

Analystencall | Q3 2023

Christian Maar

09.11.2023



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 Q3 2023
03	Ausblick
04	Investor Relations

Anmerkungen:

- *Finanzkennzahlen 2022 wurden aufgrund von IAS 8 angepasst.*
- *Integration der Ormigo GmbH ist im September 2023 erfolgt und wurde in den IST-Werten berücksichtigt.*



Umsatz & Kundenanzahl entwickeln sich seit 2015 positiv.

Kennzahlen Q3 2023

KUNDEN
42.854



UMSATZ
42,27 Mio. €



MA 513
FTE 459*



AKTIENKURS
0,78 – 1,01 €



11880.com
Da werden Sie geholfen.

ROSTOCK
Auskunft, Vertrieb, Verwaltung

NEUBRANDENBURG
Auskunft, Vertrieb, Verwaltung

ESSEN
HQ, Vertrieb, Entwicklung

KÖLN
Key Account, SEO, PpL

*Ohne Vorstand, Auszubildende, Praktikanten & ruhende Beschäftigungsverhältnisse

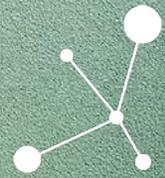


Die beliebtesten Onlineportale für Gesundheit bis Reise: 11880.com auf Platz 1



„Tatsächlich schneidet im Ranking das Branchenverzeichnis **11880.com** mit einem **Score von 2,08 am besten ab**. Das **Vorgehen** für Nutzer ist hier vergleichsweise **simpel**. Sie beschreiben auf dem Portal mit wenigen Worten die gewünschte Dienstleistung, zum Beispiel den Anschluss eines Herdes. Anbieter melden sich mit ihren Angeboten daraufhin per E-Mail.“

Quelle: Handelsblatt Verbraucherbefragung | Andreas Schulte 06.09.2023



USE CASES

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



11880.com Localytx   

ormigo  klicktel 

wer kennt den **BESTEN**  

 **WIR FINDEN DEINEN JOB** 

 **FAIR RANK** 

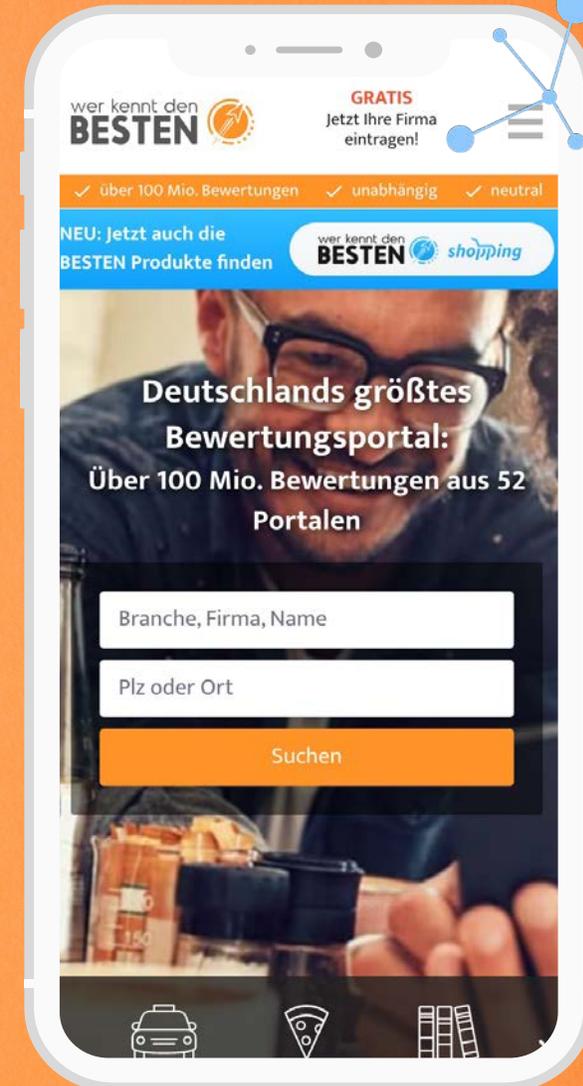
11880.com

#110
SISTRIX-Punkte60 Mio.
Nutzer pro Jahr4,7 Mio.
gelistete
Firmen

wirfindendeinenJOB

#1
innovativer
Ansatz147T+
vermittelte Jobs
20231.000
Kunden

werkenntdenBESTEN

100M+
Bewertungen1,6M+
UnternehmenAus 50+
Portalen

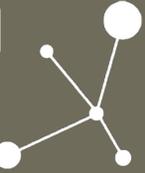
wkdB-Award

- ✓ **Deutschlands größtes Bewertungsportal verleiht den besten Firmen eines Jahres unseren „erkenntenBESTEN-AWARD“**
- ✓ **Kunden haben die Möglichkeit, mit unseren Award-Produkten online & offline für den guten Ruf ihres Unternehmens zu werben**
- ✓ **Unsere Kunden werben mit ihren Awards und somit für wkdB.**



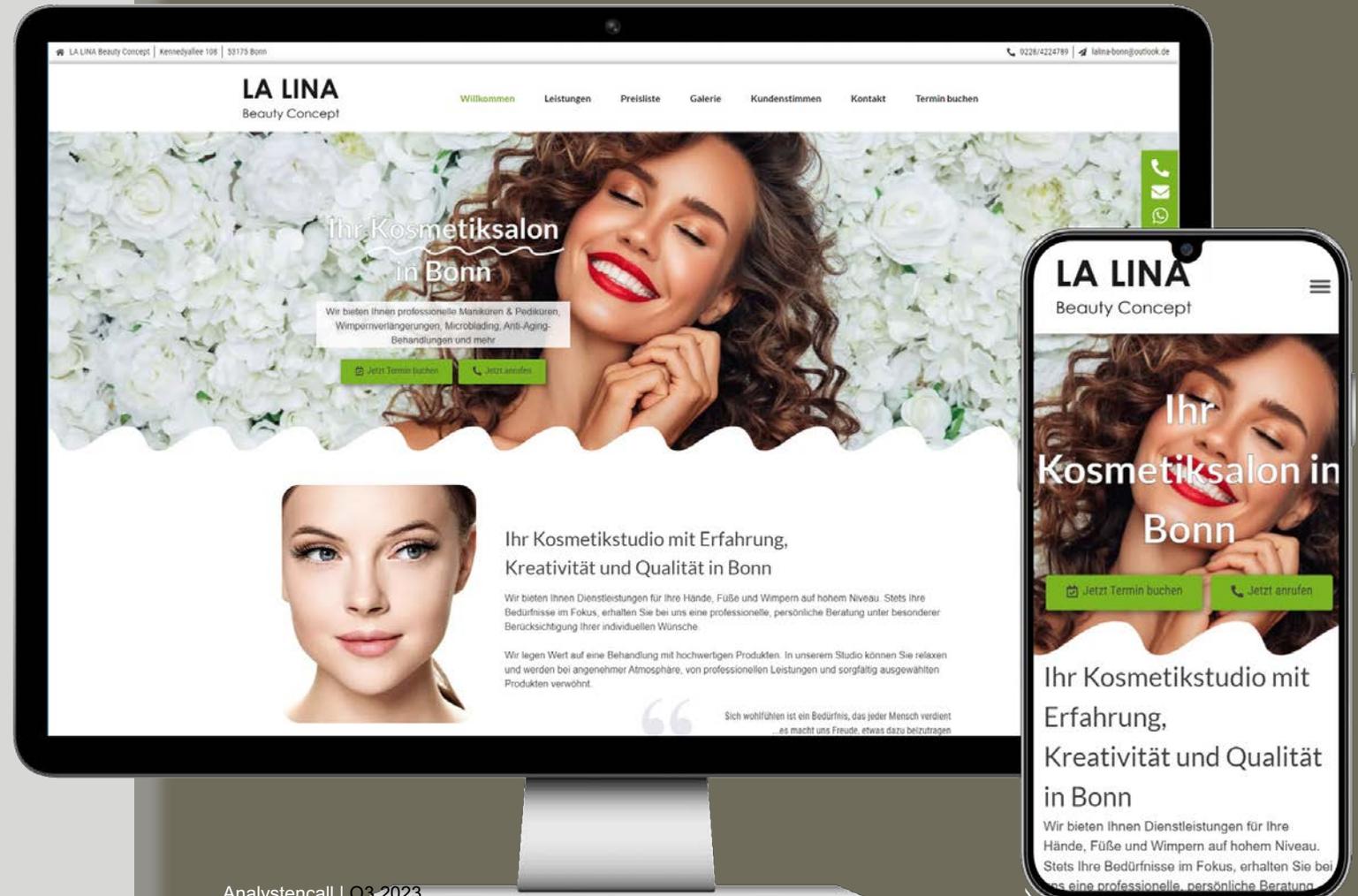
Auszug Produktportfolio





FIRMEN-WEBSITES

- ✓ **eine starke Online-Präsenz für kleine und mittlere Unternehmen**
- ✓ **mit einem professionellen Internetauftritt neue Kunden gewinnen**
- ✓ **hervorragendes Preis- / Leistungsverhältnis dank hoher Flexibilität und jahrzehntelanger Erfahrung**





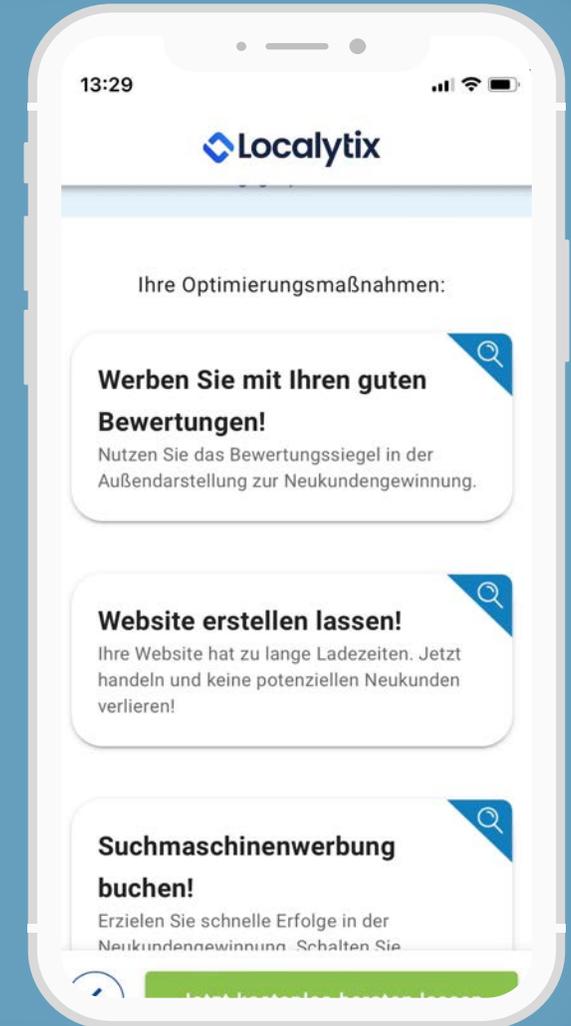
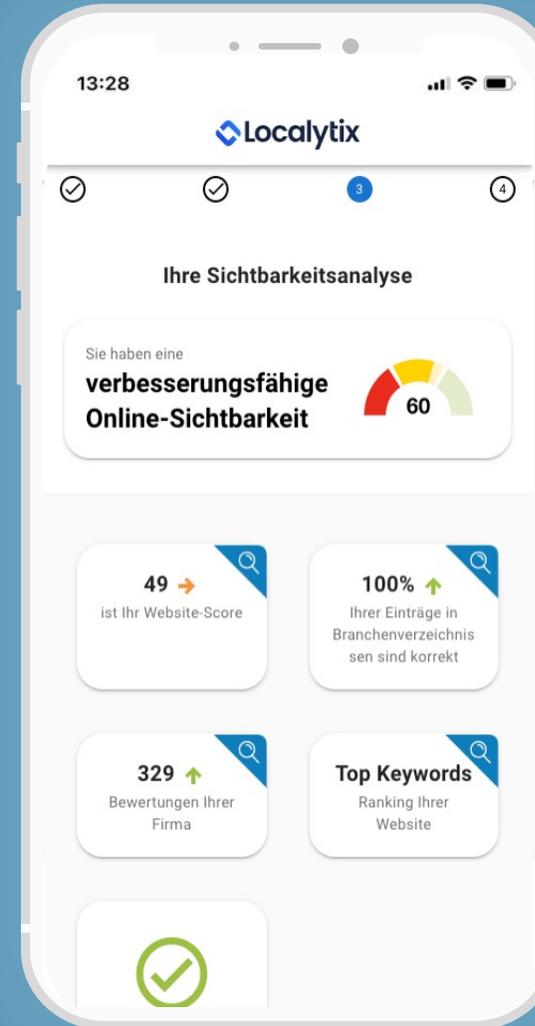
- ✓ **analysiert die aktuelle Business-Präsenz einer Firma & die Aktivitäten ihrer Konkurrenten im Internet über eindeutig messbare Faktoren**
- ✓ **erkennt die Stärken & Schwächen der Online Marketing-Aktivitäten & bildet daraus den Localytix-Score**
- ✓ **überzeugende Handlungsempfehlungen für bessere Sichtbarkeit im Netz**

Bis 10/2023 wurden bereits 2,5 Millionen Unternehmen analysiert!

Localytix

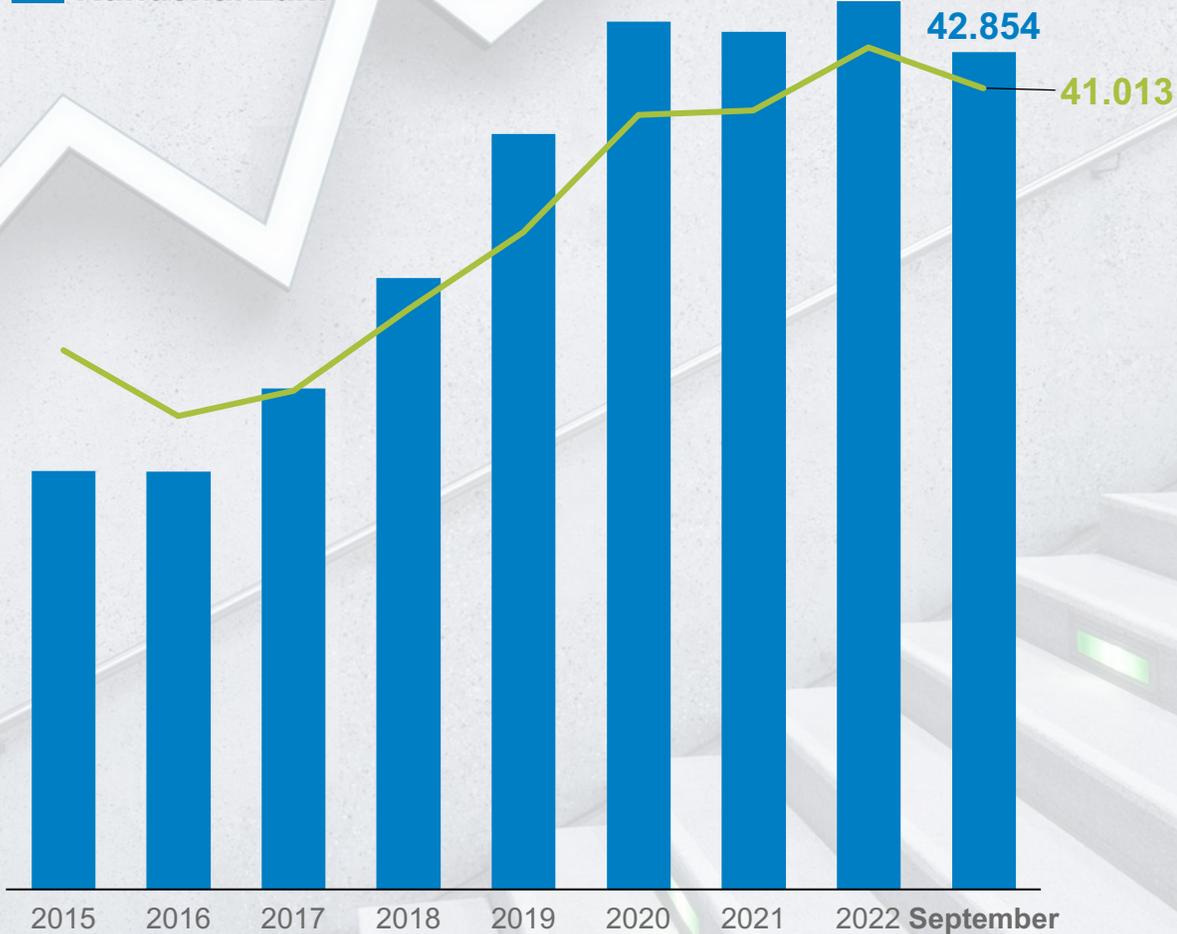
Wie werden Sie online im Vergleich zum Wettbewerb gefunden?

Jetzt kostenfrei Ihre persönliche Online-Analyse starten!



September 2023

— Kundenwert
 ■ Kundenanzahl



SISTRIX | Wettbewerbsvergleich

check24.de	(181)
11880.com <small>Da werden Sie geholfen.</small>	110 →
dasoertliche.de	(81)
cylex.de	(56)
gelbeseiten.de	(56)
wer kennt den BESTEN	54 →
my-hammer.de	(4)
aroundhome.de	(2)

Traffic | Seitenaufrufe





Das Projekt Rush Hour wurde erfolgreich abgeschlossen.

Die additive Bar-Kapitalerhöhung wurde umgesetzt und Ormigo GmbH befindet sich bereits in der PMI-Phase.



Wirtschaftliches Gesamtumfeld

Positive Ergebnisse aus den eingeleiteten Gegenmaßnahmen zum Thema „schlechteres Zahlungsverhalten/ Inkassoübergaben“ sind weiterhin klar sichtbar. Optimierungen durch KI sind in Bearbeitung.



Umsatzentwicklung

Konzern-Umsatz YTD über Vorjahr, trotz eingeleiteten Strategieschwenks.



Cashflow

Ende September beträgt der Cash-Bestand 1,39 Mio. € und Cashflow-YTD -0,12 Mio. €. Prognostiziert wird für Ende des Jahres ein Cash-Bestand in etwa auf dem aktuellen Niveau. Alle Werte inkl. Ormigo GmbH.



AKL

Umsatz September-YTD über Vorjahr. Veränderung im Produktmix aus Margensicht weiterhin latent risikobehaftet! Umfangreiches Effizienz-Projekt in Umsetzung.



Digital

Umsatz September-YTD über Vorjahr. Kundenbestand gegenüber Vorjahr wie erwartet leicht gesunken (-5%). Tendenz (geplant) weiterhin rückläufig u.a. basierend auf der Umsetzung des Effizienz-Cases.



Strategie

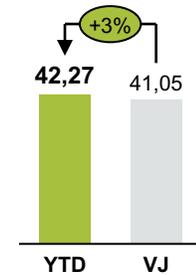
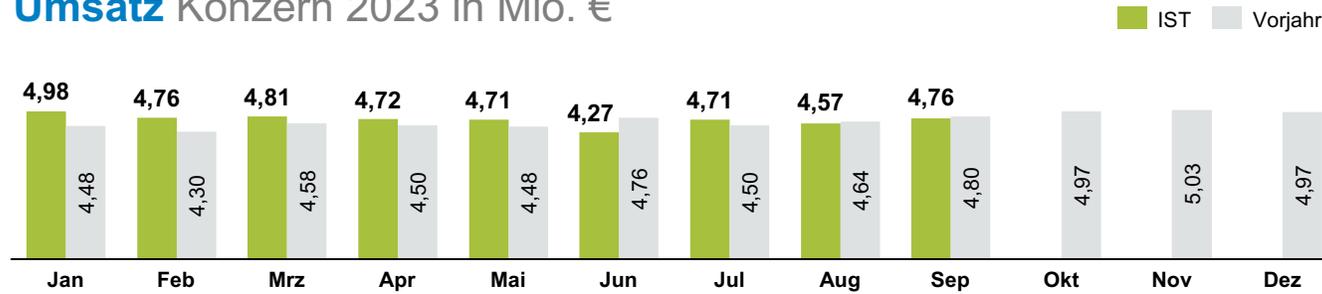
Die Übertragung der Ormigo GmbH ist mit der Eintragung der Sach-KE ins Handelsregister zum 1. September erfolgt. Die additive Bar-Kapitalerhöhung wurde wie geplant in der KW 42 ins Handelsregister eingetragen, Zahlungseingang erfolgt Anfang November 2023.



Umsatz-YTD über Vorjahr

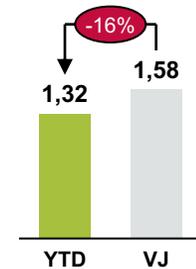
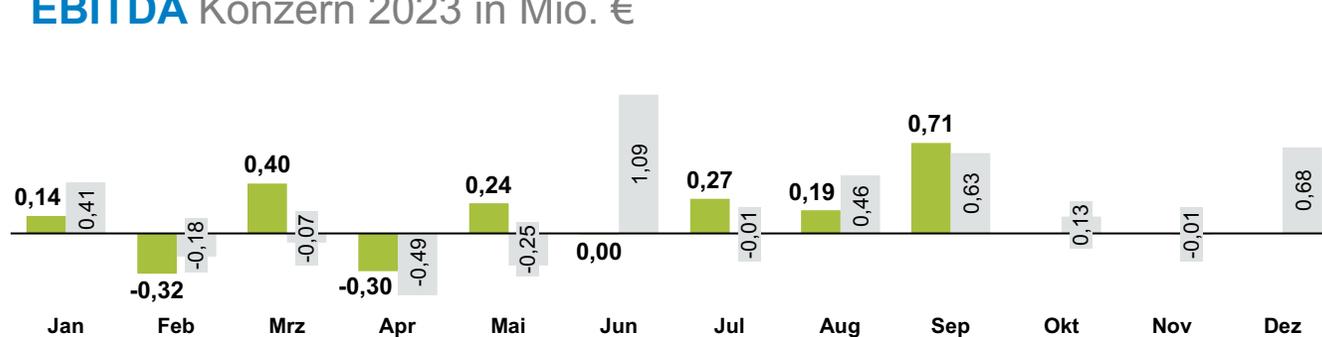
Rückstellungsaufösungen für Datenkosten (0,21 Mio. €) unterstützen die positive EBITDA-Entwicklung im September.

Umsatz Konzern 2023 in Mio. €



Guidance 2023: 55,5 – 62,2

EBITDA Konzern 2023 in Mio. €



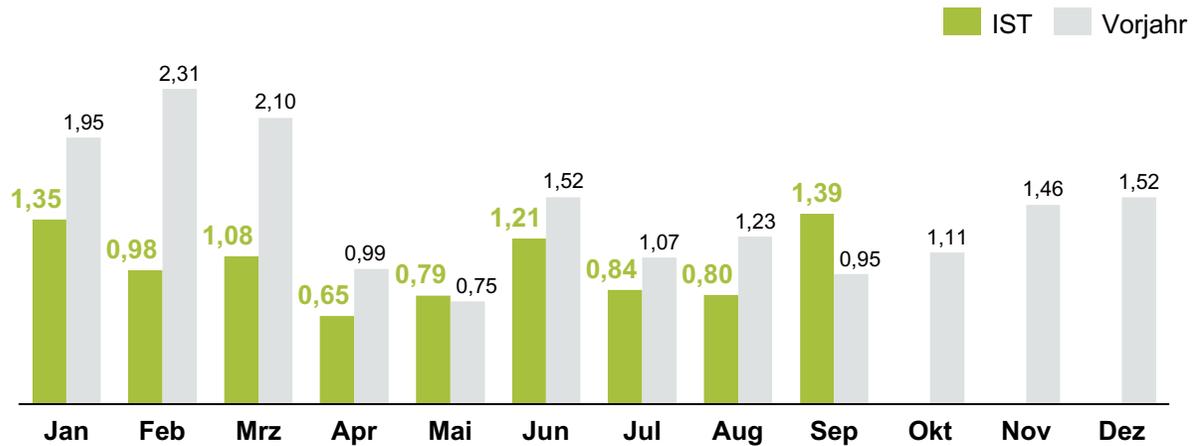
Guidance 2023: 2,5 – 4,0

Cashflow im September positiv und auch ohne Ormigo über den Erwartungen!

Der Effizienz-Case und die Akquisition der Ormigo GmbH sind für die positive Cashflow-Entwicklung im September verantwortlich.

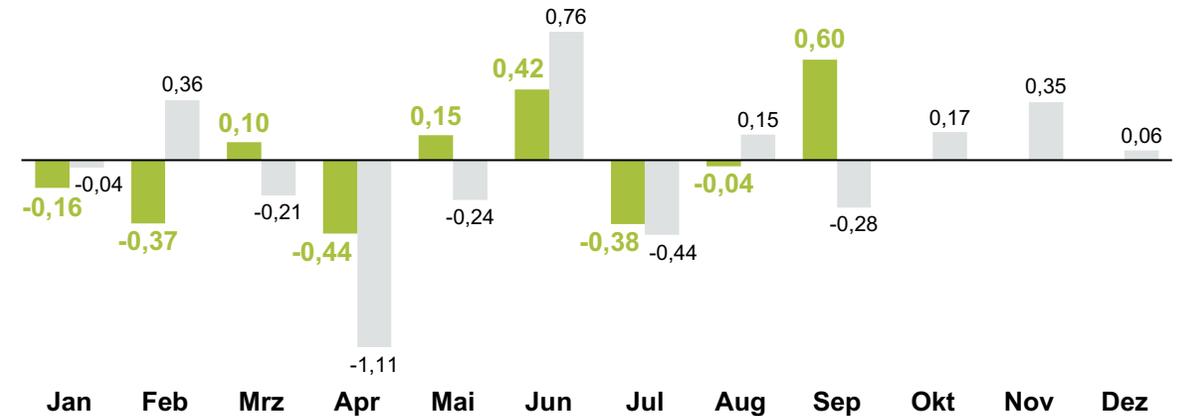


Cash-Bestand Konzern 2023 in Mio. €



Guidance 2023: 1,0 – 3,6

Cashflow Konzern 2023 in Mio. €



YTD 2023: -0,12 | YTD 2022: -1,05



EBITDA leicht unter Vorjahresniveau

Im Vergleich zum Vorjahr sind höhere Personalkosten und Forderungsverluste maßgebliche Gründe für das im Vorjahresvergleich geringere EBITDA.

11880 Solutions Gruppe in Mio. €

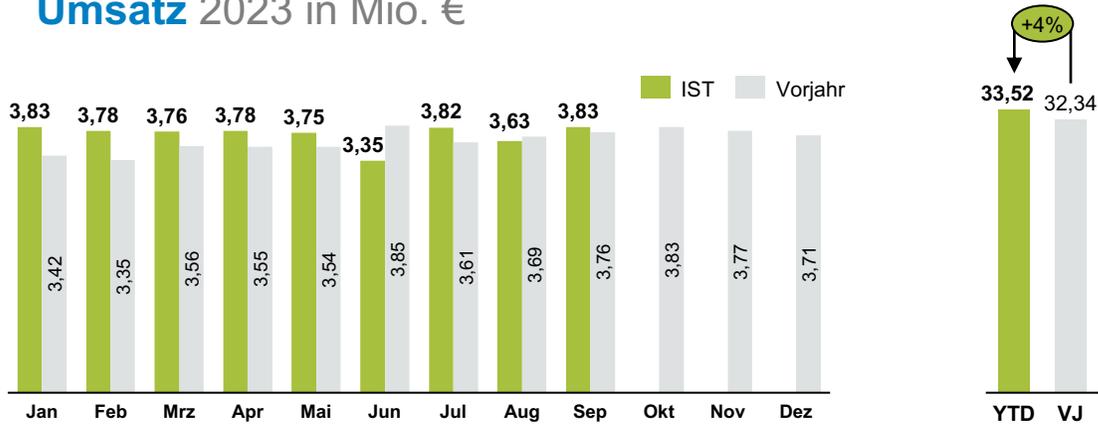
	9M 2023 IST	9M 2022 IST	%
Umsatzerlöse AKL	8,75	8,71	0%
Umsatzerlöse Digital	33,52	32,34	4%
Umsatzerlöse	42,27	41,05	3%
Variable COGS	-22,01	-21,16	-4%
Fixe COGS	-1,56	-1,74	10%
Bruttoergebnis vom Umsatz	18,71	18,15	3%
%	44%	44%	
Werbekosten	-0,28	-0,44	36%
Personalkosten Overhead	-11,53	-10,90	-6%
Abschreibungen	-4,06	-4,33	6%
Forderungsverluste	-2,49	-1,59	-57%
Sonstige Verwaltungskosten	-3,07	-3,63	15%
Betriebsergebnis	-2,74	-2,74	0%
EBITDA	1,33	1,58	-16%



DIGITAL | Deep Dive

Umsatz-YTD auf Konzernsicht über Vorjahr; zweistelliges Umsatzwachstum bei FAIRRANK.

Umsatz 2023 in Mio. €

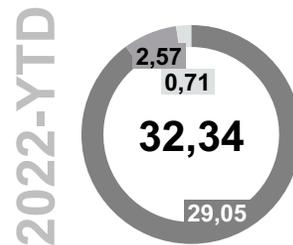
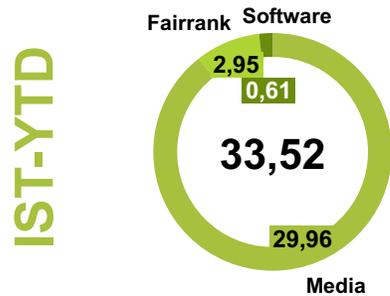


Media Leistungskennzahlen

	9M 2023 IST	9M 2022 IST	%
Ø ARPA Neukunden TS / FR	725 € / 12.655 €	714 € / 11.222 €	
Ø ARPA Gesamt	945 €	935 €	1%
Ø Abschlussquote TS	5,09%	5,43%	-6%
Kunden	42.854	45.068	-5%
Netto Kundenwachstum	-2.616	1.172	
FTE TS / CS / FR *	55 / 35 / 8	63 / 39 / 5	
Ø AEW je FTE TS / FR	10.242 € / 22.087 €	11.139 € / 25.260 €	

* aktueller Monat

alle Werte inkl. FAIRRANK, FR ausschließlich FAIRRANK, TS ausschließlich Telesales 11880

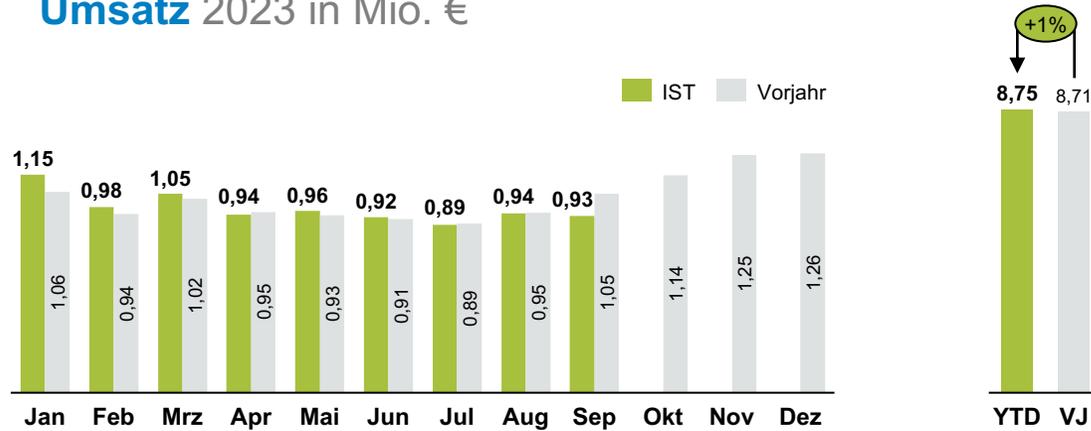




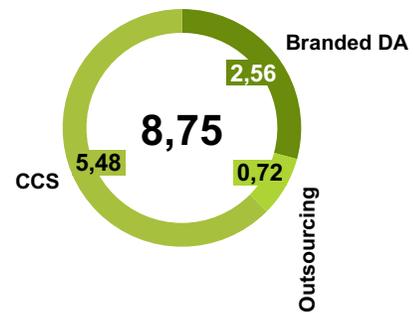
AKL | Deep Dive

Umsatz-YTD über Vorjahr aufgrund starker Performance des CCS-Bereichs (19% über VJ).

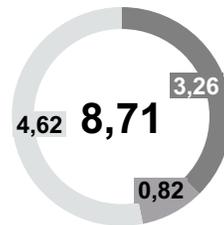
Umsatz 2023 in Mio. €



IST-YTD



2022-YTD



AKL Leistungskennzahlen

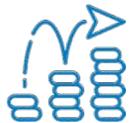
	9M 2023 IST	9M 2022 IST	%
FTE auf Payroll*	90,3	101,7	-11%
FTE Extern*	52,0	47,0	11%
Summe FTE	142,3	148,7	-4%
Anzahl Calls Branded	527 T.	705 T.	
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-25%	-38%	
Ø Umsatz / Call Branded	4,85 €	4,63 €	5%
Anzahl CCS-Kunden**	14	14	0%
CCS-Neukunden Pipeline**	4	5	-20%

* aktueller Monat & Ø, ohne TL & Trainer

** aktueller Monat

Die Projektpipeline im GJ 2023 wurde gestrafft.

Effizienz und maximale RoI-Fokussierung stehen weiterhin im Mittelpunkt.



Konsolidierung

Der **Wachstumskurs** wird vorübergehend verlassen. **Effizienz, Kostendisziplin** und **schneller RoI** stehen im Mittelpunkt.



AKL

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



Strategie

Defizitäre Geschäftsfelder werden **optimiert** oder bei Bedarf **eliminiert**. Segment **PpL** wird mit dem Zukauf der **Ormigo GmbH** **gestärkt & weiterentwickelt**.



Stabilisierung & Effizienzsteigerung

Mehrere interne Programme wurden initiiert, um deutliche **Kosteneinsparungen** zu realisieren.

PROJEKTE

2023

Q1



BDG-Effizienz-Case

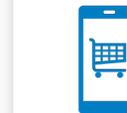


Preis-erhöhung TS

Q3



Digitalisierung Prozesse



Transaktions-management

Q2



Neue SEO-Pakete



Preiserhöhung CS Phase II

Q4



Erweiterung Pay per Lead



Neues Geschäftsfeld B2B





Positiver Cashflow ab 2024 stärkt Unabhängigkeit & Entscheidungsfreiheit.

Profitabilität und strategische Ausrichtung sowie höherer Freefloat erhöhen Attraktivität für Investoren.

★ Im Zuge des weiteren strategischen **Wachstums** sind eine **Verwässerung des Anteils** des Hauptaktionärs und die Erhöhung des **Streubesitzes möglich**.

📄 Zielsetzung: **Stärkere Unabhängigkeit** vom Hauptaktionär & 11880 Solutions-Aktie

🔍 **Straffung des Produktportfolios** → Fokus auf margenstarke Produkte

🤝 **Profitables Geschäft** bietet mehr Möglichkeiten für **Kooperationen/** Akquisitionen

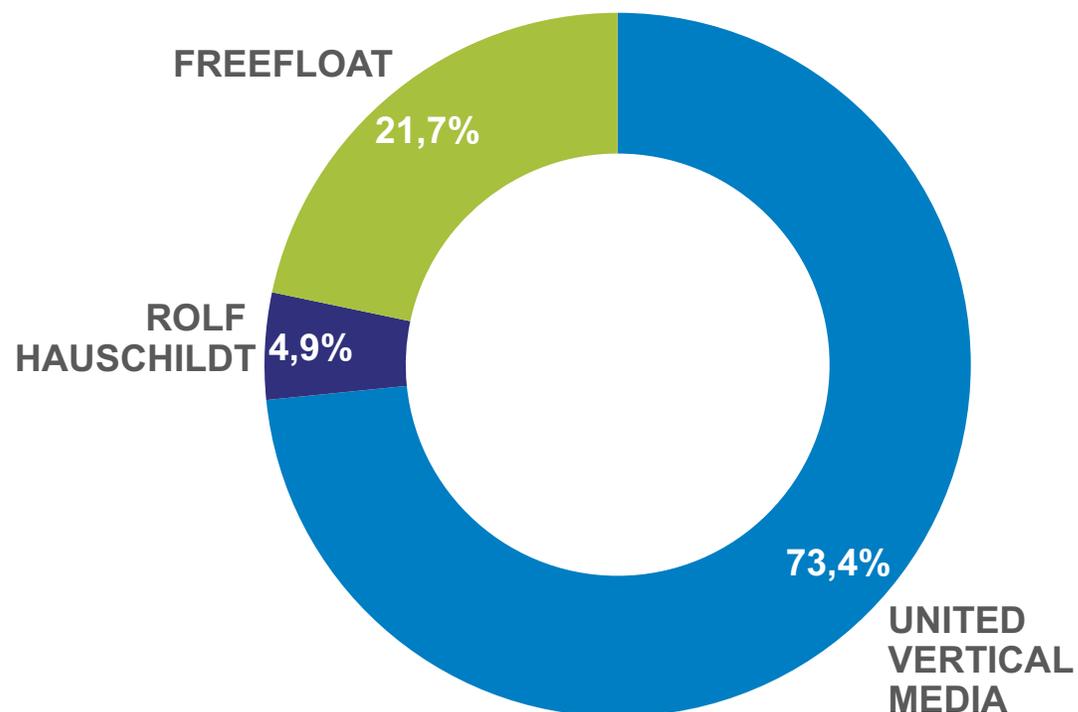
🎯 **Keine Abweichung vom mittelfristigen Ziel:**

- 100.000.000 € Umsatz
- 100.000 Kunden
- entsprechende Marktkapitalisierung



In Q3 2023 bewegte sich der Aktienkurs zwischen 0,78 € - 1,01 €

Aktionärsstruktur



Aktien

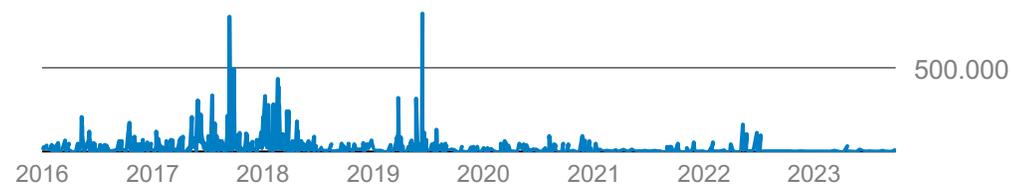
Schlusskurs (in €)



Marktkapitalisierung (in Mio. €)



Volumen



Q&A

Finanzkalender 2024

21. März	Veröffentlichung des Jahresabschlusses 2023
07. Mai	Veröffentlichung der Q1-Ergebnisse 2024
19. Juni	Ordentliche Hauptversammlung 2024
08. August	Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse 2024
07. November	Veröffentlichung der 9-Monatsergebnisse 2024

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		