

Analysten Call | Jahresabschluss 2021

Christian Maar

31.03.2022



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.

Soweit nicht anders angegeben, sind in den Werten jeweils auch die Daten der FAIRRANK enthalten. Dies gilt aus Vergleichszwecken auch für das gesamte Jahr 2020. In den IFRS-Konzernabschluss des Jahres 2020 ist FAIRRANK erst ab Oktober 2020 einbezogen worden.

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
03	Aktuelle Geschäftsentwicklung
04	Ausblick
05	Risikomanagement
06	Investor Relations

11880 Solutions AG – 25 Jahre erfolgreiche Adaption der Marktanforderungen.



Seit einem Vierteljahrhundert stehen 11880 und 11880.com für **schnelle und zuverlässige Ergebnisse** bei der Suche nach Privatpersonen und lokalen sowie überregionalen Anbietern aller Branchen.



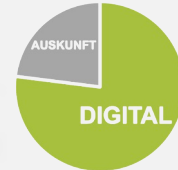
Der Strategieschwenk 2015 manifestiert sich in den Umsatz- und Kundenzahlen.



KUNDEN
44.000



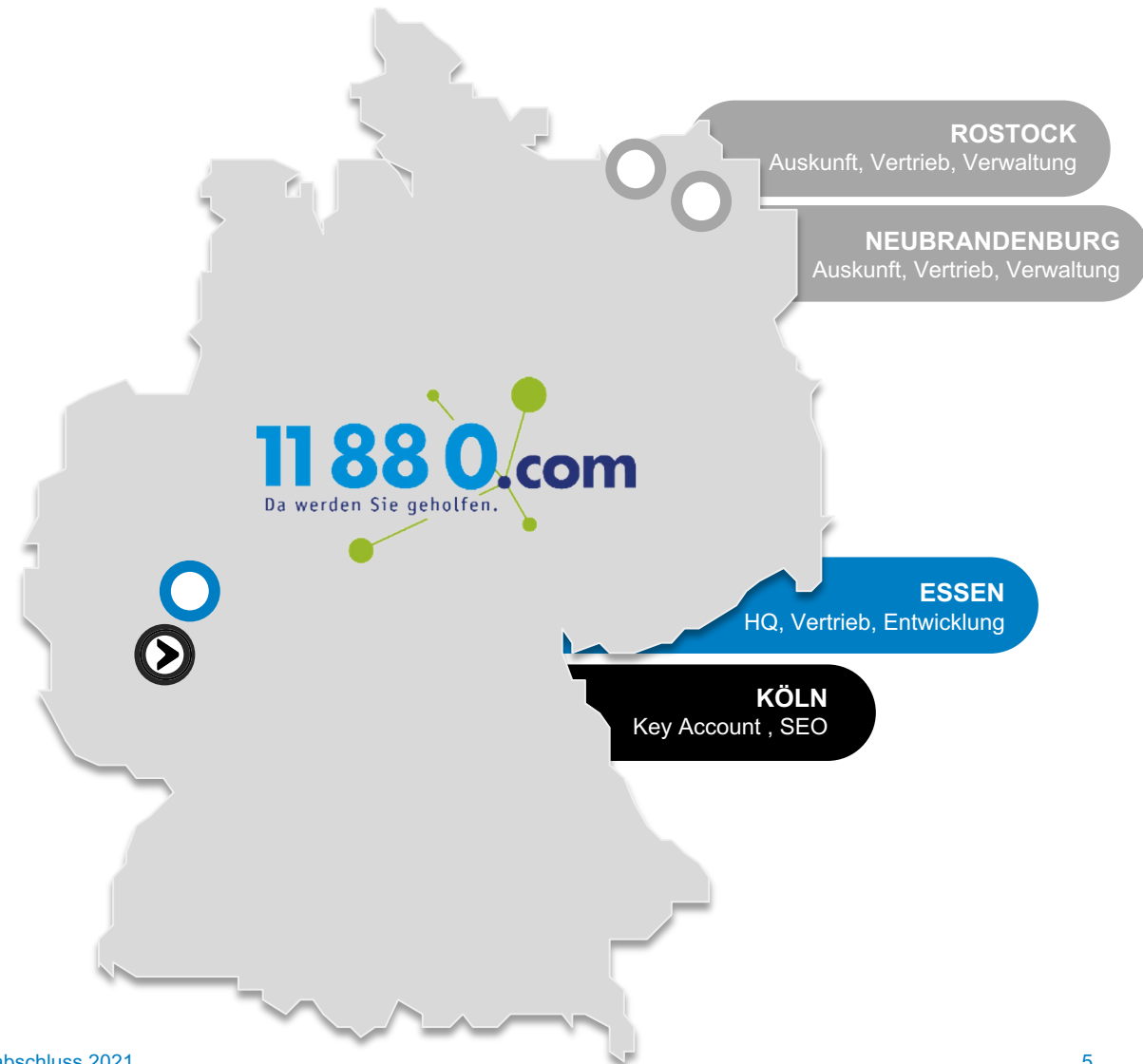
UMSATZ 2021
56,53 Mio. €



MA 560
FTE 500*



AKTIENKURS
1,68 €



*Ohne Vorstand, Auszubildende, Praktikanten & ruhende Beschäftigungsverhältnisse



Wir kennen unsere Kunden und decken einen Großteil ihres Bedarfs ab.

USE CASES



Das Portfolio sorgt bei unseren Kunden für das smarte Business von morgen!



Auskunft

Daten & Software

Branchenbuch Eintragservice

Fachportale

Sekretariats-Service

Google Ad Words, Bing, Bannerwerbung

Webseiten, SEO, Social Media

Bewertungen

Stellenanzeigen

wer kennt den **BESTEN**



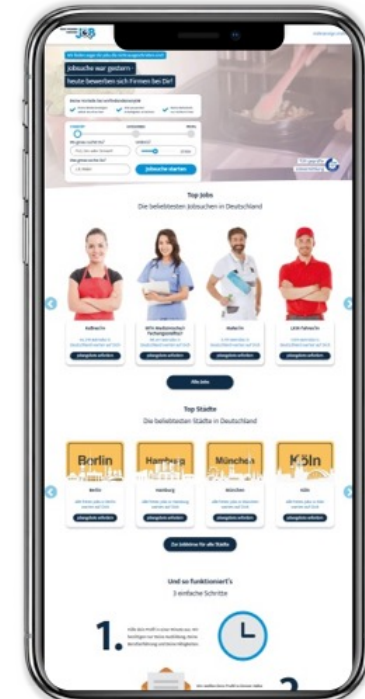
100M+ BEWERTUNGEN

1,6M+ UNTERNEHMEN

AUS 50+ PORTALEN

PARTNERSCHAFTEN SUCHMASCHINENMARKETING

WIR FINDEN DEINEN **JOB**



#1 INNOVATIVER ANSATZ

68T+ VERMITTELTE JOBS 2021

1,1 M€+ TS-UMSATZ 2021



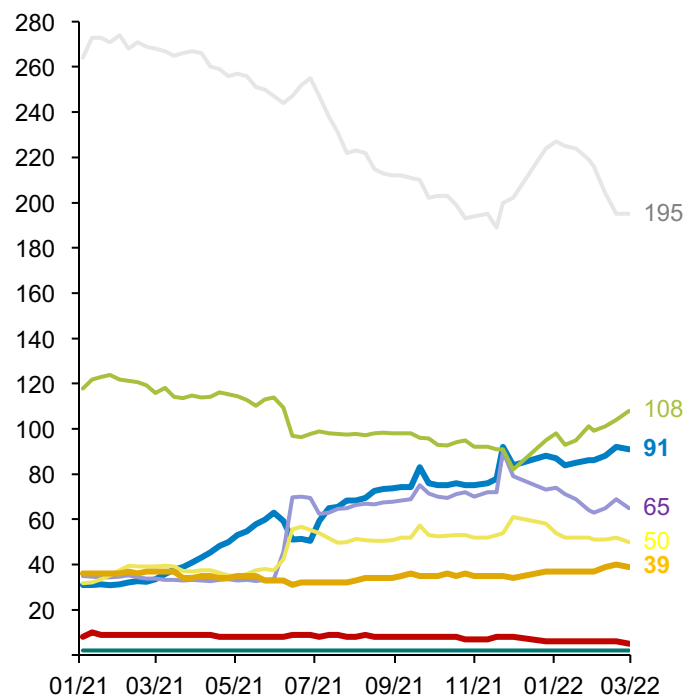
Sichtbarkeit und Traffic bewegen sich kontinuierlich auf sehr hohem Niveau.

Die anhaltend durchgeführten Maßnahmen zeigen positive Wirkung.



SISTRIX-Sichtbarkeitsindex

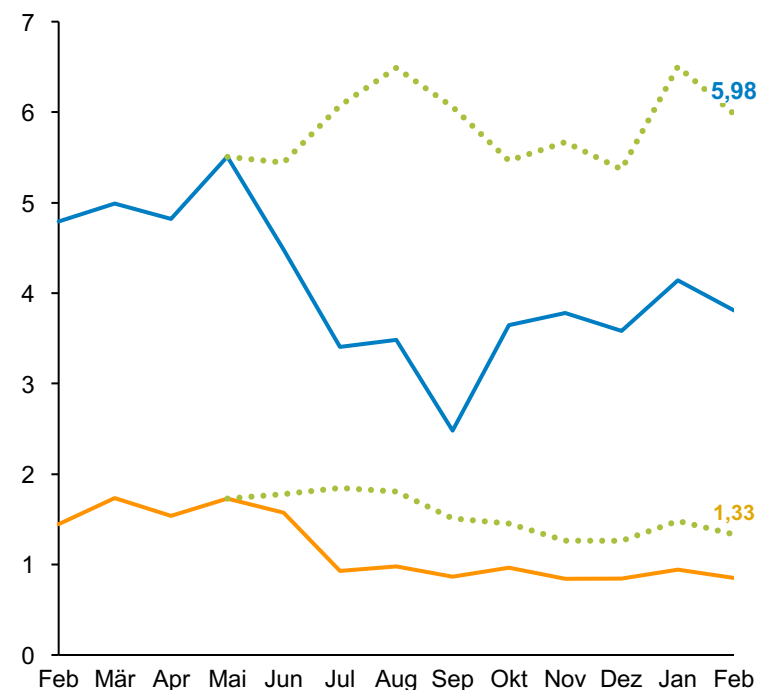
Wettbewerbsvergleich | Wert Februar: 91



11880.com gelbeseiten.de check24.de
 cylex.de werkenntdenBESTEN.de my-hammer.de
 dasoertliche.de aroundhome.de

Traffic 11880 und WKDB

in Mio. Visits

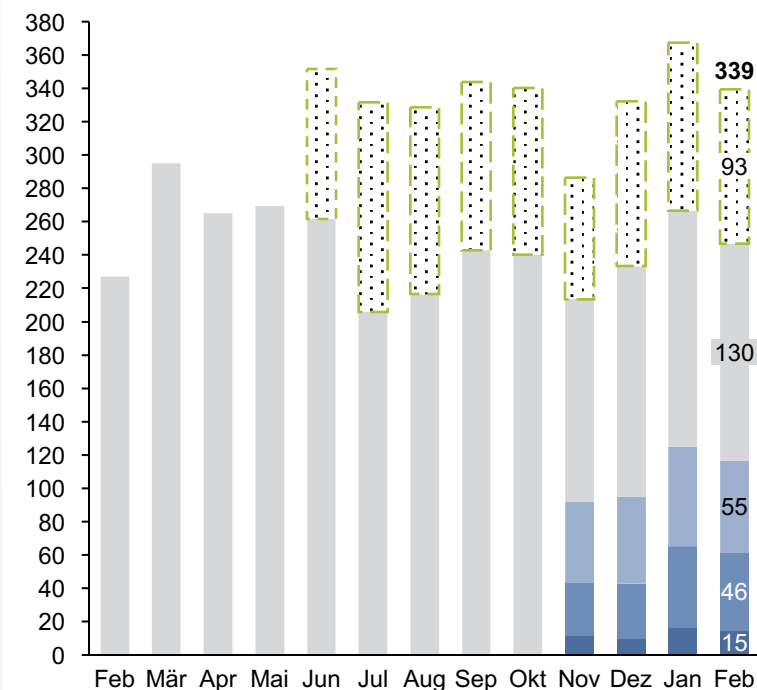


2021 2022

11880.com werkenntdenBESTEN.de Trendanalysen

Traffic auf Fachportalen

in T. Visits



2021 2022

Trendanalyse redlightguide.com 11880-gartenbau.com
 Sonstige wirfindendeinenJOB.de



GJ 2021 über Vorjahr – trotz außergewöhnlicher Herausforderungen!

Maßnahmen zur Wachstumsstrategie werden kontinuierlich vorangetrieben.



IT-Sicherheitslage

Stärkung der IT-Infrastruktur u.a. durch den verstärkten Umzug von On-Premis-Systemen in **Cloud-Umgebungen** und einen flächendeckenden Rollout von **Windows 10 OS**. Die **Umstellung** in den **Regelbetrieb** erfolgt bis vsl. Ende März.



Positive Entwicklung

Umsatz 2021 über Vorjahr – trotz außergewöhnlicher Herausforderungen: Pandemie-Effekte, Cyberangriff und erhöhter Komplexität im Lead-Beschaffungsbereich.



Cashflow

Cash-Bestand EOY **innerhalb der Guidance**. Operativer **Cashburn** gegenüber Vorjahr **deutlich reduziert**.



AKL

Trotz des jedes Jahr wiederkehrenden **marktbedingten Rückgangs** der **Auskunftsanrufe** (ca. 15%), liegt der **Segment-Umsatz** im GJ 2021 **über Vorjahr!**



Digital

Das **CRM-System Salesforce etabliert** sich zunehmend in der Organisation. Es werden kontinuierlich weitere **Verbesserungen** implementiert.



Strategie

Im GJ 2021/ 2022 wurden verschiedene **interessante Targets/Projekte** evaluiert und durchgeführt (u.a. **Mongolei**: Google My Business, **Hailstorm**: Preiserhöhung & **Rush Hour**: beschleunigter Ausbau PpL).



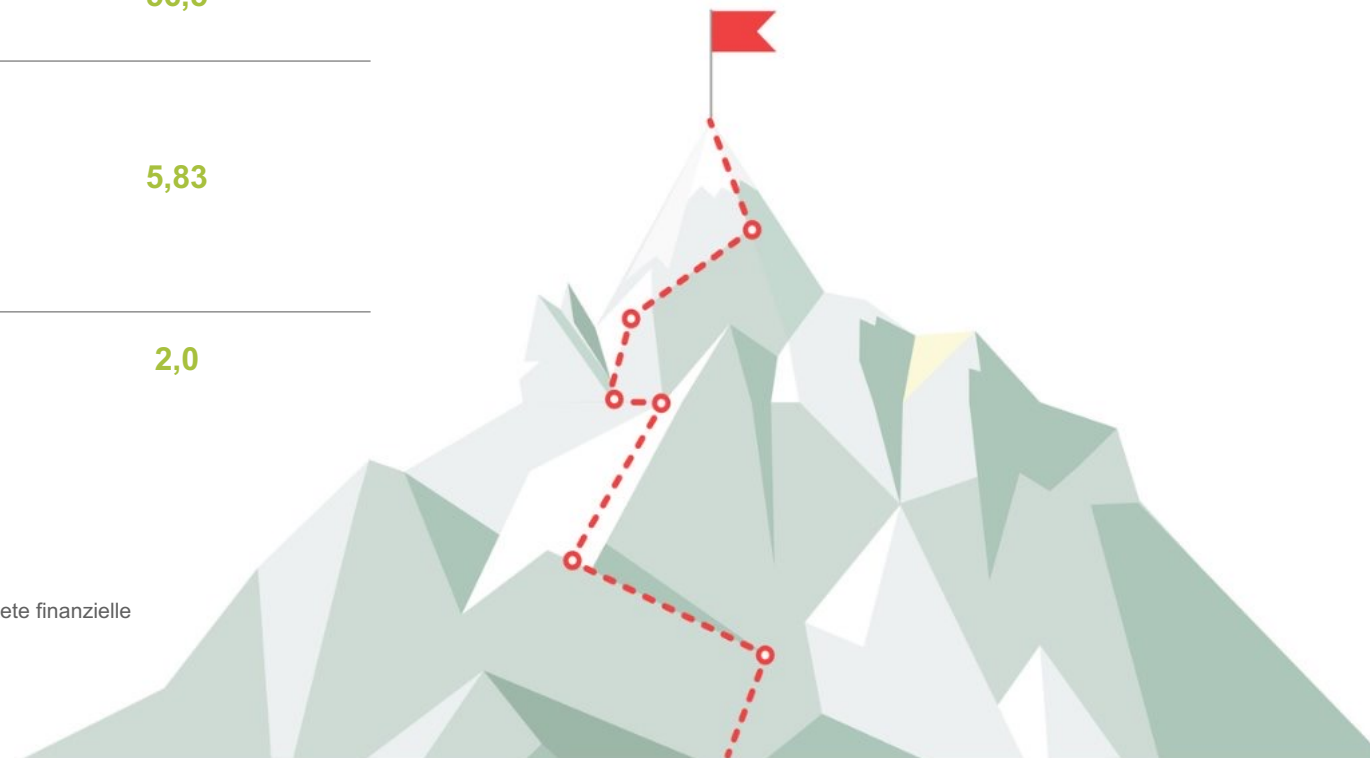
Die Guidance wurde in allen Punkten bestätigt!

Die Zielwerte wurden trotz des sehr schwierigen Marktumfeldes erreicht.

	Prognose 2021	IST 2021
Umsatz Konzern	54,8 bis 60,6	56,5
EBITDA Konzern	3,1 bis 4,3	5,83
Aktualisierung per Ad-hoc-Mitteilung am 31.01.2022	5,6 bis 6,1	
Cash-Bestand Konzern*	1,5 bis 2,3	2,0

in Mio. €

* Zahlungsmittel mit und ohne Verfügungsbeschränkung sowie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte.

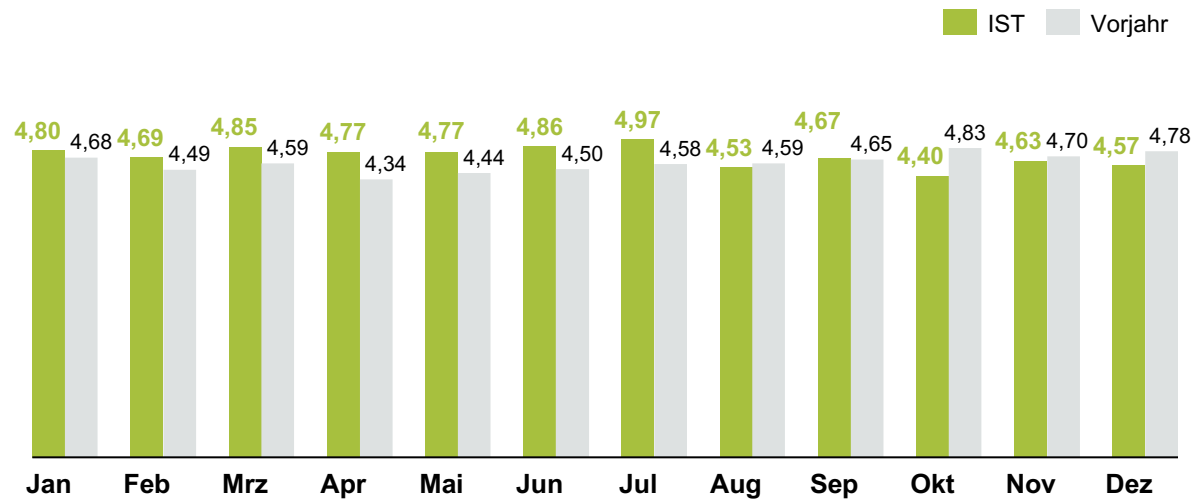




Wie prognostiziert, liegt der Umsatz 2021 innerhalb der Guidance.

Das EBITDA ist deutlich angestiegen. Gründe: strikte Kostendisziplin und erfolgswirksame Anpassungen von Personalkostenrückstellungen.

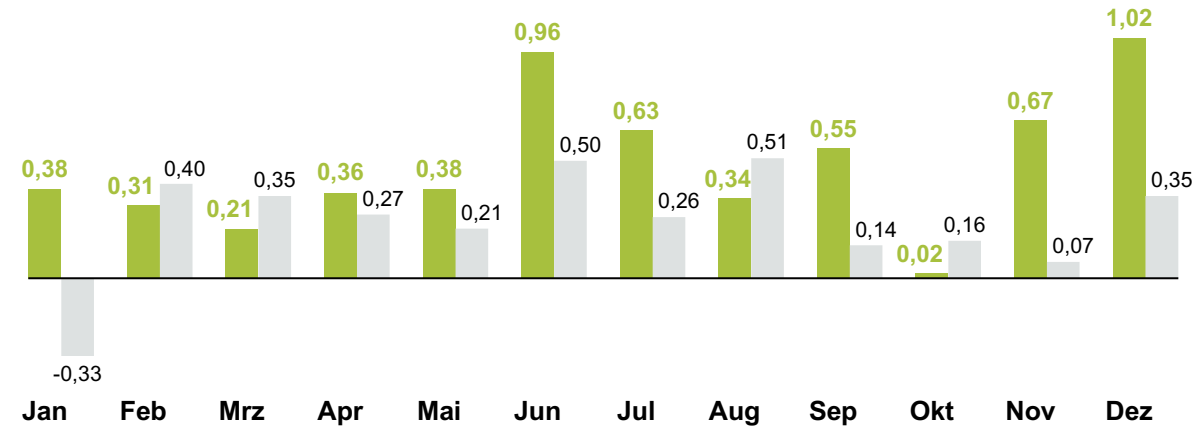
Umsatz Konzern 2021 in Mio. €



IST-EOY 2021: 56,53 | 2020: 55,10

Guidance-EOY 2021: 54,8 – 60,6

EBITDA Konzern 2021 in Mio. €



IST-EOY 2021: 5,83 | 2020: 2,88

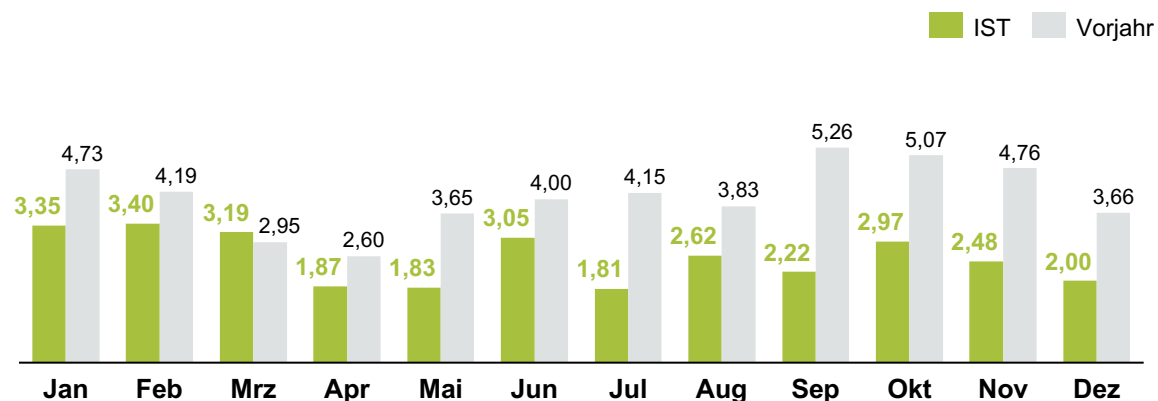
Guidance-EOY 2021: 3,1 – 4,3
Update 01.2022: 5,6 – 6,1



Cashflow 2021 entwickelte sich wie budgetiert.

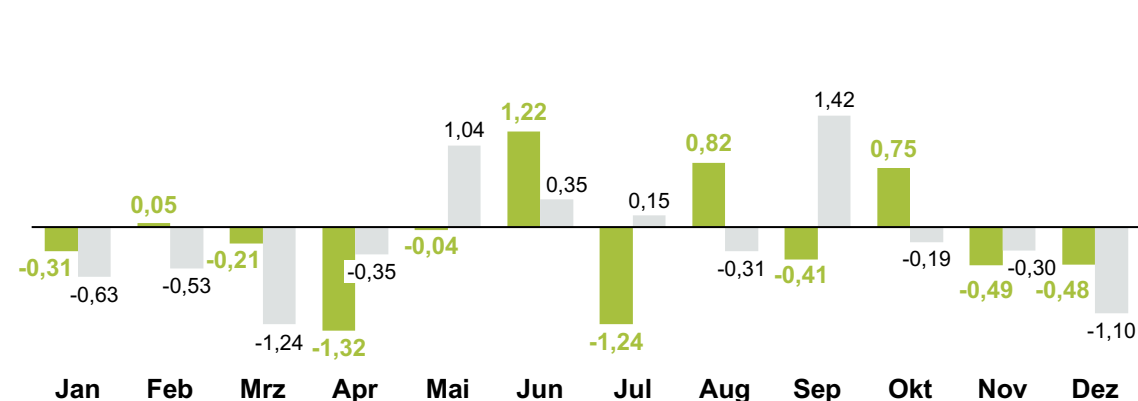
Cash-Endbestand Dezember 2021 trotz des Cyberangriffs im oberen Bereich der Guidance.

Cash-Bestand Konzern 2021 in Mio. €



Guidance-EOY 2021: 1,5 – 2,3

Cashflow Konzern 2021 in Mio. €



IST-EOY 2021: -1,66 | 2020: -1,63

Mai 2020: FR KfW Darlehen 750 T. € | September 2020: Kapitalerhöhung ca. 1,4 Mio. €

Aufgrund CRM-bedingter Veränderungen der Ratenpläne und Lastschrifteneinzüge Media im Cashflow deutliche Schwankungen im GJ 2021.

Positive Effekte auf den Cashflow durch hohe Kostendisziplin, Einsparungen von Lizenzkosten aufgrund Umstrukturierung des MDM-Projekts und cyberbedingter Verzögerungen von Projektumsetzungen.

Seit 2012 erstmals wieder ein positives Periodenergebnis nach Steuern!

Abweichungen zum Vorjahr aufgrund von 12 versus 3 Monaten FAIRRANK (2020 nur 3 Monate); Sondereffekte LTI und hohe Kostendisziplin.



11880 Solutions Gruppe in Mio. €

	12M 2021 IST	12M 2020 IST*	%	
Umsatzerlöse Auskunftsgeschäft	12,84	12,54	2%	1
Umsatzerlöse Digitalgeschäft	43,69	38,26	14%	2
Umsatzerlöse	56,53	50,80	11%	
Umsatzkosten	-32,26	-29,24	-10%	3
Bruttomarge	24,27	21,56	13%	
	%			
Vertriebskosten	-16,54	-16,07	-3%	4
Allg. Verwaltungskosten	-8,06	-8,14	1%	5
Sonstige Erträge/Aufwendungen	-0,01	-0,01		
Betriebsergebnis	-0,33	-2,66	88%	
Finanzergebnis	-0,31	-0,29	-6%	6
Steuern	1,68	0,64	163%	7
Periodenergebnis nach Steuern	1,04	-2,31		
EBITDA	5,84	2,97	97%	
Cashflow	-1,67	-1,08		
Cash-Bestand	2,00	3,66		

INSIGHTS

- Umsatzrückgang Branded DA 1,2 Mio. €, Umsatzanstieg CCS 0,97 Mio. € und Outsourcing (insbes. FRED) 0,47 Mio. € (FRED erst in Q2 2020 gestartet).
- Umsatzsteigerung FAIRRANK 2,9 Mio. € und Digital 11880 2,5 Mio. €.
- Der Kostenanstieg von 3 Mio. € basiert auf FAIRRANK (1,97 Mio. €), gestiegenen Personalkosten (inkl. externe Callcenter) von ca. 1,0 Mio. € sowie umsatzbedingt steigenden variablen Leitungskosten (0,42 Mio. €). Kompensierend wirken die etwa 0,3 Mio. € geringen Abschreibungen auf selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte.
- Kostenanstieg von 0,47 Mio. € aufgrund FAIRRANK (1,00 Mio. €) und gestiegenen Abschreibungen auf aktivierte Provisionen von ca. 0,58 Mio. €. Dem stehen geringere Personalkosten von 0,46 Mio. € und geringere Forderungsverluste (0,48 Mio. €, davon 0,15 Mio. € aus Media und 0,33 Mio. € aus AKL) gegenüber. Die Verringerung der Forderungsverluste AKL ist auf einen Einmaleffekt im Jahr 2020 zurückzuführen.
- Bei den allgemeinen Verwaltungskosten wird der Kostenanstieg durch die erstmalige Berücksichtigung von FAIRRANK über 12 Monate (0,47 Mio. €) von der Auflösung von Personalkostenrückstellungen (insbes. LTIP) überkompensiert.
- Finanzergebnis: Zinsaufwendungen für Nutzungsrechte IFRS 16 (0,27 Mio. €), Erträge/Aufwendungen aus WP (0,02 Mio. €), Zinsen KfW 0,02 Mio. €.
- Insbesondere erfolgswirksame Aktivierung Latenter Steuern aufgrund der künftigen Nutzung der steuerlichen Verlustvorträge bei der 11880 Internet Services AG.

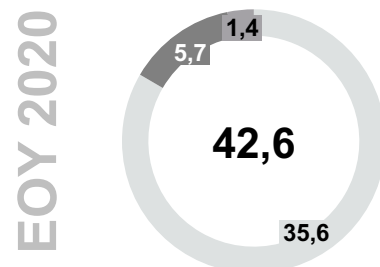
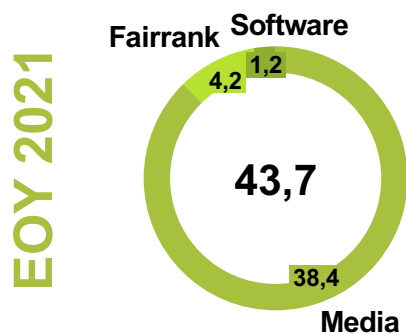
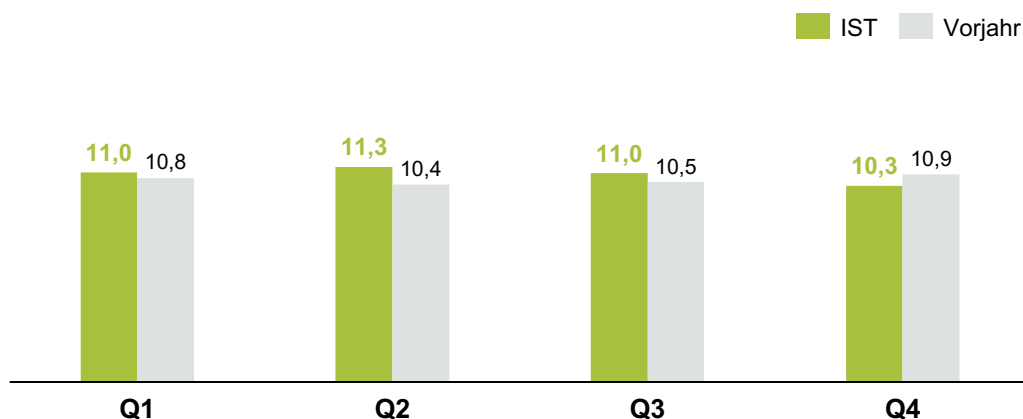
* FAIRRANK / Seitwert erst ab Oktober 2020 in den Vorjahreszahlen

DIGITAL | Deep Dive

Herausforderungen im Lead-Bereich, Salesforce & der Cyberangriff manifestieren sich (wie in 2020 prognostiziert) im Segment Digital.



Umsatz 2021 in Mio. €



FAIRRANK zu Vergleichszwecken abweichend zum IFRS Konzernabschluss mit vollen 12 Monaten enthalten.

31.03.2022

Media Leistungskennzahlen

	12M 2021 IST	12M 2020 IST	%	
Ø ARPA Neukunden TS	860 €	669 €		1
Ø ARPA Gesamt	910 €	930 €	-2%	2
Ø Abschlussquote TS	4,59%	5,94%	-23%	2
Kunden	43.904	44.854	-2%	3
Netto Kundenwachstum YTD	-950	5.775		3
FTE TS / CS / KAM	63 / 46 / 7	98 / 46 / 8		4
Ø AEW je FTE TS / KAM	9.339 € / 15.608 €	9.272 € / 16.921 €		4

INSIGHTS

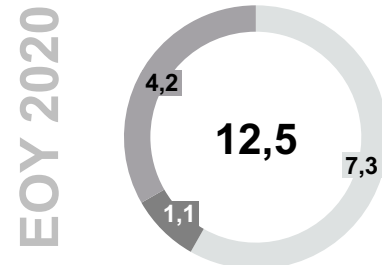
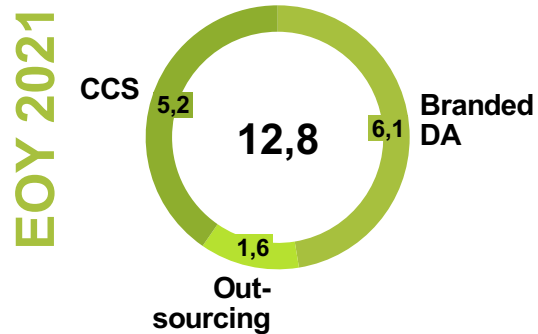
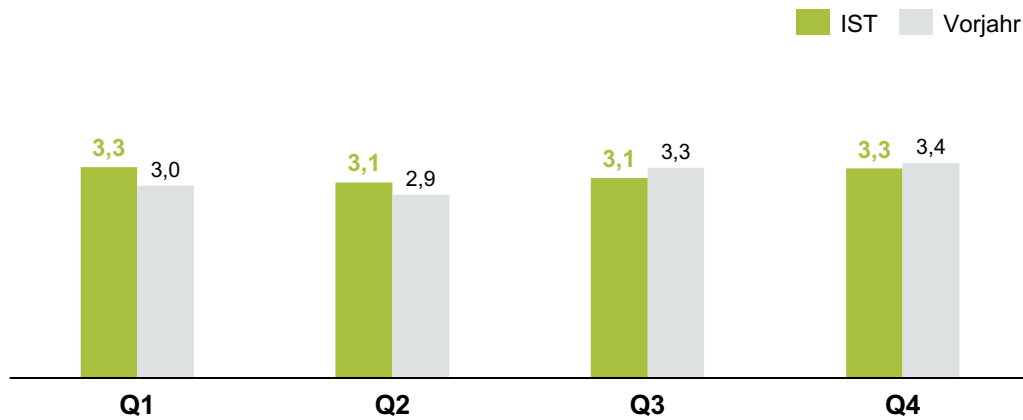
- Steigerung Neukunden-ARPA durch veränderten Produktmix im TS.
- Erwarteter Rückgang der Abschlussquote, dafür steigender Neukunden-ARPA.
- Kundenbestand zum Vorjahr um 950 gesunken, Treiber sind weniger Neukunden in 2021.
- FTE-Reduktion im TS und im KAM zum Vorjahr wie erwartet. CS ist auf Vorjahresniveau.

AKL | Deep Dive

Umsatz AKL liegt über Vorjahr. Wiederholt starke Performance im Bereich CCS.



Umsatz 2021 in Mio. €



AKL Leistungskennzahlen

	12M 2021 IST	12M 2020 IST	%	
FTE auf Payroll*	99,9	122,4	-18%	1
Anzahl Calls Branded	1.476 T	1.740 T.	-15%	
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-15%	-21%		2
Anzahl CCS-Kunden	13	8	63%	
CCS-Neukunden Pipeline	8	n.a.		

* ø, ohne TL & Trainer

INSIGHTS

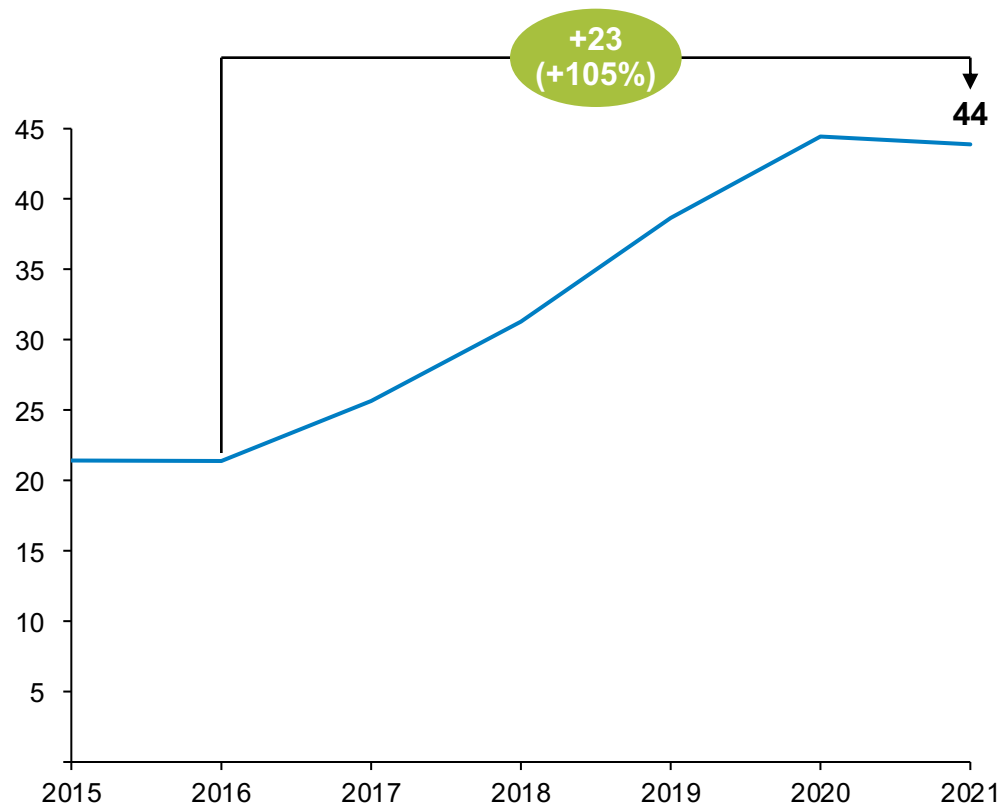
- 1 Besetzung von Stellen gestaltet sich als sehr herausfordernd.
- 2 Verbesserung zum Vorjahr um 6 Prozentpunkte.



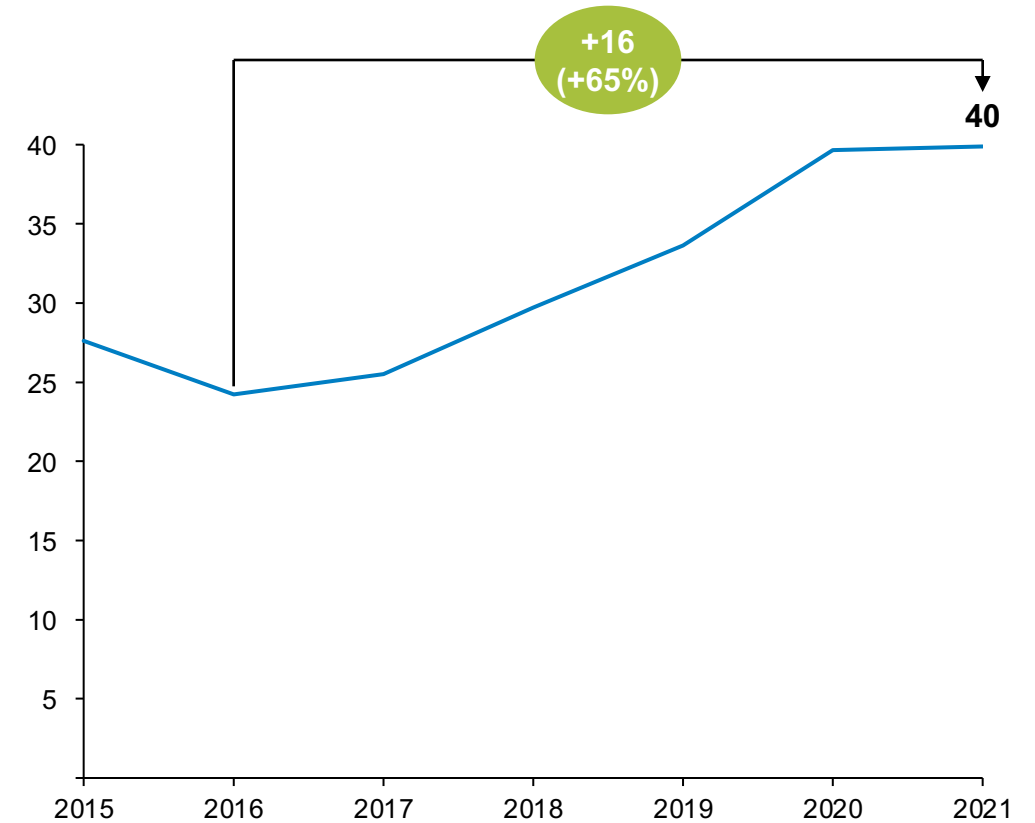
Der Kundenbestand zum 31.12.2021: 43.904 zahlende Kunden.

Die für 2021 budgetierte Verlangsamung des Kundenwachstums / Kundenwertes hat sich bestätigt.

Entwicklung Kundenzahlwachstum in T.



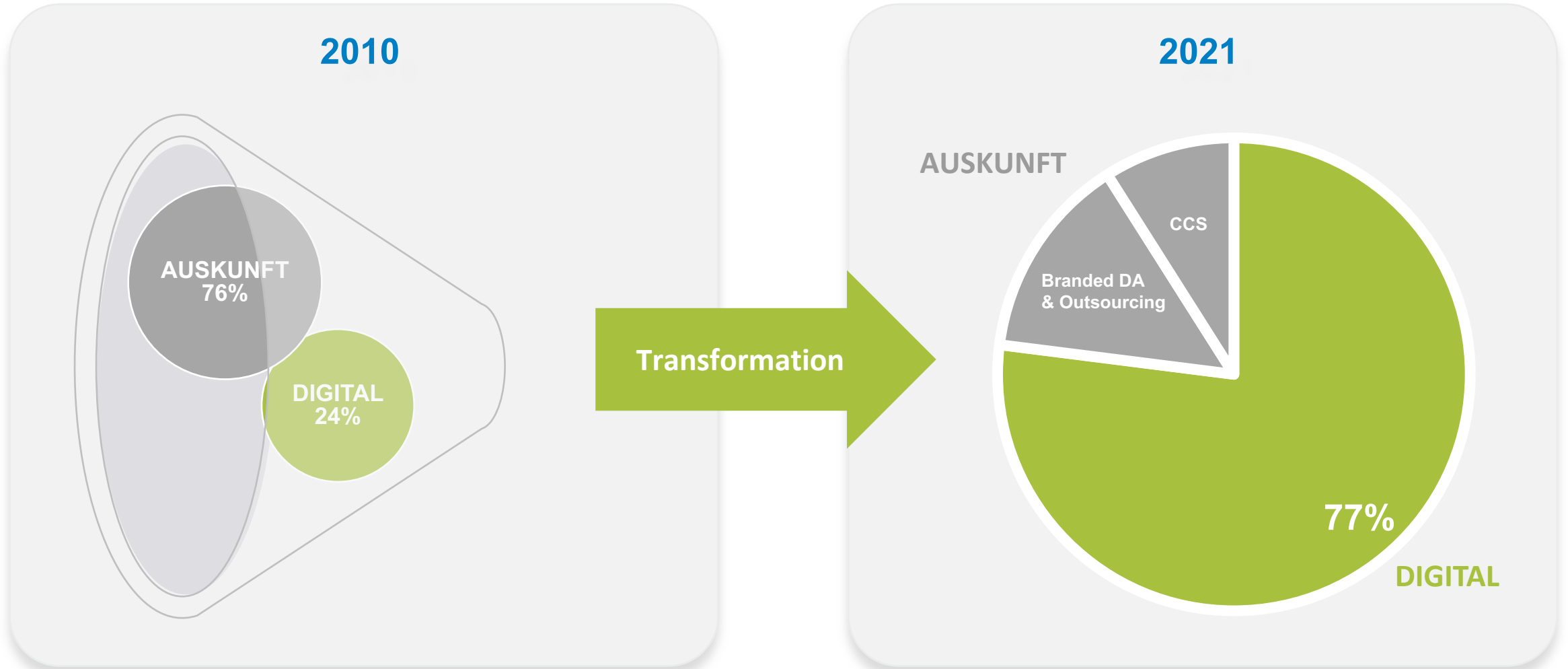
Entwicklung Kundenwertentwicklung in Mio. €





Konsequent & erfolgreich von Offline zu Online!

Die 11880 ist heute einer der führenden deutschen Anbieter für die Online-Vermarktung.





VISION

Wir sorgen bei unseren Kunden für das smarte Business von morgen!

B2C

Wir machen Suchen und Finden einfach. Unkompliziert und zielgenau finden wir für jeden das Richtige.

B2B

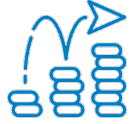
Wir halten unseren Kunden mit cleveren Lösungen den Rücken frei und ermöglichen ihnen, ihr volles Potential zu entfalten.

AGENTUR

Wir bringen den Mittelstand durch professionelles Online Marketing auf die digitale Überholspur. Zu fairen Bedingungen.

Die Projektpipeline im GJ 2022 ist anspruchsvoll geplant!

Wachstumsstrategien, verbesserte "Go-to-market-Struktur" und neue Produkte stehen im Fokus.



Organisches Wachstum

Der **Wachstumskurs** wird fortgesetzt – **trotz** bekannter Herausforderungen. Für den weiteren Jahresverlauf sind **diverse Maßnahmen** zur Kunden- und ARPA-Steigerung initiiert.



AKL

Das Auskunftsgeschäft wird trotz des permanenten Rückgangs der klassischen Telefonauskunft durch **Ausbau der Call Center Services** und **Launch neuer Produkte** weiterhin stabilisiert.



Strategie

Strategisches Wachstum und Positionierung werden neben dem Tagesgeschäft **intensiv bearbeitet**. Aktuell werden verschiedene Projekte durchgeführt. Im Fokus steht derzeit auch eine verbesserte Adressierung des Marktes durch den **Aufbau einer GTM-Struktur**.



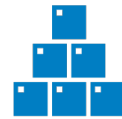
Fokus auf Innovation

Innovation und **time-to-market** rücken wieder in den **Mittelpunkt**. Entlang der Wertschöpfungskette werden mindestens **zwei neue Produkte** initiiert. **WKDB** und **WFDJ** erhalten **Major-Updates** in 2022.

PROJEKTE

2022

Q1



GHS



Hailstorm

Q3



Finanz-
management



Self-
Services

Q2



Mongolei



Rush Hour

Q4



Neues
Geschäfts-
feld B2B



Transaktions-
management





Der Wachstumskurs wird in 2022 fortgeführt.

Die Auswirkungen der angespannten Marktsituation auf die Erreichung der gesetzten Ziele werden kontinuierlich beobachtet.

Guidance 2022

Umsatz Konzern	54,8 bis 60,6
EBITDA Konzern	3,3 bis 4,3
Cash-Bestand Konzern*	1,5 bis 2,4

In Mio. €

* Zahlungsmittel mit und ohne Verfügungsbeschränkung sowie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte. Die in der Anbahnung befindliche Darlehensaufnahme i.H.v. 2,0 Mio. € ist berücksichtigt. Erwartete Mittelzuflüsse aus potenziellen Kapitalmaßnahmen sind nicht reflektiert.

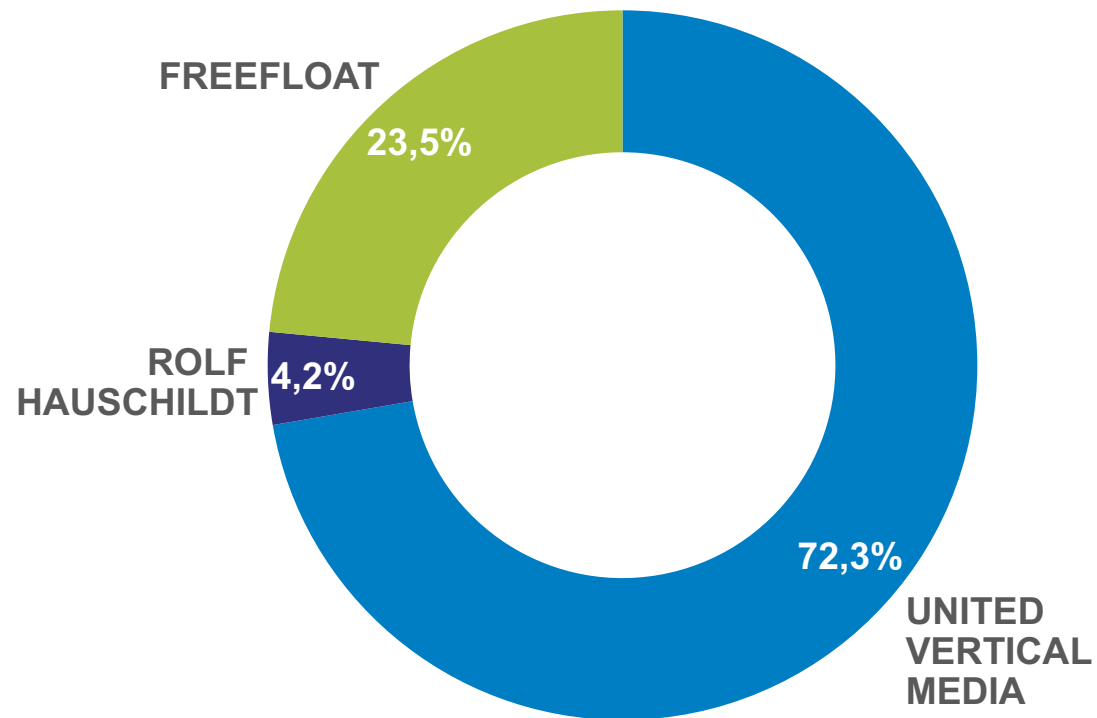




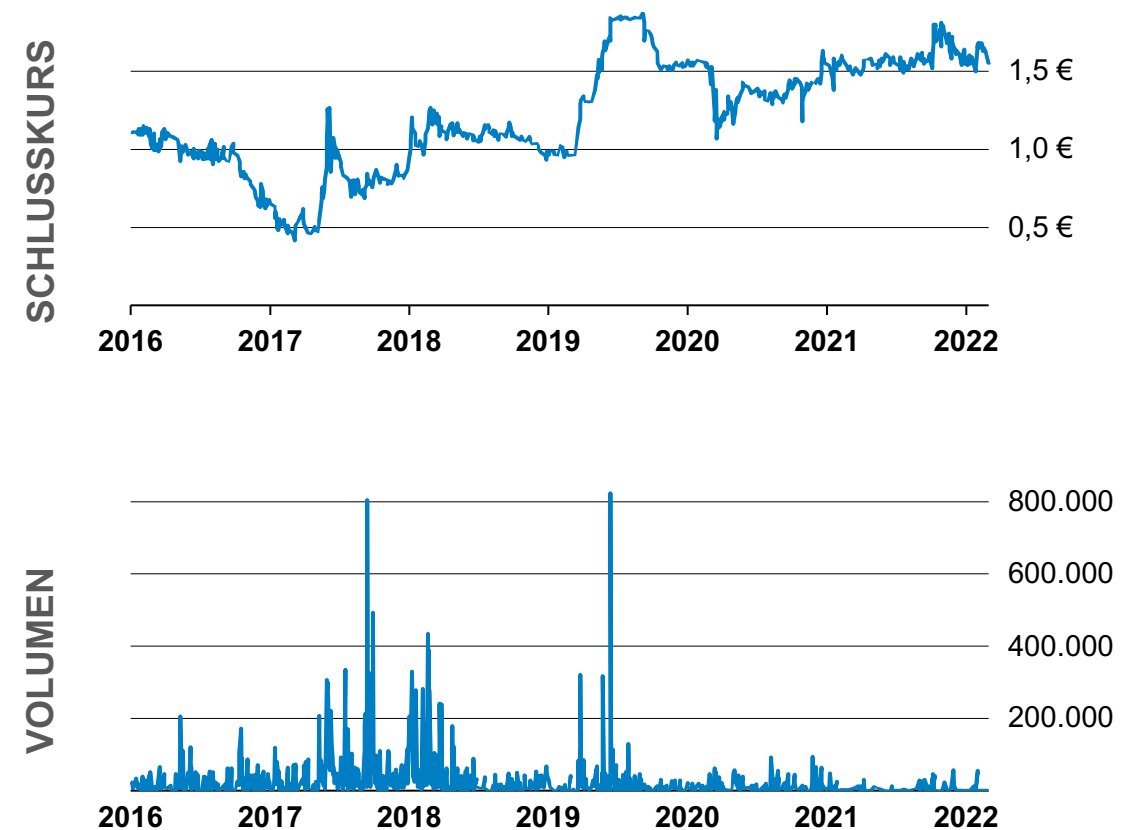
Im Februar 2022 schwankte der Aktienkurs zwischen 1,55 € - 1,68 €.

Der Aktienkurs liegt derzeit bei ca. 1,68 €.

Aktionärsstruktur



Aktienkurs





31. März 2022

Veröffentlichung Jahresabschluss 2021

11. Mai 2022

Veröffentlichung 3-Monatsergebnisse

14. Juni 2022

Hauptversammlung

10. August 2022

Veröffentlichung Halbjahresergebnisse

10. November 2022

Veröffentlichung 9-Monatsergebnisse

Q&A

Abkürzungsverzeichnis



AEW	Auftragseingangswert	LTI	Long Term Incentive
AG	Aktiengesellschaft	M	Monate
AKL	Auskunftslösungen	MDM	Master Data Management
Allg.	Allgemeine	Mio.	Million
ARPA	Average Revenue per Account	n.a.	nicht abgegrenzt
BDA	Branded Directory Assistance	PDT	Portal Duration Time
Ca.	Circa	SEO	Search Engine Optimization
CCS	Call Center Services	RFC	Revised Forecast
CRM	Customer Relationship Management	T.	Tausend
CS	Customer Sales	TS	Telesales
DA	Directory Assistance	WFDJ	wirfindeneinenJOB.de
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	WKDB	werkenntdenBESTEN.de
FTE	Full Time Equivalent	YOY	Year over Year
Inkl.	Inklusive		
KPI	Key Performance Indicator		
KW	Kalenderwoche		