



# HALBJAHRESERGEBNISSE

GJ 2025

# Christian Maar

07.08.2025



# DISCLAIMER

Diese Präsentation beinhaltet “in die Zukunft gerichtete Aussagen” bezüglich der 11880 Solutions AG (11880 Solutions) einschließlich Stellungnahmen, Schätzungen und Prognosen zur Finanzsituation von 11880 Solutions, Geschäftsstrategie, Plänen und Zielen des Managements und zukünftiger Entwicklungen. Solche, in die Zukunft gerichtete Aussagen beinhalten bekannte und unbekannte Risiken, Unsicherheiten und weitere wichtige Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erträge und Leistungen der 11880 Solutions deutlich von den zukünftigen Ergebnissen, Erträgen und Leistungen abweichen, die mit den in die Zukunft gerichteten Aussagen angedeutet wurden. Diese in die Zukunft gerichtete Aussagen sprechen nur für den Tag dieser Präsentation und basieren auf zahlreichen Annahmen, die sich als wahr oder unwahr herausstellen können.

Obwohl alle erforderliche Sorgfalt darauf verwendet wurde, dass die genannten Informationen und Fakten korrekt und die geäußerten Meinungen und Erwartungen plausibel und angemessen sind, übernimmt 11880 Solutions keinerlei Zusicherung oder Gewähr (weder ausdrücklich noch implizit), dass die Informationen oder Erwartungen plausibel, vollständig, korrekt, angemessen oder zutreffend sind. Die Informationen in dieser Präsentation sind vorbehaltlich von kurzfristigen Änderungen, sie können unvollständig oder gekürzt sein und können ggf. nicht alle wesentlichen Informationen zu 11880 Solutions enthalten. 11880 Solutions übernimmt keinerlei Verpflichtung, die in dieser Präsentation genannten und in die Zukunft gerichteten Aussagen oder andere Informationen öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren, sei es als Ergebnis von neuen Informationen oder zukünftigen Ereignissen oder aus sonstigen Gründen.

Aus rechentechnischen Gründen können in den Tabellen Rundungsdifferenzen in Höhe von +/- einer Einheit (€, %, etc.) auftreten. Solche Differenzen werden zu Gunsten der Darstellung der mathematisch korrekt gerundeten Werte bewusst in Kauf genommen.



# AGENDA

01 | Überblick 11880

02 | Finanzkennzahlen HJ 2025

03 | Ausblick GJ 2025

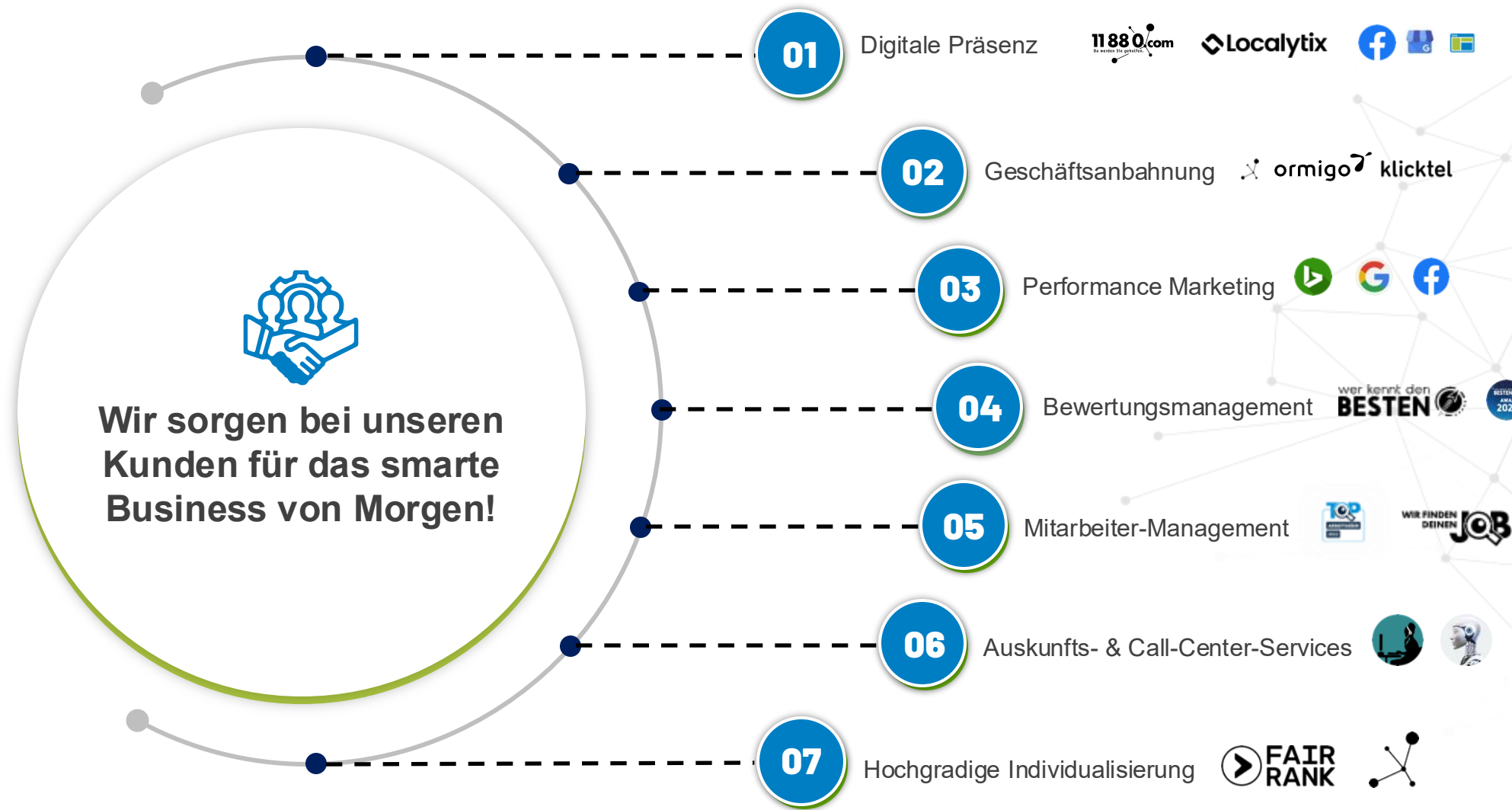




# 01 ÜBERBLICK 11880



# Produkt-Portfolio





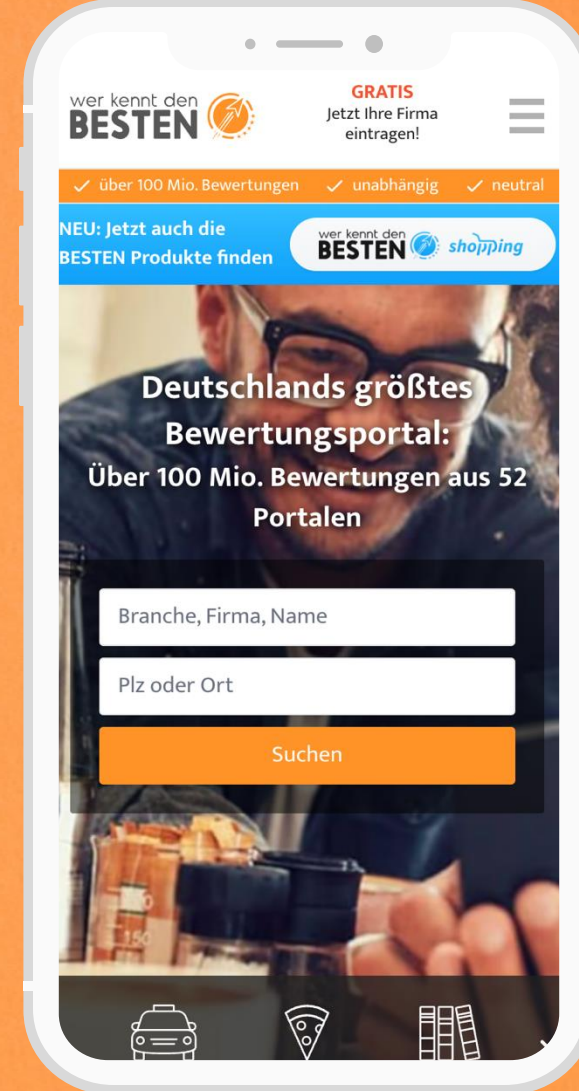


6.000  
Angebots-  
anfragen  
pro Monat

37,3 Mio.  
Nutzer pro Jahr

4,4 Mio.  
gelistete  
Firmen

## werkenntdenBESTEN



100M+  
Bewertungen

1,6M+  
Unternehmen

Aus 50+  
Portalen

21,6 Mio  
Nutzer pro Jahr

# werkenntdenBESTEN sehr erfolgreich

Über 12.500 zahlende wkdB-Kunden in 12 Monaten!



## » werkenntdenBESTEN

- 18.820 zahlende wkdB-Kunden
- Jahreskundenwert per Juli 2025: 2,06 Mio. €
- Juli 2025: KI-gestützte Bewertungsanalyse im Portal
- bis Jahresende: Erweiterung um KI-gestützte SWOT- & Wettbewerbsanalyse

# werkenntdenBESTEN | Ein Blick in die Zukunft

2026: Mit einem leistungsstarken Produkt die Nummer 1 für Reputationsmanagement

**Mai 2025**

**Launch Reseller-Produkte**

Der Grundstein für unsere künftige Raumflotte ist gelegt:  
wkdB ist Reseller-fähig.

**Jul. 2025**

**Bereits 18 Tsd. zahlende Kunden**

Die Rakete verlässt den Orbit: Alle Vertriebskanäle der 11880 verkaufen das Produkt  
erfolgreich - auch „Stand alone“.

**Aug. 2025**

**Go Live**

**Portalvermarktungskonzept**

Zusätzlicher Treibstoff fürs Portal: Display Werbeflächen  
werden effizienter vermarktet.





# werkenntdenBESTEN | Ein Blick in die Zukunft

2026: Mit einem leistungsstarken Produkt die Nummer 1 für Reputationsmanagement

Sep. 2025

## Skalierung von transaktionsbasierten Partnerschaften

Die zusätzliche Monetarisierung über Partner wie „GetYourGuide“ und „Neotaste“ beschleunigt uns auf Hypergeschwindigkeit.

Sep. 2025

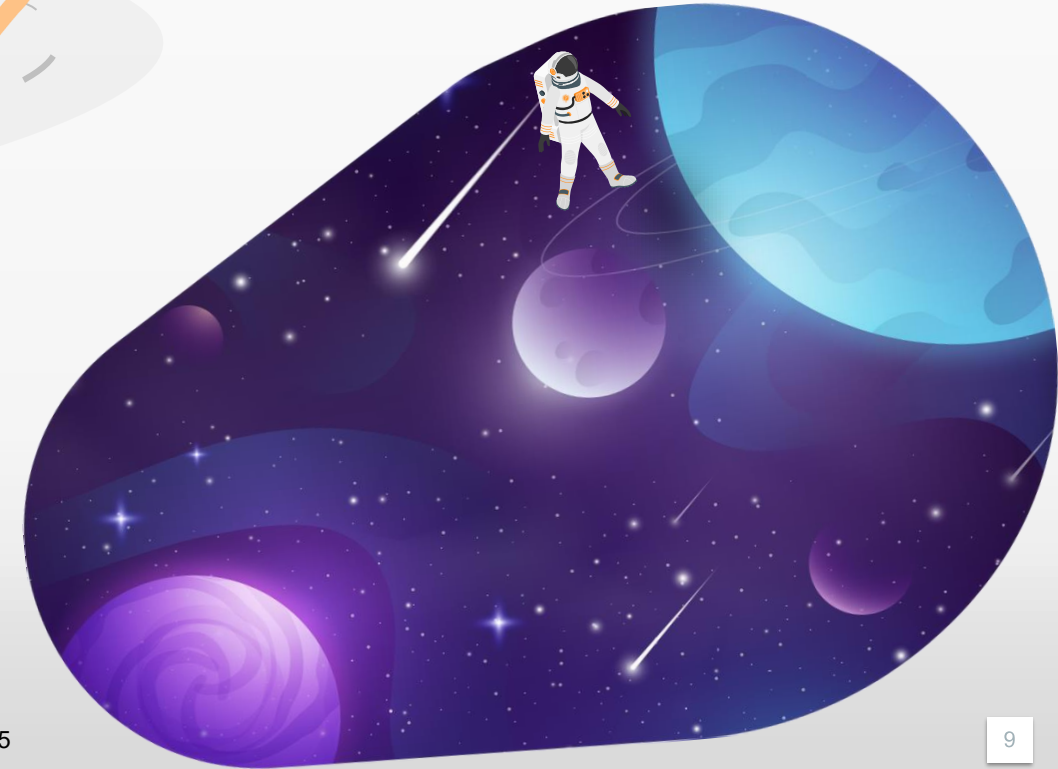
## Portal-Redesign abgeschlossen

Unsere Rakete erhält nicht nur einen neuen Anstrich. Mit zusätzlichen KI-Funktionen, erweiterten Trefferlisten und „Cityguide“ kommen wertvolle neue Funktionen dazu.

Okt. 2025

## Umfangreiche KI-Analysen

Aufwertung des Produkts „Bewertungsmanagement Plus“. Handlungsempfehlungen auf Basis textueller Bewertungen im Kundenbereich verleihen Geschäftskunden noch mehr Schub.



# 02 FINANZKENNZAHLEN HJ 2025





# Cashflow YTD beeinflusst durch teilweise einmalige Sondereffekte

SEA-bedingte Nachzahlungen spiegeln sich vorübergehend im Cashflow-Verlauf wider



## WIRTSCHAFTLICHES GESAMTUMFELD

Weiterhin **unsicheres/ indifferentes wirtschaftliches Gesamtumfeld**. Beruhigung hat sich nur teilweise im Markt etabliert. Hohe **Insolvenzquote** (in dem für uns relevanten Marktsegment) weiterhin zu beobachten.



## UMSATZENTWICKLUNG

Konzern-Umsatz YTD erwartungsgemäß unter Vorjahr.



## CASHFLOW

Cash-Bestand Juni 1,10 Mio. € und Cashflow Juni-YTD -1,32 Mio. €. Beide Werte durch teilweise induzierte Sondereffekte unter Vorjahr.



## TELEFONAUSKUNFT

Umsatz Juni-YTD wie prognostiziert unter Vorjahr.



## DIGITAL

Umsatz Juni-YTD unter Vorjahresniveau. Kerngeschäft stabil, Töchter aktuell ergebnisseitig gefordert.



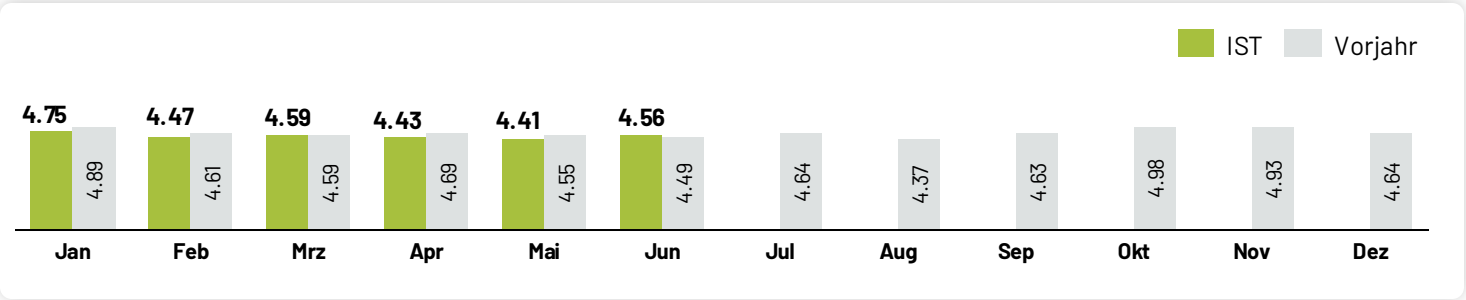
## STRATEGIE / PROJEKTE

Gemeinsam mit dem **Beratungsunternehmen Pawlik** wird eine neue **VMS** (Vision, Mission, Strategie) **erarbeitet**.

# Kernumsatz (Media und AKL) stabil im Rahmen der Erwartungen

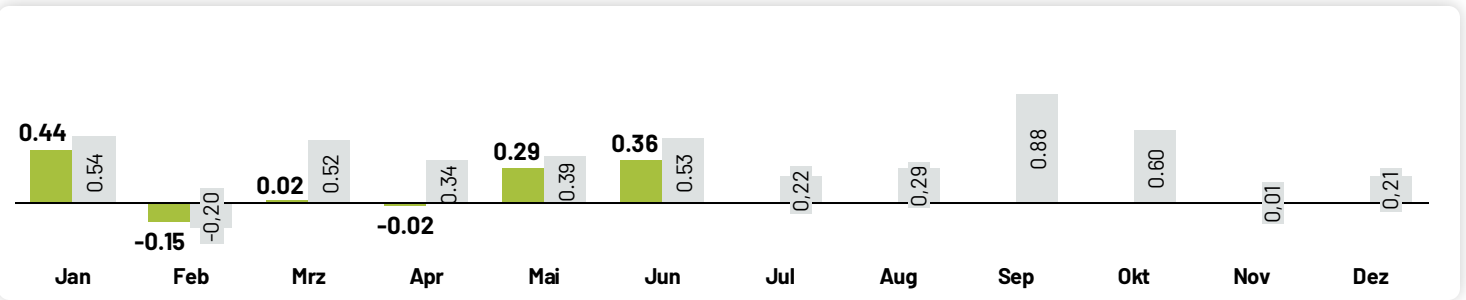
EBITDA-Belastung durch schwieriges wirtschaftliches Umfeld, außerordentliche Mediakosten und schwache Performance der Töchter FR & Ormigo

## UMSATZ KONZERN 2025 IN MIO. €

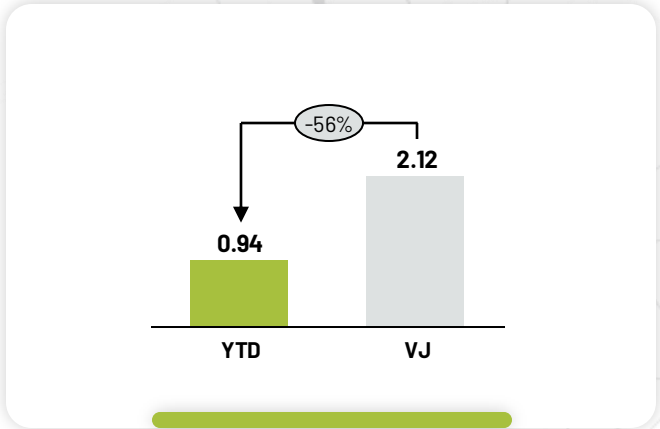
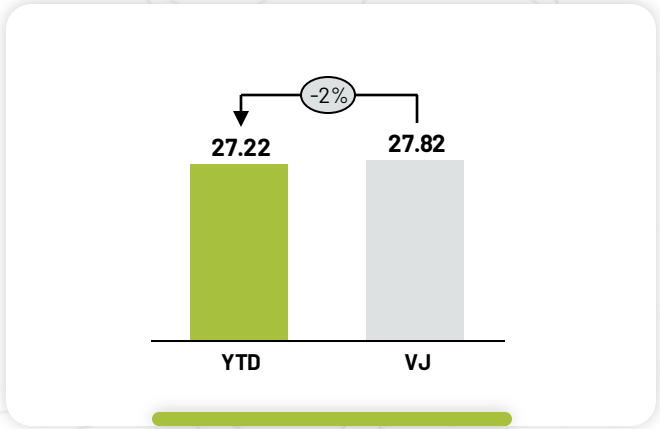


Guidance 2025: 53 – 57 Mio. €

## EBITDA KONZERN 2025 IN MIO. €



Guidance 2025: 3 – 4 Mio. €

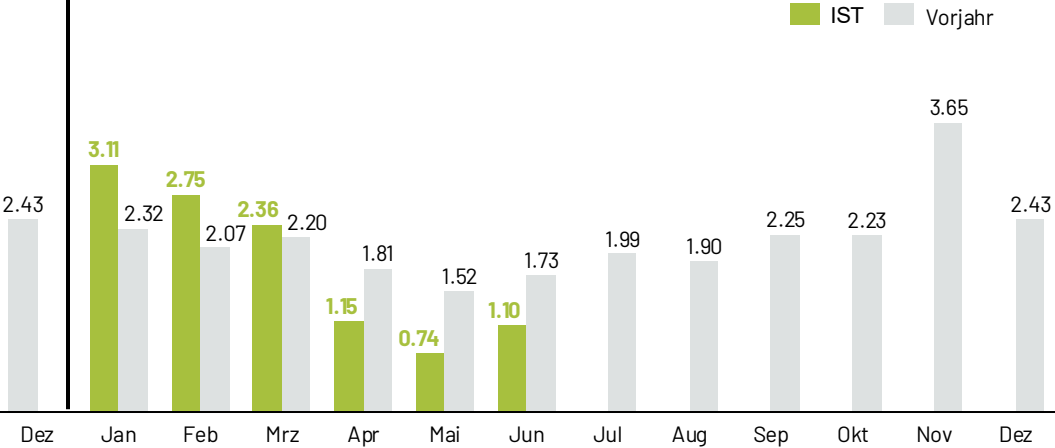




# Cashflow-YTD unter Vorjahr

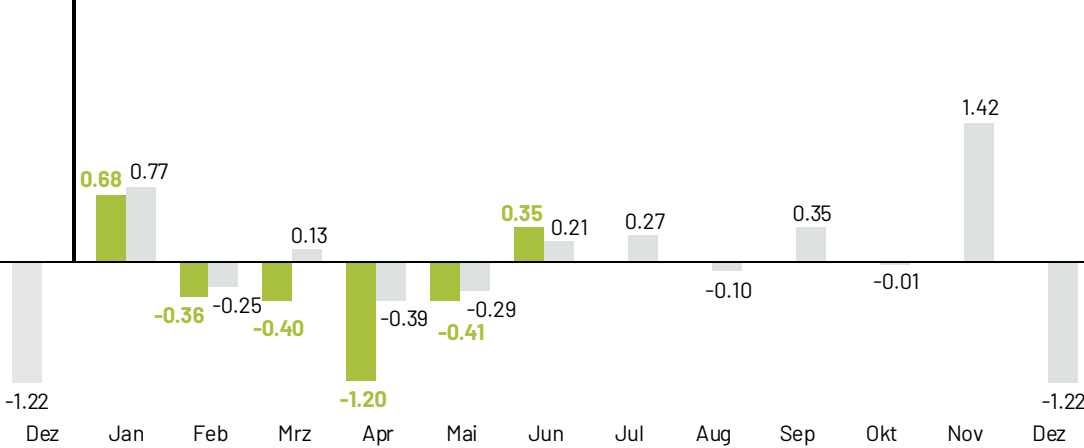
Cash-Belastung aufgrund schlechterer Zahlungstreue und erhöhter Mediakosten (Leadeinkauf und Ad-Spend für SEA-Kunden)

CASH-BESTAND KONZERN 2025 IN MIO. €



Guidance 2025: 2,8 – 3,5

CASHFLOW KONZERN 2025 IN MIO. €



YTD 2025: -1,32 | YTD 2024: 0,18

# EBITDA aufgrund geringerer Umsatzerlöse unter Vorjahr

Zusätzliche EBITDA-Belastung durch höhere, außerordentliche Mediakosten

11880 SOLUTIONS-GRUPPE IN MIO. €

	6M 2025 IST	6M 2024 IST	%
Umsatzerlöse AKL	5,02	5,46	-8%
Umsatzerlöse Digital	22,20	22,43	-2%
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>27,22</b>	<b>27,89</b>	<b>-3%</b>
Variable COGS	-14,31	-14,08	-2%
Fixe COGS	-1,03	-1,13	8%
<b>BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ</b>	<b>11,87</b>	<b>12,69</b>	<b>-8%</b>
%	44%	45%	
Werbekosten	-0,20	-0,13	-54%
Personalkosten Overhead	-7,92	-7,37	-7%
Abschreibungen	-1,95	-2,44	20%
Forderungsverluste	-0,99	-1,09	10%
Sonstige Verwaltungskosten	-1,83	-1,90	4%
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>-1,01</b>	<b>-0,25</b>	<b>-387%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>0,94</b>	<b>2,19</b>	<b>-66%</b>

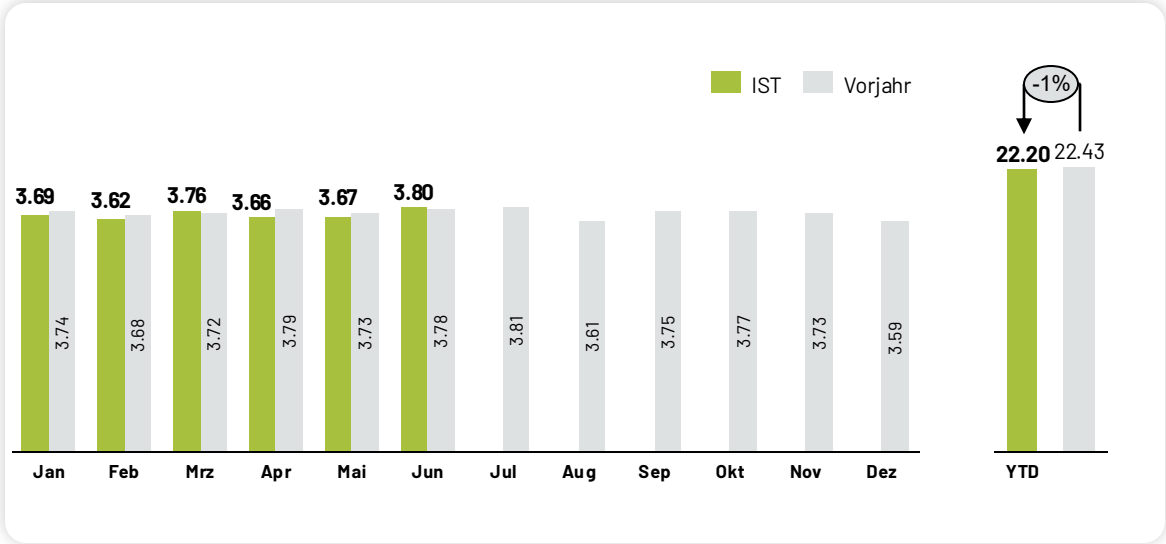




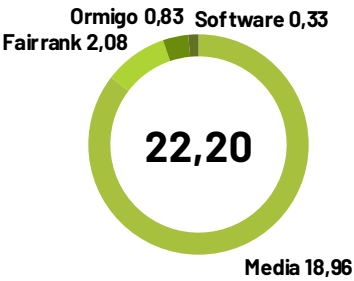
# DIGITAL | DEEP DIVE

Umsatz nahezu auf Vorjahresniveau

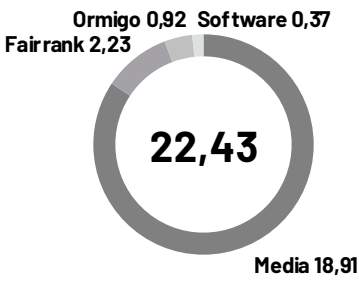
## UMSATZ 2025 IN MIO. €



## IST-YTD



## 2024-YTD



## MEDIA LEISTUNGSKENNZAHLEN

	6M 2025 IST	6M 2024 IST	%
Ø ARPA Neukunden TS / FR	691 € / 15.053 €	849 € / 18.054 €	
Ø ARPA Gesamt	1.023 €	999 €	2%
Ø Abschlussquote TS	6,05%	5,58%	8%
KUNDEN	39.000	40.555	-4%
NETTO KUNDENWACHSTUM	-632	-794	20%
FTE TS / CS / FR *	53 / 33 / 7	51 / 31 / 7	
Ø AEW je FTE TS / FR	12.024 € / 19.768 €	12.745 € / 29.302 €	

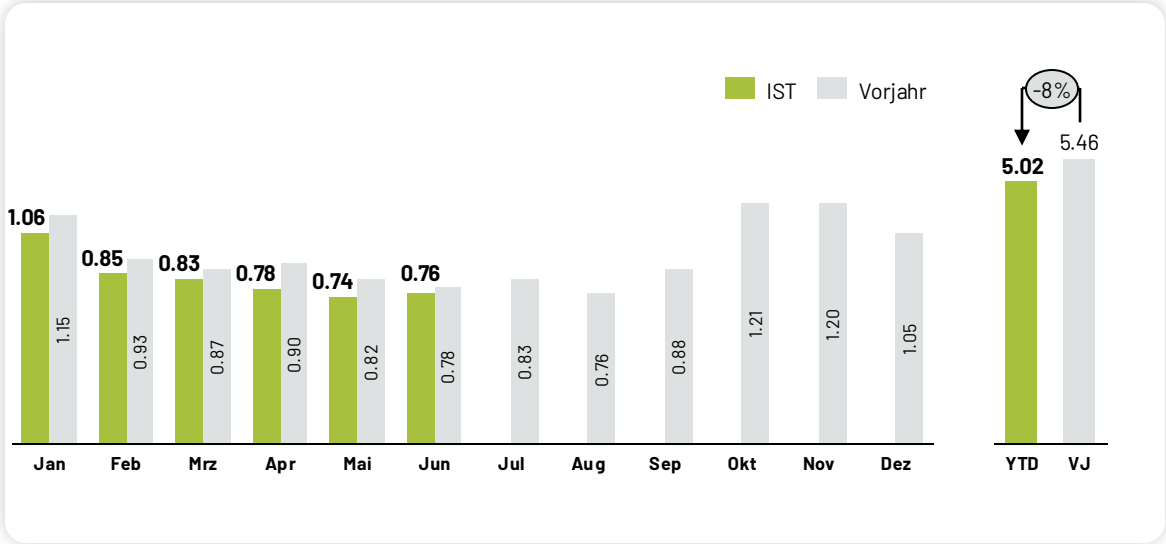
ARPA gesamt, Kundenzahl und Kundenwachstum inkl. FAIRRANK

\* aktueller Monat

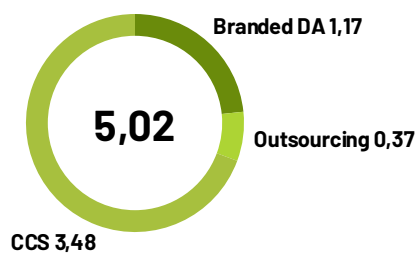
# TELEFONAUSKUNFT | DEEP DIVE

Umsatz Juni-YTD leicht unter Vorjahresniveau

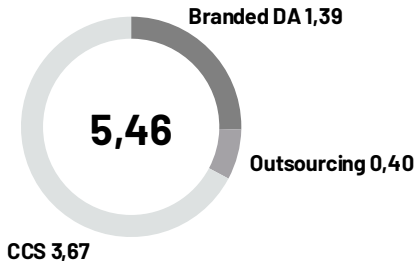
## UMSATZ 2025 IN MIO. €



## IST-YTD



## 2024-YTD



## AUSKUNFT LEISTUNGSKENNZAHLEN

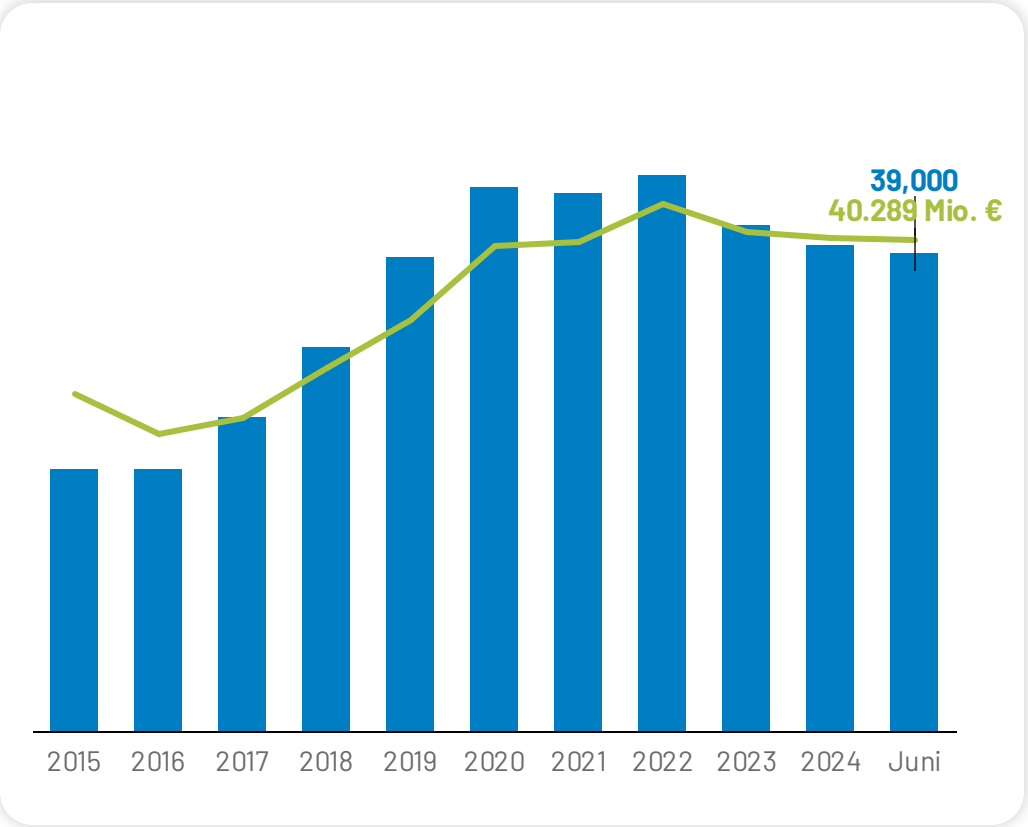
	6M 2025 IST	6M 2024 IST	%
FTE auf Payroll*	75,8	76,9	-1%
FTE Extern*	27,8	35,9	-22%
SUMME FTE	103,6	112,8	-8%
Anzahl Calls Branded	216 T.	278 T.	
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-22%	-22%	
Ø UMSATZ / CALL BRANDED	5,44 €	5,11	6%
Ø PDT / Call Branded in sek.**	140	126	11%
Anzahl CCS-Kunden**	14	14	
CCS-Neukunden Pipeline**	2	4	-50%

\* aktueller Monat & ø, ohne TL & Trainer

\*\* aktueller Monat

# Juni 2025

— Kundenwert  
■ Kundenanzahl



## SISTRIX WETTBEWERBSVERGLEICH

check24.de	(239)	
dasoertliche.de	(64)	
gelbeseiten.de	(44)	
wer kennt den BESTEN	25	→
11880.com	13	→
my-hammer.de	(8)	
cylex.de	(7)	
aroundhome.de	(1)	

## TRAFFIC SEITENAUFRUFE

11880.com *	4,8 Mio.	→
wer kennt den BESTEN	3,0 Mio.	→
Sonstige FP	186 T.	→
Redlight Guide	154 T.	→
Gartenbau	41 T.	★
WIR FINDEN DEINEN JOB *	1 T.	→



# 03 AUSBLICK GJ 2025



# Die Projekte 2025 schaffen die Basis für effizientes Wachstum ab 2026

In 2025 wird das Kundenportfolio weiterhin verstärkt wirtschaftlich entwickelt.

## Stabilisierung & Effizienzsteigerung

### Strategie

Die erste Analysephase zum **extern begleiteten VMS** (Vision-Mission-Strategy) **Workshop** ist abgeschlossen. Im Rahmen der WS wird eine **neue Strategie** erarbeitet, die die massiv veränderten äußeren Rahmenbedingungen berücksichtigt.

### Kundenentwicklung

In den letzten 24 Monaten wurde die **Kundenanzahl gezielt bereinigt / optimiert** und **Prozesse** für die effizientere **Kundenentwicklung** etabliert. Die eingeschlagene Strategie wird weiter verfolgt.

### AKL

**Verstärkte Vertriebsaktivitäten im CCS-Bereich** sollen die Neukundengewinnung vorantreiben.

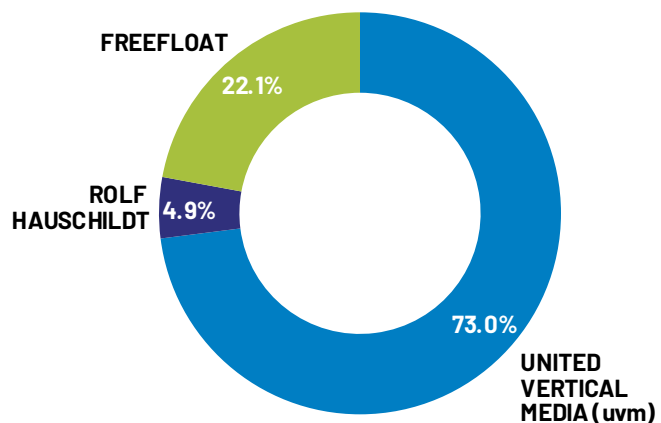
### Produkt

Die in den letzten Quartalen überarbeitete / durch **KI angereicherte Produktroadmap** von **wkdB** und **11880** wird in Q3 und Q4 entsprechend umgesetzt. Teile davon wurden bereits ausgerollt.

# Im 1. Halbjahr 2025 schwankte der Aktienkurs zwischen 0,58 € - 0,88 €

Kleinere Aktien derzeit nicht im Fokus von Kapitalanlegern

## AKTIONÄRSSTRUKTUR

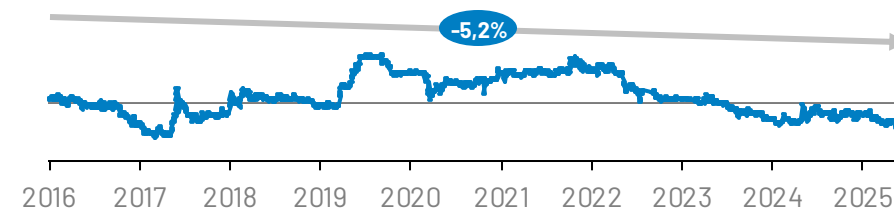


### Großaktionär uvm

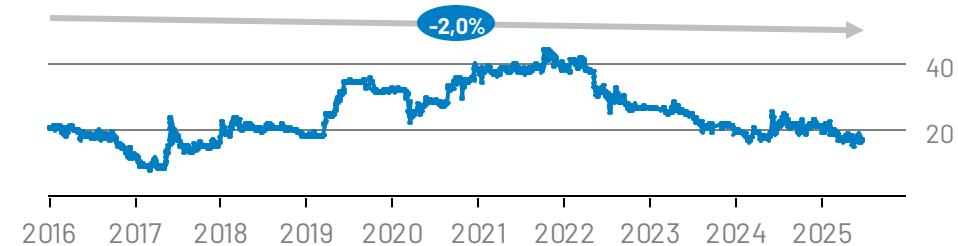
- **unterstützt den Kurs** der Gesellschaft mit dem Fokus auf nachhaltige Profitabilität,
- setzt für die Weiterentwicklung der Gesellschaft auf **operatives und**
- **anorganisches** Wachstum durch weitere Akquisitionen.

## AKTIEN

Schlusskurs (in €)



Marktkapitalisierung (in Mio. €)





# Q&A

## FINANZKALENDER 2025

06. November 2025  
25. November 2025

Zahlen Q3 2025  
Deutsches Eigenkapitalforum Frankfurt



# THANK YOU

HALBJAHRESERGEBNISSE 2025

Christian Maar



# ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AD	Active Directory	KPI	Key Performance Indicator
AEW	Auftragseingangswert	KW	Kalenderwoche
AG	Aktiengesellschaft	LTI	Long Term Incentive
AKL	Auskunftslösungen	M	Monate
ALLG.	Allgemeine	MA	Mitarbeiter
ARPA	Average Revenue per Account	MDM	Master Data Management
BDA	Branded Directory Assistance	Mio.	Million
BDG	Budget	n.a.	nicht abgegrenzt
CA.	Circa	OVH	Overhead
CCS	Call Center Services	PDT	Portal Duration Time
CRM	Customer Relationship Management	SEA	Search Engine Advisory
CS	Customer Sales	SEO	Search Engine Optimization
DA	Directory Assistance	RFC	Revised Forecast
DTAG	Deutsche Telekom AG	RS	Rückstellungen
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	T.	Tausend
EOY	Earnings-over-year	TL	Teamleiter
FB-ANZEIGEN	Facebook-Anzeigen	TS	Telesales
FTE	Full Time Equivalent	VJ	Vorjahr
GJ	Geschäftsjahr	WFDJ	wirfindendeinenJOB.de
GTM	Go-to-Market	WKDB	erkenntdenBESTEN.de
INKL.	Inklusive	WP	Wertpapiere
IFRS	International Financial Reporting Standards	YOY	Year over Year
IVGG	Immaterielle Vermögensgegenstände	YTD	Year-to-date
KAM	Key Account Manager		