

11880 Solutions AG

Jahresabschluss 2023 & Q1-Ergebnisse 2024

Christian Maar
07.05.2024



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 GJ 2023
03	Finanzkennzahlen Q1 2024
04	Ausblick GJ 2024

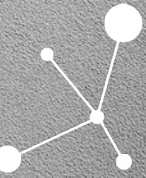
Erfolge 2023

- **Radikaler Kurswechsel:** Effizienz und Profitabilität wurden deutlich stärker in den strategischen Mittelpunkt gestellt.
- **Optimierung der internen Struktur:** Die Einheiten Service & Distribution und Produktentwicklung wurden zusammengelegt – dadurch schnellere und effektivere Reaktion auf Marktveränderungen möglich.
- Verstärkte Optimierung interner **Geschäftsprozesse:** Einsatz **intelligenter KI-Lösungen** (Kampagnenmanagement und Customer Care)
- **Verifikation der Portalstrategie:** Relaunch mehrerer Fachportale
- **Ausbau der Pay-per-Lead-Strategie:** Akquisition Ormigo GmbH



USE CASES

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



Digitale Präsenz



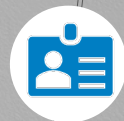
Geschäftsanbahnung



Performance Marketing



Bewertungsmanagement



Mitarbeiter-Management



Auskunfts- & Call-Center-Services

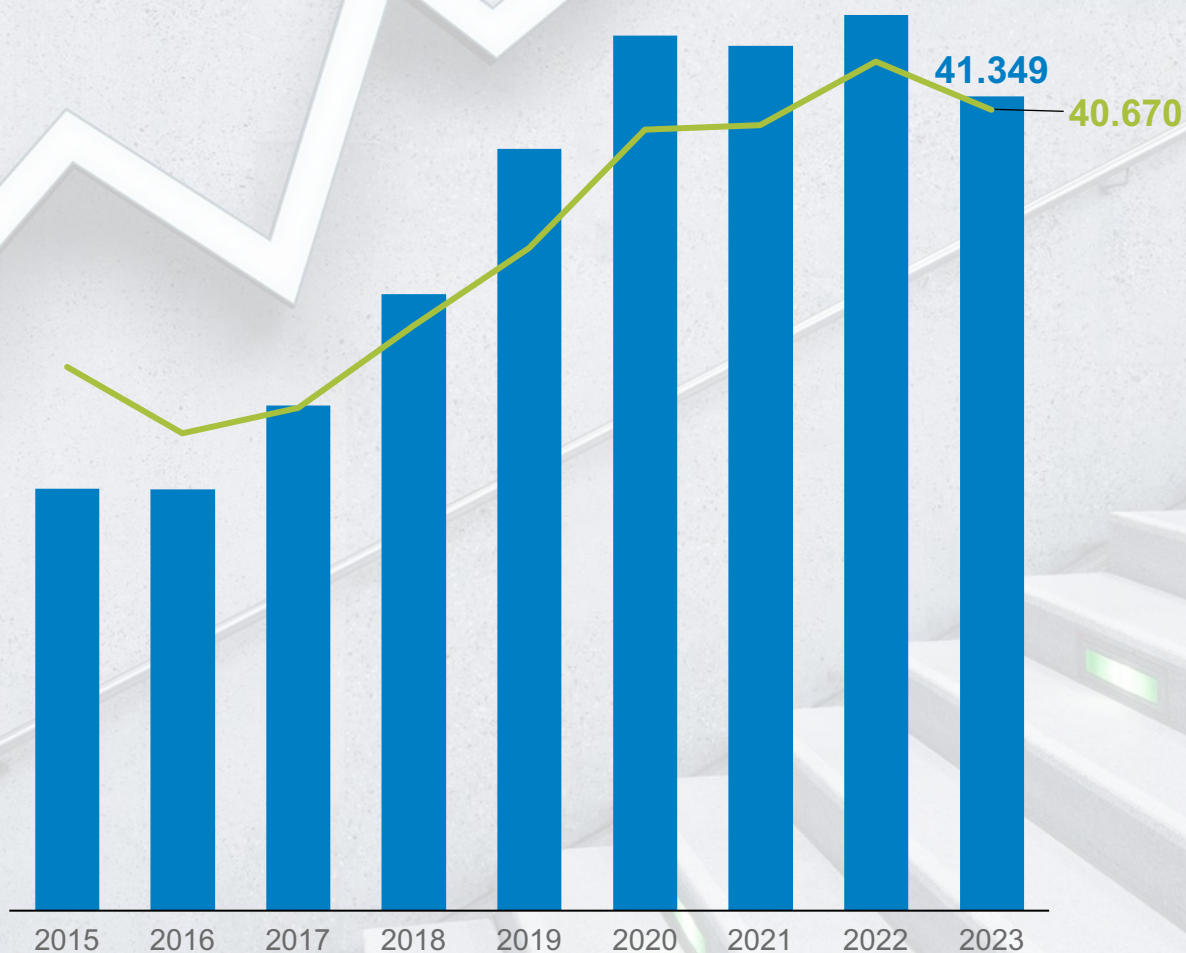


Hochgradige Individualisierung



Dezember 2023

— Kundenwert
 ■ Kundenanzahl



SISTRIX | Wettbewerbsvergleich

check24.de	(180)
11880.com <small>Da werden Sie geholfen.</small>	66 →
dasoertliche.de	(75)
cylex.de	(27)
gelbeseiten.de	(50)
wer kennt den BESTEN	49 →
my-hammer.de	(5)
aroundhome.de	(2)

Traffic | Seitenaufrufe





Trotz des angespannten Umfelds im GJ 2023 Umsatz über Vorjahr

Maßnahmen zu Effizienz- und Profitabilitätssteigerungen werden kontinuierlich vorangetrieben.



Wirtschaftliches Gesamtumfeld

Positive Ergebnisse aus den eingeleiteten Gegenmaßnahmen zum „schlechteren Zahlungsverhalten / Inkassoübergaben“ sind weiterhin visibel. Optimierungen durch KI sind umgesetzt. Weiterhin starker Anstieg von Insolvenzen und Investitionszurückhaltung.



Umsatzentwicklung

Konzern-Umsatz-EoY über Vorjahr und innerhalb der Guidance.



Cashflow

EoY beträgt der Cash-Bestand 1,55 Mio. € (inkl. Ormigo), Cashflow-EoY damit positiv!



Telefonauskunft

Umsatz-EoY minimal unter Vorjahr – getrieben durch den Call-Rückgang in der klassischen Telefonauskunft. Umfangreiches Effizienz-Projekt in Umsetzung.



Digital

Umsatz-EoY über Vorjahr. Kundenbestand gegenüber Vorjahr wie prognostiziert gesunken (ca. -9%). Tendenz (geplant) weiterhin leicht rückläufig. Gründe: Umsetzung des Effizienz-Cases, Steigerung der Kundenqualität.



Strategie

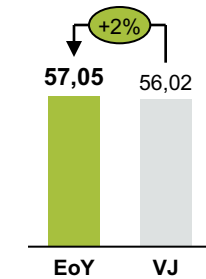
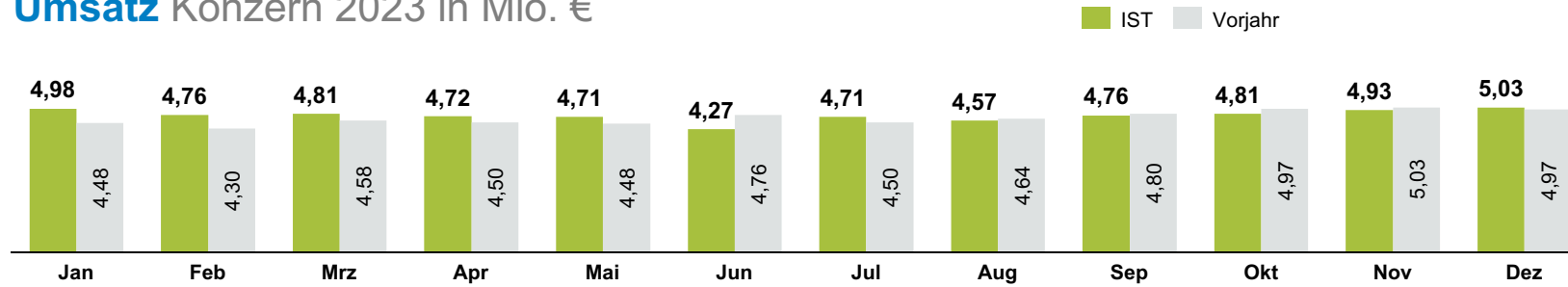
Alle Ausgabenblöcke werden weiterhin bereichsübergreifend analysiert (VS-Projekt), um Kosten- und Liquiditätssituation noch schneller und nachhaltiger zu verbessern.



Umsatz-EoY über Vorjahr

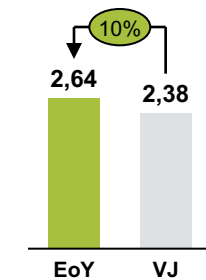
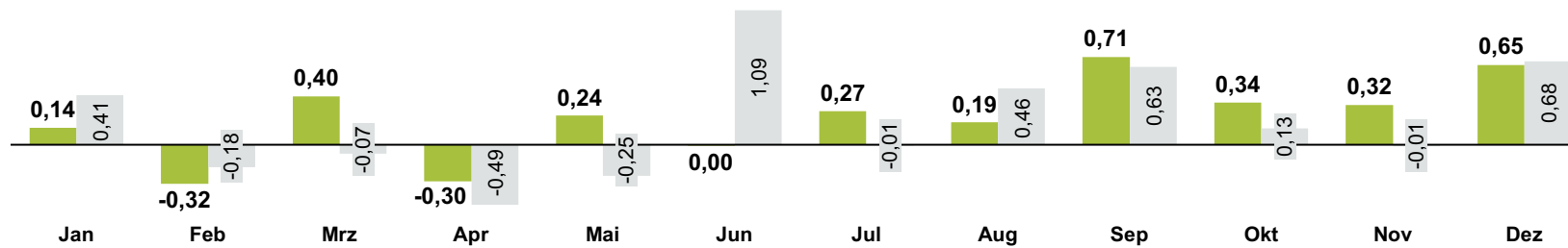
EBITDA-Entwicklung auch im Dezember positiv. YTD 08/23 lag das EBITDA noch 36% unter Vorjahr, EoY 10% über Vorjahr.

Umsatz Konzern 2023 in Mio. €



Guidance 2023: 55,5 – 62,2

EBITDA Konzern 2023 in Mio. €



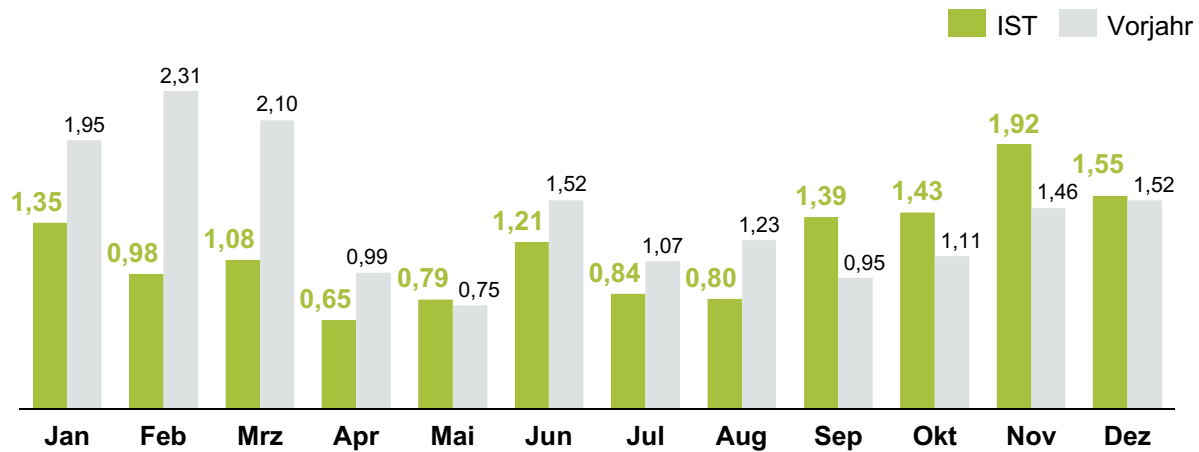
Guidance 2023: 2,5 – 4,0

Cash-Bestand innerhalb der Guidance und über Vorjahresniveau

Positive EoY-Cashflow-Entwicklung!

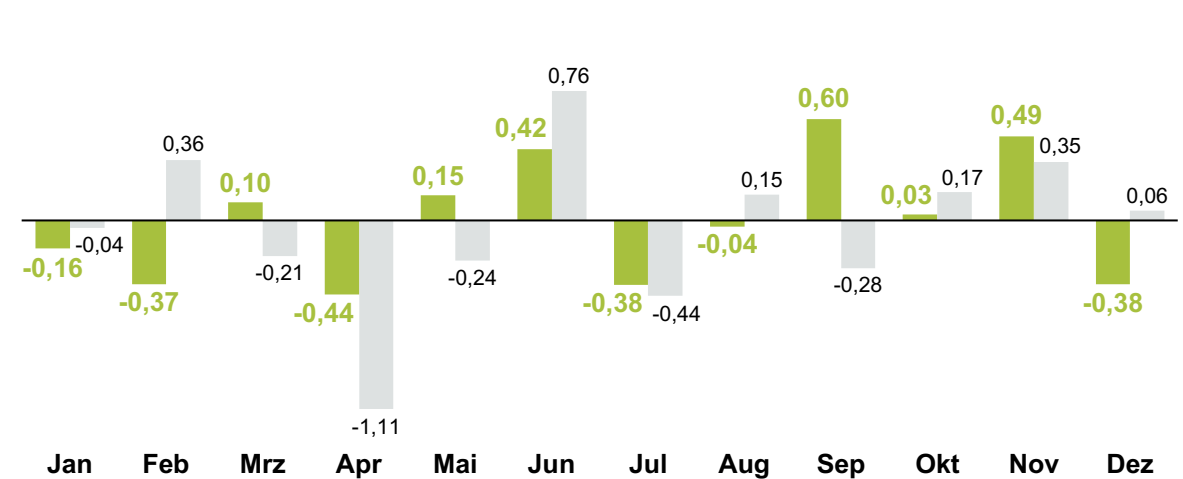


Cash-Bestand Konzern 2023 in Mio. €



Guidance 2023: 1,0 – 3,6

Cashflow Konzern 2023 in Mio. €



EoY 2023: 0,03 | EoY 2022: -0,48



EBITDA-EoY 2023 über Vorjahr

Höhere Umsatzerlöse und erhöhte Kostendisziplin sind maßgeblich für die positive EBITDA-Entwicklung.

11880 Solutions Gruppe in Mio. €

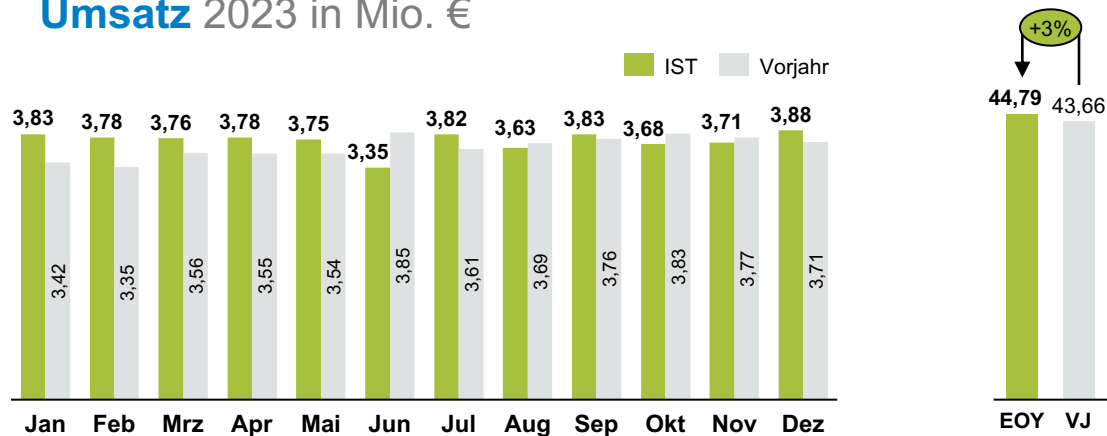
	12M 2023 IST	12M 2022 IST	%
Umsatzerlöse AKL	12,26	12,36	-1%
Umsatzerlöse Digital	44,79	43,66	3%
Umsatzerlöse	57,05	56,02	2%
Variable COGS	-29,58	-29,17	-1%
Fixe COGS	-2,11	-2,25	6%
Bruttoergebnis vom Umsatz	25,36	24,60	3%
%	44%	44%	
Werbekosten	-0,33	-0,61	46%
Personalkosten Overhead	-14,77	-13,70	-8%
Abschreibungen	-5,60	-5,74	2%
Forderungsverluste	-3,48	-2,96	-18%
Sonstige Verwaltungskosten	-4,14	-4,95	16%
Betriebsergebnis	-2,96	-3,37	12%
EBITDA	2,64	2,38	10%

DIGITAL | Deep Dive

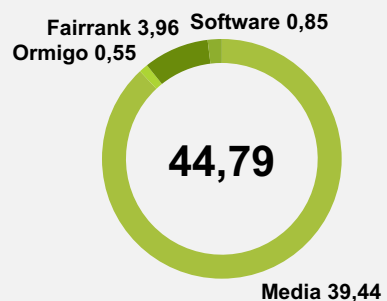
Umsatz-EoY über Vorjahr; zweistelliges Umsatzwachstum (Außenumsatz) bei FAIRRANK.



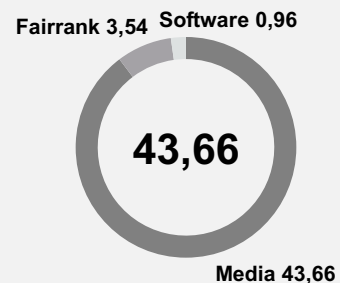
Umsatz 2023 in Mio. €



2023-EoY



2022-EoY



Media Leistungskennzahlen

	12M 2023 IST	12M 2022 IST	%
Ø ARPA Neukunden TS / FR	748 € / 13.250 €	682 € / 14.034 €	
Ø ARPA gesamt	948 €	939 €	1%
Ø Abschlussquote TS Kunden	5,12%	5,55%	-8%
Netto-Kundenwachstum	-4.125	1.578	
FTE TS / CS / KAM *	53 / 33 / 7	67 / 41 / 8	
Ø AEW je FTE TS / FR	10.199 € / 23.715 €	10.883 € / 23.175 €	

* aktueller Monat

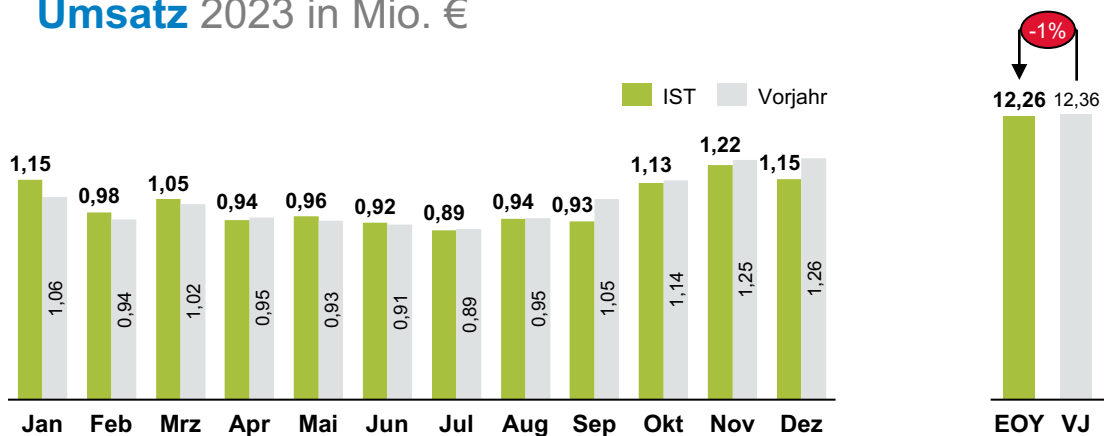
alle Werte inkl. FAIRRANK, FR ausschließlich FAIRRANK, TS ausschließlich Telesales 11880



Telefonauskunft | Deep Dive

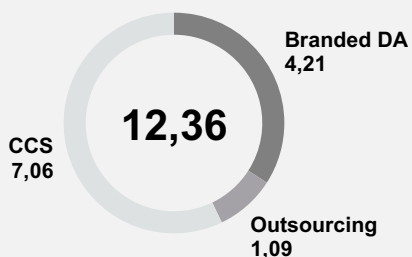
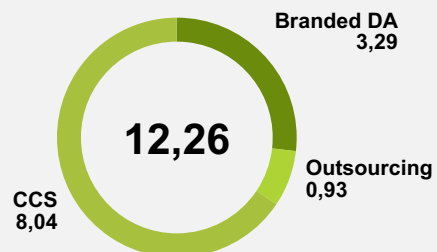
Umsatz-EoY aufgrund starker Performance des CCS-Bereichs (14% über VJ) nur minimal unter Vorjahr.

Umsatz 2023 in Mio. €



2023-EoY

2022-EoY



Auskunft Leistungskennzahlen

	12M 2023 IST	12M 2022 IST	%
FTE auf Payroll*	86,5	102,6	-16%
FTE Extern*	55,1	44,1	25%
Summe FTE	141,6	146,7	-3%
Anzahl Calls Branded	678 T.	900 T.	
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-25%	-40%	
Ø Umsatz / Call Branded	4,85 €	4,68 €	4%
Anzahl CCS-Kunden**	14	15	-7%
CCS-Neukunden Pipeline**	4	5	-20%

* aktueller Monat & Ø, ohne TL & Trainer

** aktueller Monat

Der Jahresstart Q1 2024 verlief sehr vielversprechend.

Der Cash-Bestand liegt signifikant über Vorjahr!



Wirtschaftliches Gesamtumfeld

Der **Markt** ist weiterhin geprägt durch deutlichen **Insolvenzanstieg** (2023 rd. 23% höher als 2022, 2024 +13%) und Konjunktur-"**Krisen**" in den Branchen Bau und KFZ. Durch die **anhaltende Rezession** ist unser primäres **Kundenset** (SMB) wieder verstärkt auf **Leads** angewiesen.



Umsatzentwicklung

Konzern-Umsatz Q1 ist **leicht unter Vorjahr**.



Cashflow

Im März beträgt der **Cash-Bestand 2,20 Mio. €** (inkl. Ormigo) und liegt damit deutlich über dem Vorjahresniveau. Der **Cashflow Q1** beträgt **+0,65 Mio. €** und etabliert sich **über Vorjahr**.



AKL

Q1-Umsatz ist **erwartungsgemäß leicht unter Vorjahr**. **Umfangreiches Effizienz-Projekt** in fortgeschrittener **Umsetzung**. Derzeitiger Stand der **Lieferantenkosten-Einsparungen ca. 200 T€**.



Digital

Q1-Umsatz ist **erwartungsgemäß leicht unter Vorjahr**. **Optimierungen im Produktbereich** werden mit Hochdruck **vorangetrieben**. Bei **WKDB** wurde ein **günstiges Einstiegsprodukt** etabliert.



Strategie

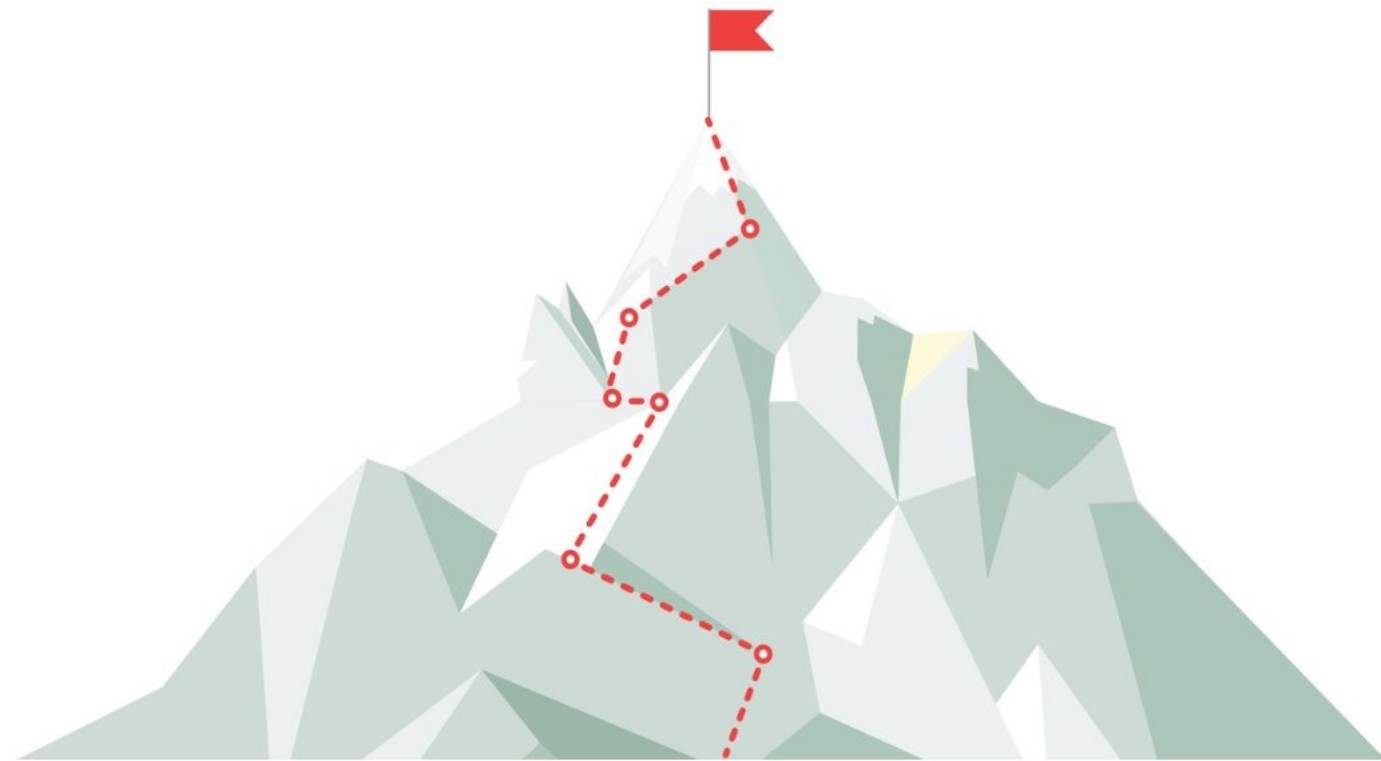
Derzeit werden intensiv **bereichsübergreifend** alle **Kostenblöcke** analysiert (VS-Projekt). Das **Ziel nachhaltig positiver Cashflow 2025, 2026** wird mit zahlreichen **Maßnahmen** und unter Hochdruck **vorangetrieben**.



2024: Positiver Cashflow und Cash-Bestand im Fokus

Strategische Entscheidungen und Produktportfolio-Selektion werden intensiv auf kurzfristigen RoI geprüft.

In Mio. €	Guidance 2024
Umsatz Konzern	54,3 bis 60,0
EBITDA Konzern	3,1 bis 4,6
Cash-Bestand Konzern	1,9 bis 2,7

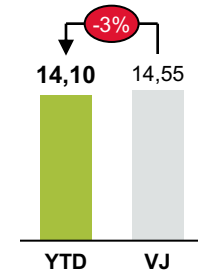
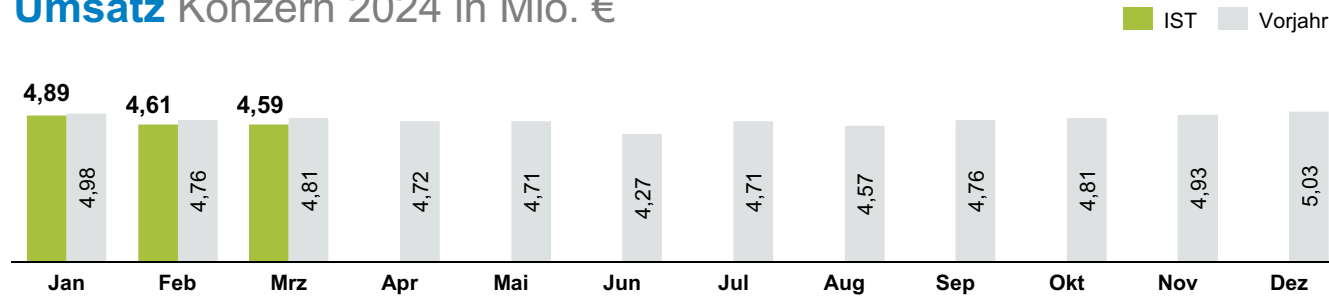




EBITDA deutlich über Vorjahresniveau

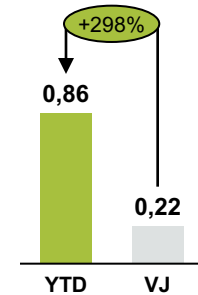
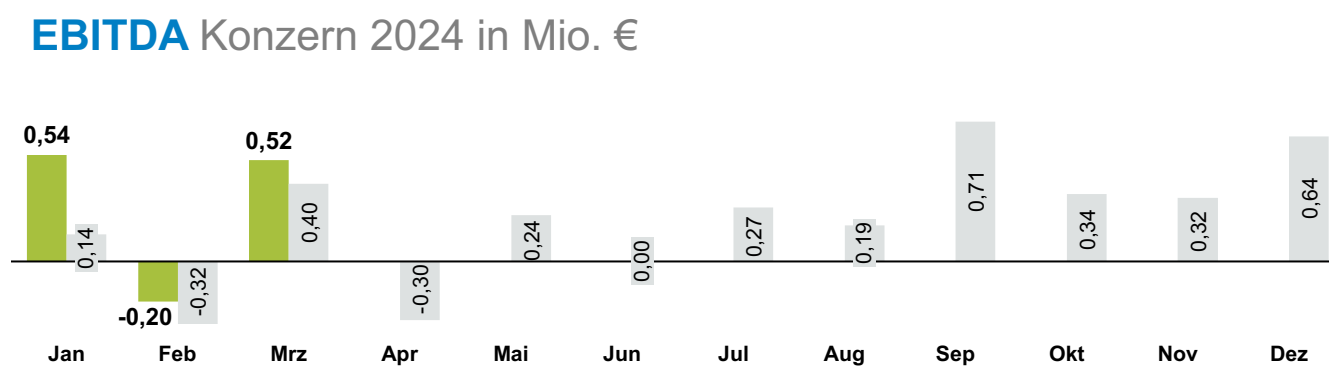
Umsatz leicht unter Vorjahresniveau

Umsatz Konzern 2024 in Mio. €



Guidance 2024: 54,3 – 60,0

EBITDA Konzern 2024 in Mio. €



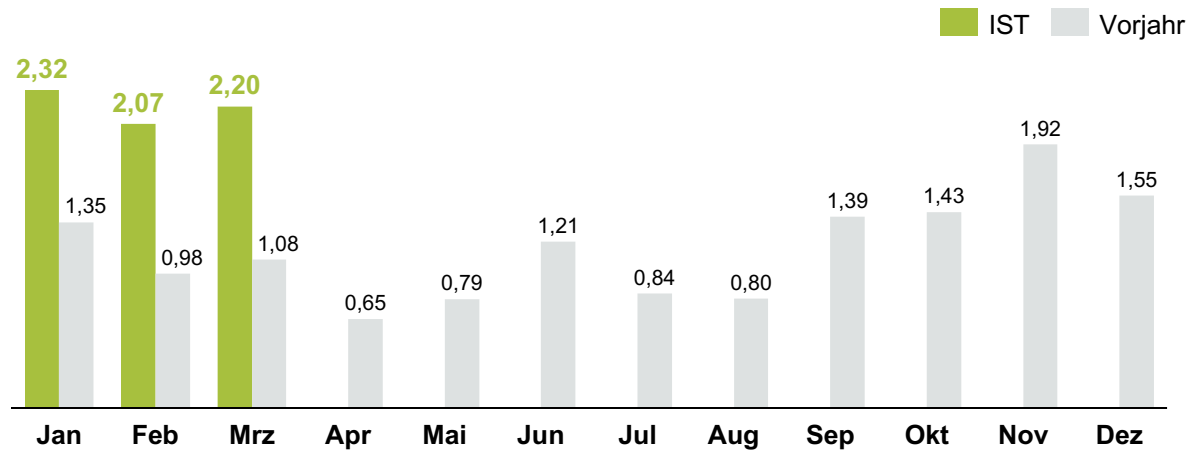
Guidance 2024: 3,1 – 4,6



Cashflow im März positiv!

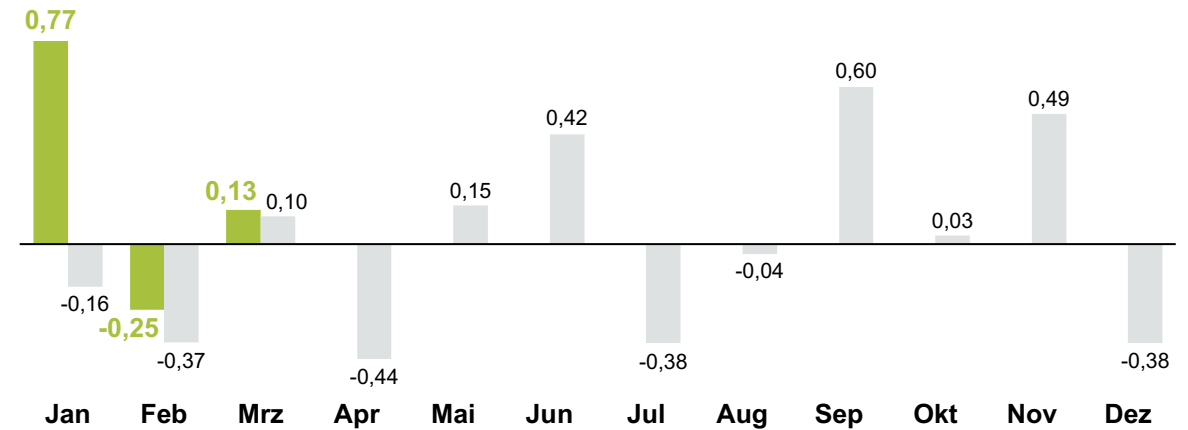
Cash-Bestand signifikant über Vorjahr

Cash-Bestand Konzern 2024 in Mio. €



Guidance 2024: 1,9 – 2,7

Cashflow Konzern 2024 in Mio. €



YTD 2024: 0,65 | YTD 2023: -0,43



EBITDA deutlich über Vorjahresniveau

Geringere Personal- und Produktionskosten sowie niedrigere Forderungsverluste sind maßgeblich für die positive EBITDA-Entwicklung.

11880 Solutions Gruppe in Mio. €

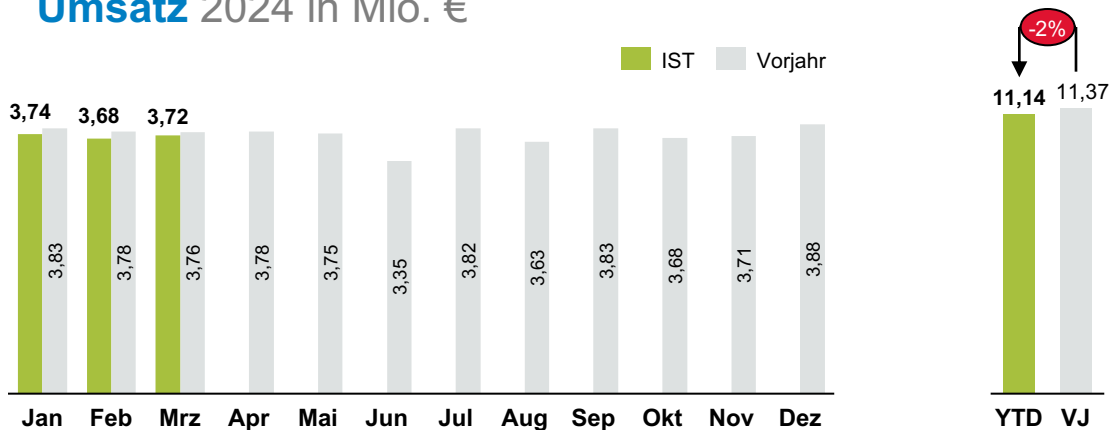
	3M 2024 IST	3M 2023 IST	%
Umsatzerlöse AKL	2,95	3,18	-7%
Umsatzerlöse Digital	11,14	11,37	-2%
Umsatzerlöse	14,10	14,55	-3%
Variable COGS	-7,30	-7,88	7%
Fixe COGS	-0,57	-0,53	-9%
Bruttoergebnis vom Umsatz	6,22	6,13	-1%
%	44%	42%	
Werbekosten	-0,07	-0,11	41%
Personalkosten Overhead	-3,84	-4,07	6%
Abschreibungen	-1,22	-1,37	11%
Forderungsverluste	-0,53	-0,68	21%
Sonstige Verwaltungskosten	-0,93	-1,06	12%
Betriebsergebnis	-0,36	-1,16	69%
EBITDA	0,86	0,22	298%

DIGITAL | Deep Dive

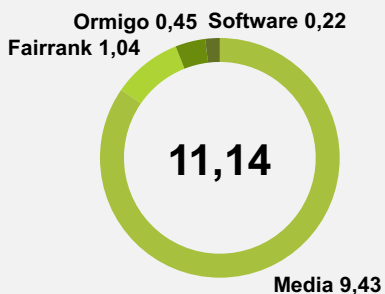
Umsatz März-YTD geplant unter Vorjahr, FAIRRANK über Vorjahr



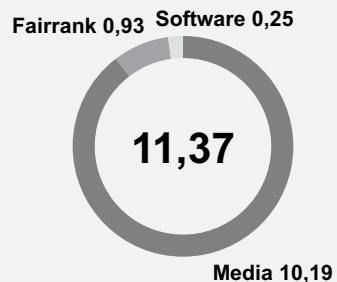
Umsatz 2024 in Mio. €



IST-YTD



2023-YTD



Media Leistungskennzahlen

	3M 2024 IST	3M 2023 IST	%
Ø ARPA Neukunden TS / FR	844 € / 21.030 €	718 € / 9.933 €	
Ø ARPA Gesamt	984 €	946 €	4%
Ø Abschlussquote TS Kunden	5,74%	5,54%	4%
Netto Kundenwachstum	-411	41	-10%
FTE TS / CS / KAM *	48 / 33 / 7	61 / 38 / 8	
Ø AEW je FTE TS / FR	13.173 € / 34.401 €	11.683 € / 21.244 €	

* aktueller Monat

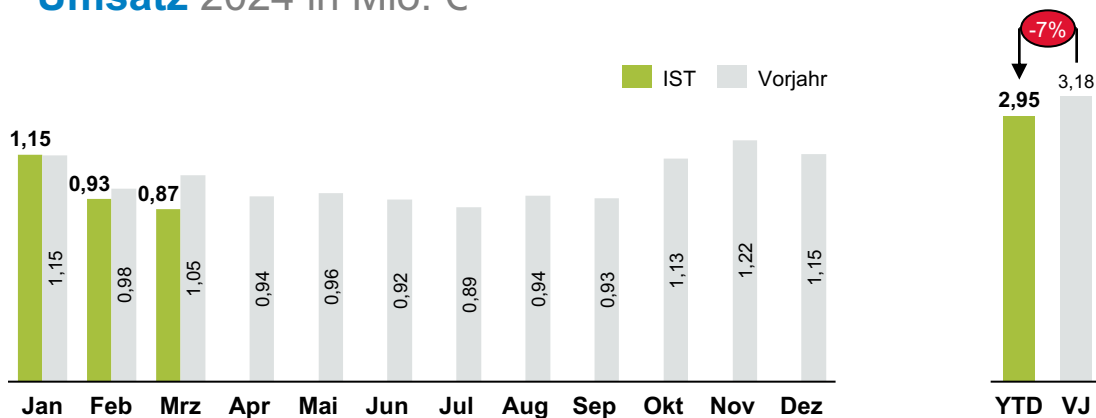
alle Werte inkl. FAIRRANK, FR ausschließlich FAIRRANK, TS ausschließlich Telesales 11880



Telefonauskunft | Deep Dive

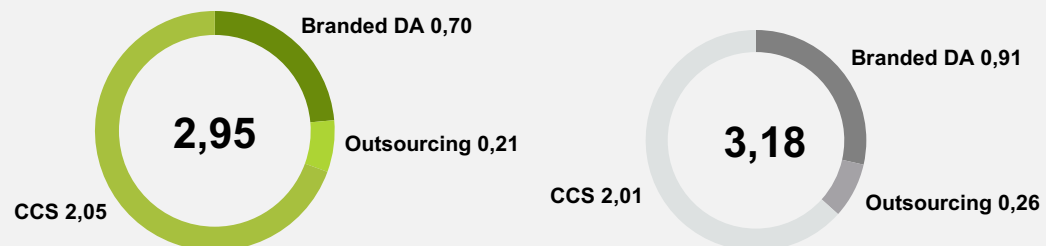
Umsatz März-YTD unter Vorjahr

Umsatz 2024 in Mio. €



IST-YTD

2023-YTD



Auskunft Leistungskennzahlen

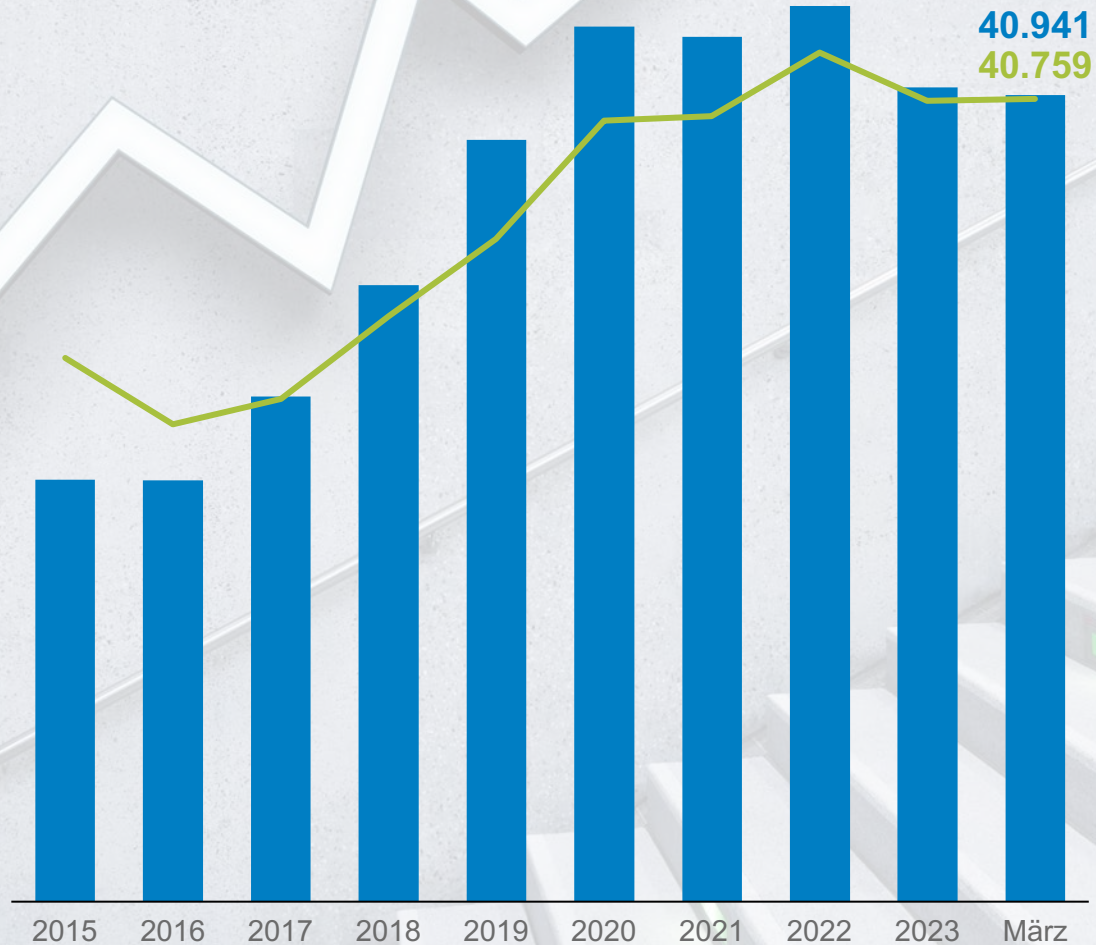
	3M 2024 IST	3M 2023 IST	%
FTE auf Payroll*	83,9	96,6	-13%
FTE Extern*	53,3	60,4	-12%
Summe FTE*	137,2	157,0	-13%
Anzahl Calls Branded	143 T.	183 T.	
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-22%	-27%	
Ø Umsatz / Call Branded	4,87 €	4,95 €	-2%
Anzahl CCS-Kunden**	14	14	
CCS-Neukunden Pipeline**	4	5	-20%

* aktueller Monat & Ø, ohne TL & Trainer

** aktueller Monat

März 2024

— Kundenwert
 ■ Kundenanzahl



SISTRIX | Wettbewerbsvergleich



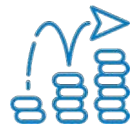
check24.de	(174)
11880.com <small>Da werden Sie gehalten.</small>	62 ↗
dasoertliche.de	(76)
cylex.de	(26)
gelbeseiten.de	(51)
wer kennt den BESTEN	49 ↘
my-hammer.de	(5)
aroundhome.de	(2)

Traffic | Seitenaufrufe



Projektpipeline 2024 zielt weiterhin auf nachhaltige Profitabilität ab.

Der Start ins GJ 2024 verlief sehr vielversprechend.



Konsolidierung

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



AKL

Auskunftsgeschäft wird trotz des marktbedingten Rückgangs der klassischen Telefonauskunft durch Ausbau der Call Center Services stabilisiert. Effizienz-Projekt wird zeitnah abgeschlossen.



Strategie

Defizitäre Geschäftsfelder werden optimiert oder bei Bedarf eliminiert. Segment Pay-per-Lead wurde mit dem Zukauf der Ormigo GmbH gestärkt & weiterentwickelt. Produktstrategien, technische Infrastruktur & Entwicklung KI werden im Team diskutiert und geplant.



Stabilisierung & Effizienzsteigerung

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

PROJEKTE

2024

Q1



BDG-Effizienz-
Case II



Relaunch
WFDJ

Q3



Transaktions-
management



Ggf. weitere
Transaktionen

Q2



SEO-
Optimierungen



Preiserhöhung
CS Phase III

Q4



weitere KI-
Verprobungen



Gemeinkosten-
Optimierung



Künstliche Intelligenz unterstützt interne Geschäftsprozesse.

Inhouse-Experten-Team entwickelt KI-Lösungen zur Profitabilitätssteigerung.



Bereits umgesetzte KI-Lösungen

- KI-Prozess zur Verbesserung der Kundenqualität bereits 2023 eingeführt
- KI-Lösungen im Kundenservice erfolgreich im Einsatz

Geplante Entwicklungen 2024

- Eingehende Anfragen über Fachportale schneller und effizienter strukturieren und verteilen
- Inhalte von Bewertungen bei werkenntdenBESTEN nach Merkmalen strukturieren und Suchmöglichkeiten erweitern
- Evaluierung zu partiellem Ersatz von personellen Ressourcen durch KI-Lösungen

2024 werden wkdB und ATV fokussiert vermarktet.

Neue Features für Bestandskunden und günstige Einstiegsprodukte für breite Marktpenetration



FAIRRANK & Ormigo entwickeln sich wie prognostiziert positiv.

2024 werden die Portfolios weiter ausgebaut, neue Zielgruppen erschlossen und verstärkt auf positiven Deckungsbeitrag geachtet.

FAIRRANK GmbH

- **Außenumsatz** ist 2023 um **12% gewachsen**
Ziel 2024: Umsatzwachstum > 20%
- **Neukundenumsatz** und **Umsatz pro Kopf** besonders stark **gestiegen**
- breites **Angebot an Online-Marketing-Services**, besonders stark im Performance- und Amazon-Marketing
- 2024: **strategische Weiterentwicklung** zu zukunftsorientiertem und technologiegetriebenem Dienstleister
- **neue Produkte:** Social Media Ads, Native Ads, ATV, DOOH (Digital out of home-Werbung)

ORMIGO GmbH

- **Steigerung Gesamtumsatz** mit Produkten und Dienstleistungen
- Stabilisierung und Ausbau **Rohertrag & Rohertragsmarge**
- **Stärkung** Wettbewerbsposition
- Erweiterung **Produkt- & Dienstleistungsportfolio**
- Ausbau **Lead-Generierung** in DACH-Region



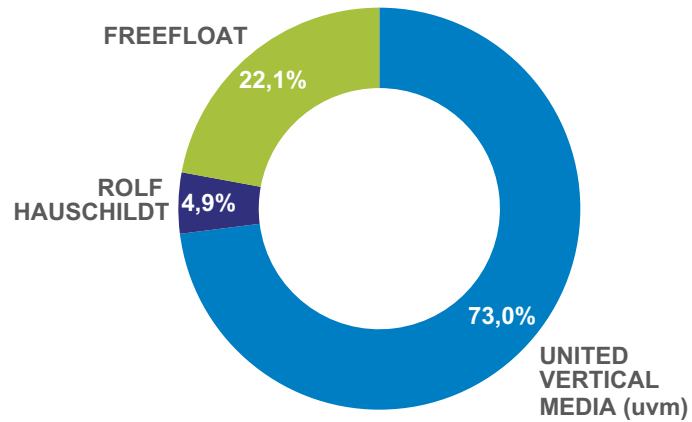
Wir verstärken Synergien!



2023 schwankte der Aktienkurs zwischen 0,74 € - 1,16 €.

Weiterhin geringes Handelsvolumen. Aktionärsstruktur auf Basis der vorliegenden Meldungen.

Aktionärsstruktur

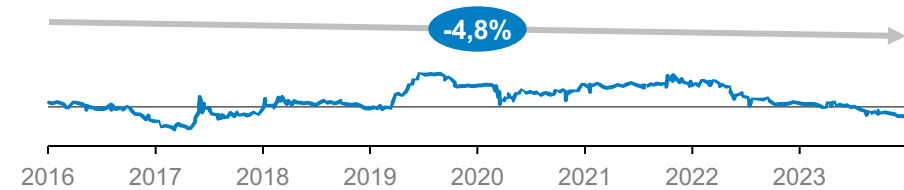


Großaktionär uvm

- **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



Marktkapitalisierung



Q&A

Finanzkalender 2024

19. Juni

Ordentliche Hauptversammlung 2024

08. August

Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse 2024

07. November

Veröffentlichung der 9-Monatsergebnisse 2024

25. bis 27. November

Deutsches Eigenkapitalforum