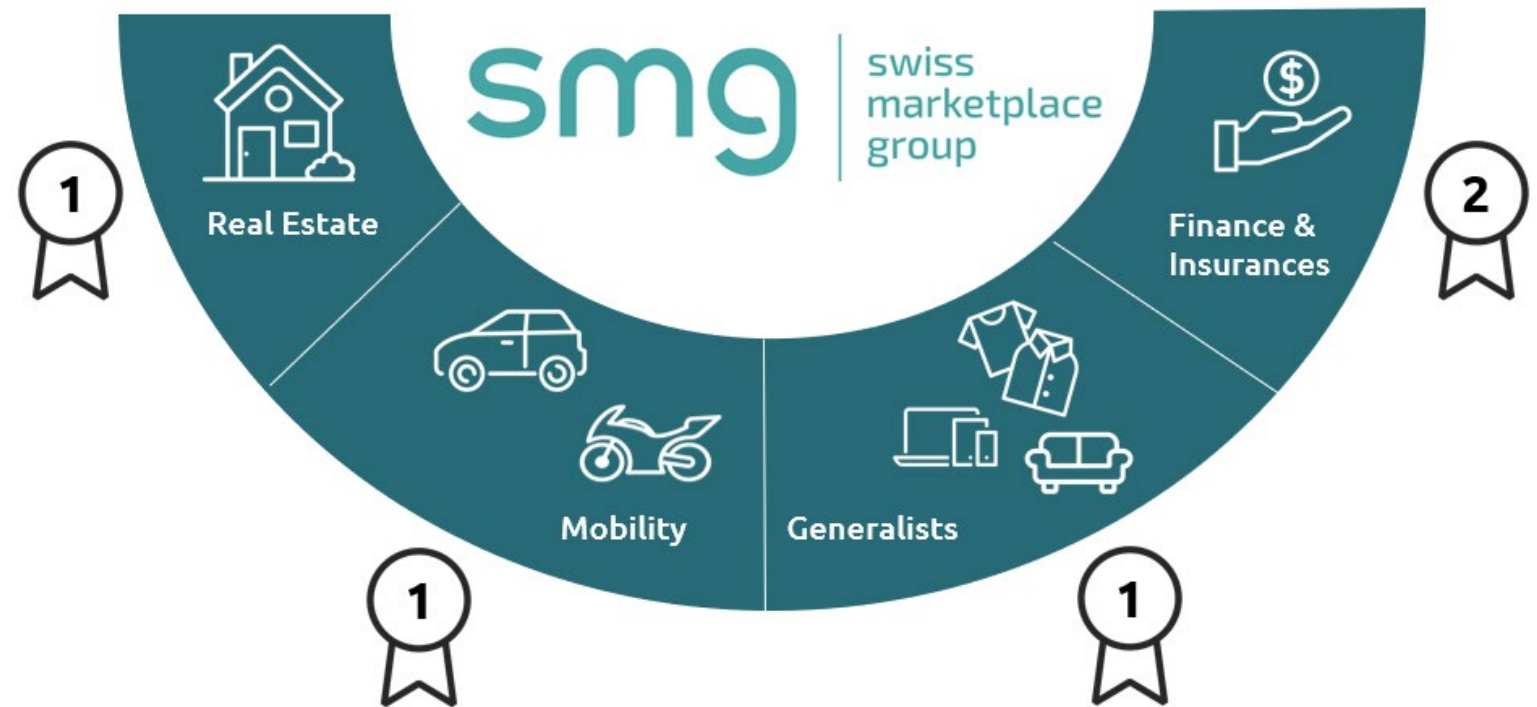
- **jobcloud.ai** unterstützt optimal den Rekrutierungsprozess für KMUs
- **JobCloud's API Gateway** erleichtert die Integration mit Bewerbung-/Rekrutierungsmanagement- Systeme
- **Joveo.com** Maschine-Learning und Programmatic-Technologie erlaubt Grossunternehmen und PDL ihre Sourcing Investitionen auf allen Kanälen zu steuern und optimieren
- **Joinvision** Extraktion Technologien unterstützen optimal Machine Learning und Matching

## SMG Swiss Marketplace Group führend im Bereich Kleinanzeigen und Marktplätze

### Highlights

- Das kombinierte Portfolio von TX Markets und Scout24 Schweiz deckt die wesentlichen Aspekte im «Lebenszyklus» der Nutzer\*innen ab, indem es die Themen Wohnen, Mobilität, Handel und Versicherungen zusammenbringt
- Die Plattformen ergänzen sich in Bezug auf die geografische Abdeckung und die Geschäftsmodelle

SMG Swiss Marketplace Group bildet einen echten lokalen Champion im Bereich der Schweizer Kleinanzeigen und Marktplätze



Ventures  
Daniel Mönch  
Chief Strategy Officer

## Fintech-Portfolio entwickelte sich gut, weitere Investments getätigt

### Doodle

- Zahl der Personen, die mit Doodle Meetings vereinbaren, steigt auf 1.5 Mio. an (+15 Prozent im Vorjahresvergleich)
- Umsatz aus Subscription Business nimmt per Ende des Jahres um über 50 Prozent zu
- Doodle fokussiert auf die Weiterentwicklung des Software-as-a-Service-Angebots und plant ihre Visibilität weiter zu steigern

### ZATTOO

- Umsatz im zweistelligen Prozentbereich unter anderem wegen der Preispolitik und durch neue Abonentinnen und Abonnenten im B2C-Bereich in der Schweiz sowie auch in Deutschland
- Beteiligung auf 58.9 Prozent
- Unternehmen profitabel und wird klimaneutral geführt
- Fokus auf die Expansion des B2B-Geschäfts, einer White-Label-Lösung im Bereich IPTV- und OTT-Services für Netzbetreiber und Inhalteanbieter

### Fintech

- Neon (Smartphone-Bank) erreichte über 100'000 Kunden und Erhöhung der Beteiligung auf 21.7 Prozent
- Selma (Finanzassistentin) erweiterte Kundenstamm und verdreifachte das verwaltete Vermögen
- Wachstum bei Monito (Geldtransfer-Dienstleister) und Lend (Geldverleih-Plattform)

### Neuinvestments

- Immobilienbewertungen basierend auf Big Data Analytics 
- Versicherungsprodukte für Unternehmen, Startups sowie KMU 

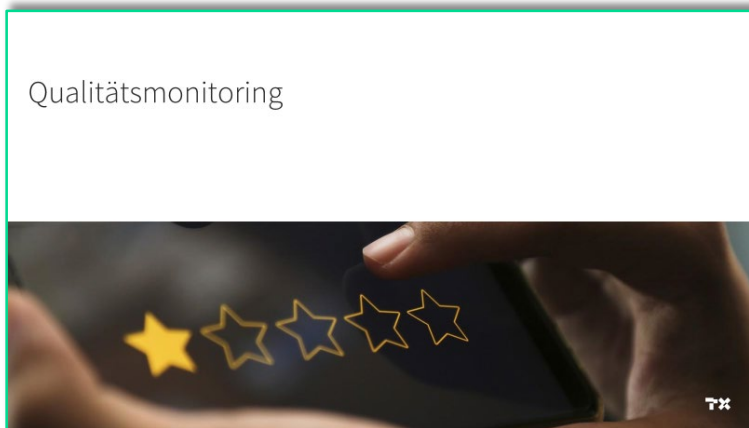
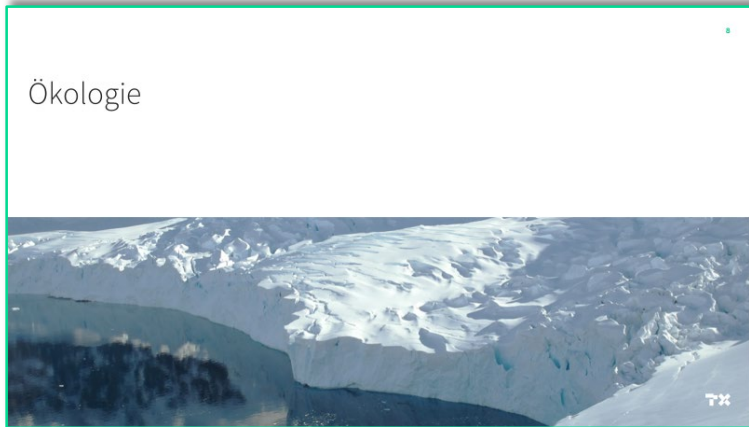
Nachhaltigkeit

Ursula Nötzli

Chief Communications & Sustainability Officer



# TX Group plant ab dem Geschäftsjahr 2022 einen Nachhaltigkeitsbericht zu veröffentlichen



## TX Group

Für 2021:  
Nachhaltigkeitskapitel im  
Geschäftsbericht

Für 2022:  
Nachhaltigkeitsbericht nach  
anerkanntem Standard im  
Geschäftsbericht

# Fragen?



