

Analystencall | Abschluss 1. Halbjahr 2022

Christian Maar
10.08.2022

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
03	Aktuelle Geschäftsentwicklung
04	Ausblick
05	Investor Relations

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



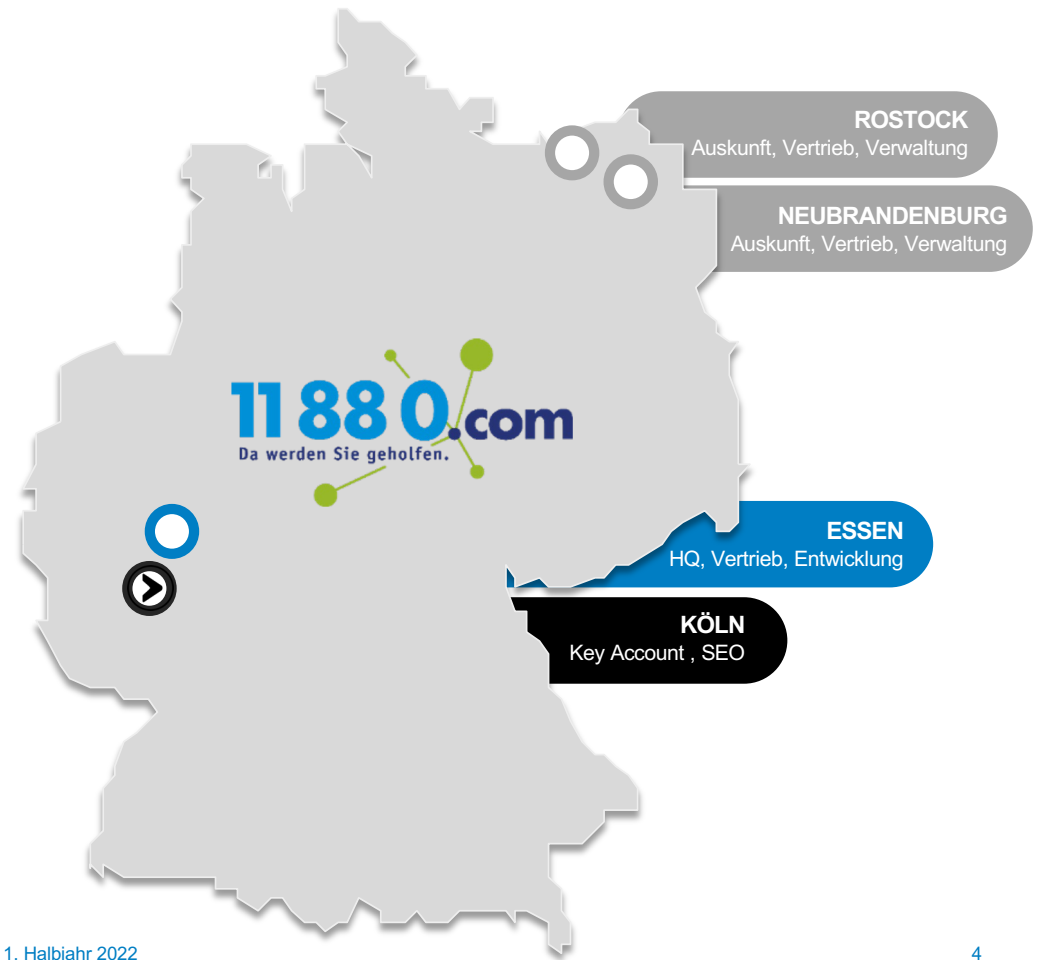
Geschäftsjahr 2021

KUNDEN
44.000

UMSATZ
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 Eintragungsservice
 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

WIR FINDEN DEINEN JOB

#1 INNOVATIVER ANSATZ
68T+ VERMITTELTE JOBS 2021
1,1 M€+ TS-UMSATZ 2021

ERWERB 2020

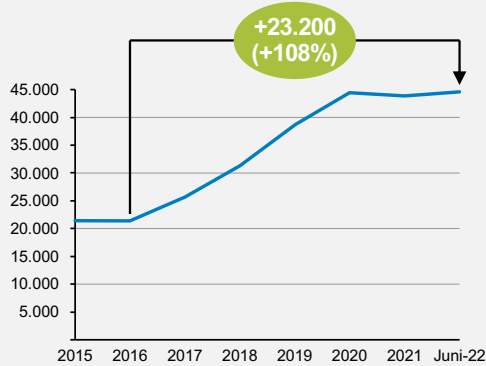
 2004 GRÜNDUNG	 CGN STANDORT	 60+ MITARBEITER 2019	 7,4 Mio. € UMSATZ 2019
-------------------	------------------	--------------------------	----------------------------

PARTNERSCHAFTEN
SUCHMASCHINENMARKETING



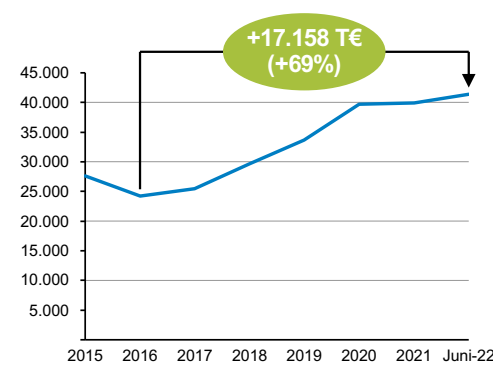
Kundenzahlwachstum

30.06.2022: **44.587** Kunden



Kundenwertentwicklung

30.06.2022: **41.384 T€** Kundenwert



Sichtbarkeit und Traffic bewegen sich kontinuierlich auf sehr hohem Niveau!

Sichtbarkeitsindex – Juli 2022

SISTRIX - Wettbewerbsvergleich

check24.de	(209)
dasoertliche.de	(130)
11880.com	110 →
cylex.de	(62)
gelbeseiten.de	(62)
wer kennt den BESTEN	49 →
my-hammer.de	(8)
aroundhome.de	(3)

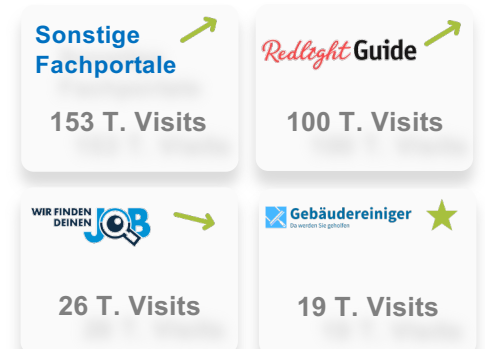
Visits - Trendanalyse

Traffic – Juni 2022



Visits – Trendanalyse

Traffic – Juni 2022



Die herausfordernde wirtschaftliche Situation bestimmt die Strategie.

Veränderte Rahmenbedingungen in Geopolitik, Pandemiefallzahlen, Inflation und gesteigerte Energiekosten werden analysiert und adressiert.



Wirtschaftliches Gesamtumfeld

Personalmangel, stark steigende Preise, Lieferengpässe, hohe Energiepreise i.V.m der sehr hohen Inflation führen zu extremer Verunsicherung am Markt und belasten die Zielgruppe der 11880!



Umsatzentwicklung

Konzern-Umsatz YTD erwartungsgemäß unter Vorjahr sowie leicht unter Budget. Positiv ist die Überperformance CCS im Bereich AKL.



Cashflow

Cash-Bestand Ende Juni auf 1,52 Mio. €. Cashflow-YTD entspricht mit -0,48 Mio. € den Erwartungen.



AKL

AKL-Umsatz unter Vorjahr, aber über BDG. CCS-Umsatz ist im Juni wieder deutlich über Budget und Vorjahr. Dadurch wird der generische Drop im Bereich Branded DA weitgehend kompensiert.



Digital

Leichter Umsatzrückgang im Bereich Digital. Für das GJ 2022 sind diverse Projekte, Maßnahmen zur Kunden- und ARPA-Steigerung initiiert und werden mit Hochdruck vorangetrieben.



Strategie

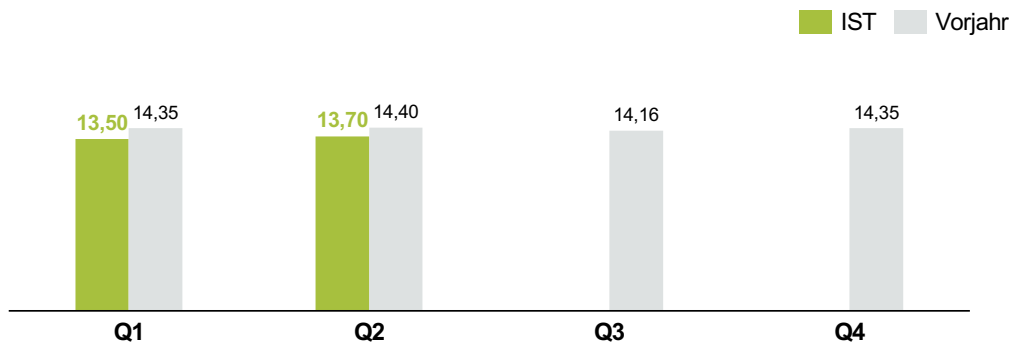
Wachstumsstrategien, verbesserte "Go-to-Market-Struktur", neue Produkte (u.a. Hailstorm: Preiserhöhung, GrowthHacksSales: mehrere Maßnahmen, z.B. Marktanalyse 2.0) und potenzielle Akquisitionsziele zur Wachstumsbeschleunigung, stehen im Fokus.

Umsatz und EBITDA wie prognostiziert unter Vorjahr.

Umsatz korrespondiert trotz erschwelter Bedingungen (Corona, Ukraine-Krise, AKL-Produktmix, Inflation etc.) mit der Budgetplanung.



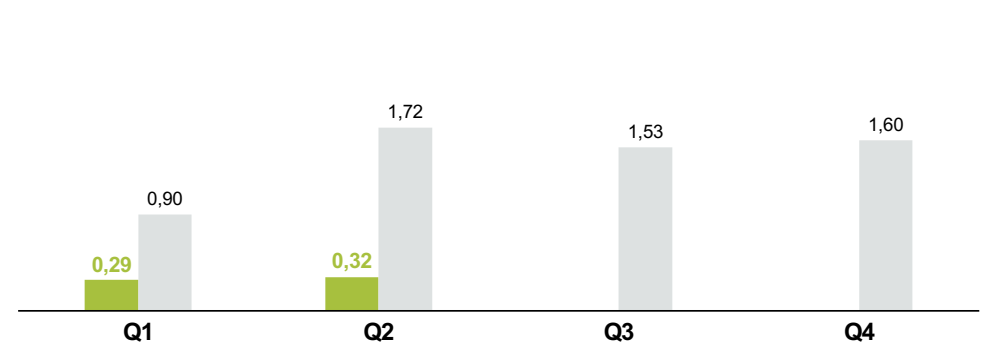
Umsatz Konzern 2022 in Mio. €



YTD 2022: 27,19 | 2021: 28,76

Guidance 2022: 54,8 – 60,6 | 2021: 54,8 – 60,6

EBITDA Konzern 2022 in Mio. €



YTD 2022: 0,60 | 2021: 2,62

Guidance 2022: 3,3 – 4,3 | 2021: 5,6 – 6,1

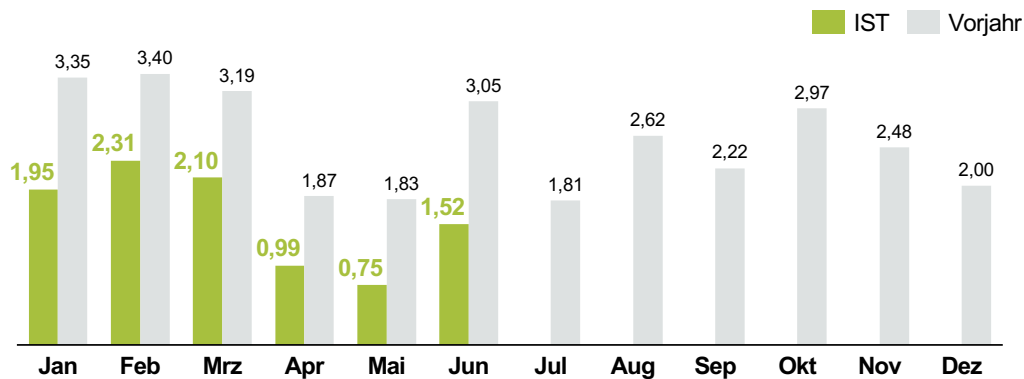
EBITDA-Rückgang aufgrund gesunkener Umsätze und höherer Fremdleistungskosten im Bereich AKL sowie einmaliger positiver Sondereffekte im Vorjahreszeitraum.

Cashflow im Juni positiv und wie budgetiert unter Vorjahr.

Cashflow-YTD im Rahmen der Erwartungen.



Cash-Bestand Konzern 2022 in Mio. €

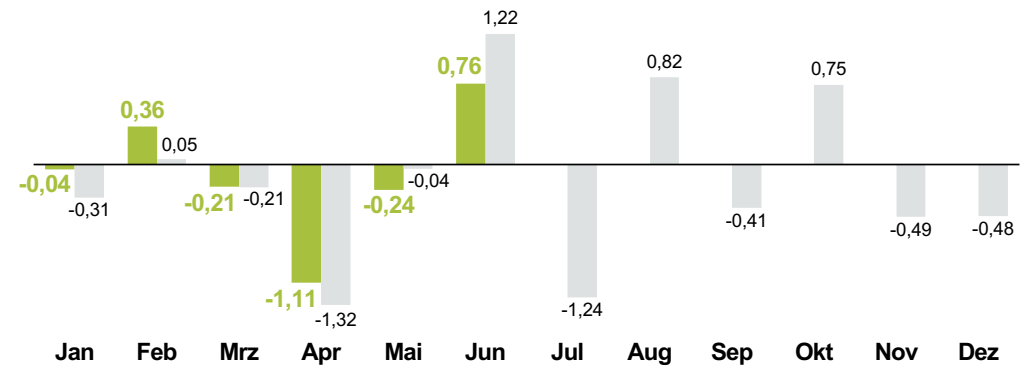


IST-Stand: 2022: 1,52 | 2021: 3,05

Guidance-EOY 2022: 1,5 – 2,4 | 2021: 1,5 – 2,3

Die hohe Differenz im Juni zum Vorjahr resultiert aus dem Go-live von Salesforce im Juli 2021: Die Lastschriften für Juli 2021 wurden Ende Juni 2021 vorzeitig eingezogen. Zugang Gesellschafterdarlehen uvm im Juni (1,0 Mio. €).

Cashflow Konzern 2022 in Mio. €



YTD 2022: -0,48 | 2021: -0,61

Cashflow bis Ende Juni im Rahmen der Erwartungen. Die Vorjahresausfälle im Juni und Juli 2021 resultieren aus den Zahlungsverzögerungen im Zusammenhang mit der Salesforce-Einführung.

Ergebnisentwicklung erwartungsgemäß unter Vorjahr.

Treiber: Geringere Umsätze, Veränderung des AKL-Produktmixes sowie ergebniswirksame Einmaleffekte im Vorjahr.



11880 Solutions Gruppe in Mio. €

	6M 2022 IST	6M 2021 IST	%	
Umsatzerlöse Auskunftsgeschäft	5,82	6,36	-9%	1
Umsatzerlöse Digitalgeschäft	21,38	22,38	-4%	2
Umsatzerlöse	27,19	28,76	-5%	
Umsatzkosten	-15,96	-16,32	2%	3
Bruttomarge	11,24	12,44	-10%	
	%			
	41%	43%		
Vertriebskosten	-8,65	-8,50	-2%	4
Allg. Verwaltungskosten	-4,91	-4,42	-11%	5
Betriebsergebnis	-2,32	-0,48	-382%	
Finanzergebnis	-0,17	-0,15	-9%	
Steuern	-0,03	0,03		
Periodenergebnis nach Steuern	-2,51	-0,61	-313%	
EBITDA	0,60	2,62	-77%	
Cashflow	-0,48	-0,61		
Cash-Bestand	1,52	3,05		

INSIGHTS

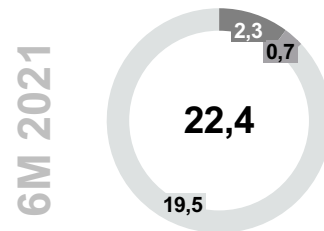
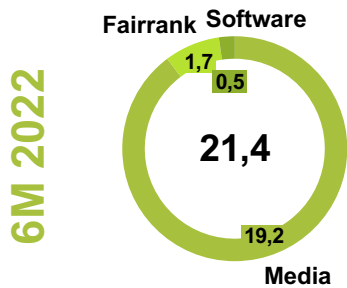
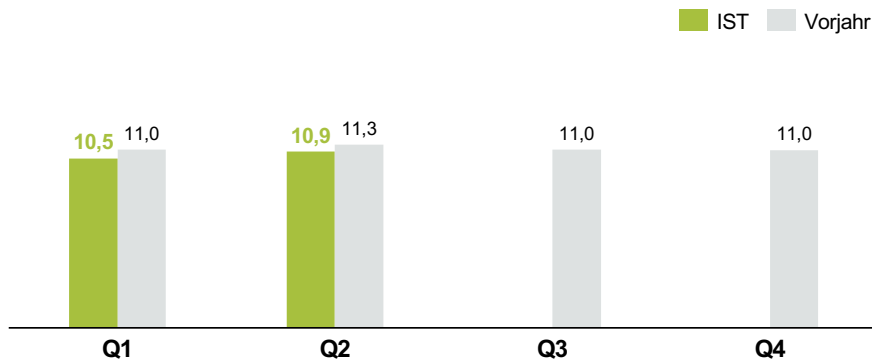
- 1 Umsatzrückgang Branded DA 1,01 Mio. € und Outsourcing 0,27 Mio. € aufgrund der verpflichtenden Preisansage, CCS 0,73 Mio. € über Vorjahr.
- 2 Umsatzrückgang FAIRRANK 0,56 Mio. € aufgrund fehlender SEA/SEO-Umsätze und rückläufigem Verlagsgeschäft. Der Umsatzrückgang im 11880-Digital-Bereich (davon 0,20 Mio. € aus 11880 Media) basiert auf deutlich weniger Kunden im Bestand als im Vorjahreszeitraum (Juni 2022 -1.200 zu Vorjahr).
- 3 Rückgang bei FRED reduziert die variablen Leitungskosten zum Vorjahr um 0,22 Mio. €. Das CCS-Geschäft wird derzeit primär über externe Operator abgewickelt; dadurch höhere Kosten von 0,83 Mio. €. Im Bereich Media 11880 rund 0,53 Mio. € höhere Umsatzkosten als im Vorjahr: Einsparungen bei Beratungskosten von 0,32 Mio. € und Fremdleistungen 0,18 Mio. € stehen höheren variablen Personalkosten (0,12 Mio. €), höheren Daten-, Leitungs- und Wartungskosten von ca. 0,50 Mio. € sowie höheren Mediakosten von 0,16 Mio. € gegenüber. FAIRRANK: geringere Personal- und Produktionskosten von je 0,1 Mio. €. Personalkosten OVH 0,01 Mio. € unter Vorjahr (unbesetzte Stellen). 0,13 Mio. € geringere Abschreibungen auf selbsterstellte IVGG.
- 4 Trotz geringerer Grundgehälter im Vertrieb (0,16 Mio. €), insgesamt Kostenanstieg im Bereich Media 11880 in Höhe von 0,42 Mio. €, u.a. aufgrund 0,20 Mio. € geringerer Aktivierungen externer Provisionen. Allg. Verwaltungskosten-Vertrieb insgesamt 0,29 Mio. € höher, davon sonstige Beratungskosten 0,12 Mio. € und Forderungsverluste 0,16 Mio. €.
- 5 0,35 Mio. € Teilauflösung LTI 2021. 0,23 Mio. € geringere RS als im Vorjahr (RS-Urlaub +0,08 Mio. €, RS-Personal-Akquisition +0,06 Mio. €, RS-Gehälter +0,05 Mio. €, RS-Abfindung +0,04 Mio. €).

DIGITAL | Deep Dive

Umsatzrückgang basiert zu etwa gleichen Teilen auf FAIRRANK & Media 11880. Gegenmaßnahmen sind integraler Bestandteil des Budgets.



Umsatz 2022 in Mio. €



Media Leistungskennzahlen

	6M 2022 IST	6M 2021 IST	%	
Ø ARPA Neukunden TS / KAM	767 € / 9.387 €	893 € / 6.489 €		
Ø ARPA Gesamt	931 €	906 €	3%	1
Ø Abschlussquote TS	5,62%	4,82%	17%	2
Kunden	44.587	45.789	-3%	3
Netto Kundenwachstum YTD	691	923	-25%	4
FTE TS / CS / KAM *	65 / 43 / 5	85 / 46 / 9		5
Ø AEW je FTE TS / KAM	11.753 € / 15.687 €	10.261 € / 18.947 €		

INSIGHTS

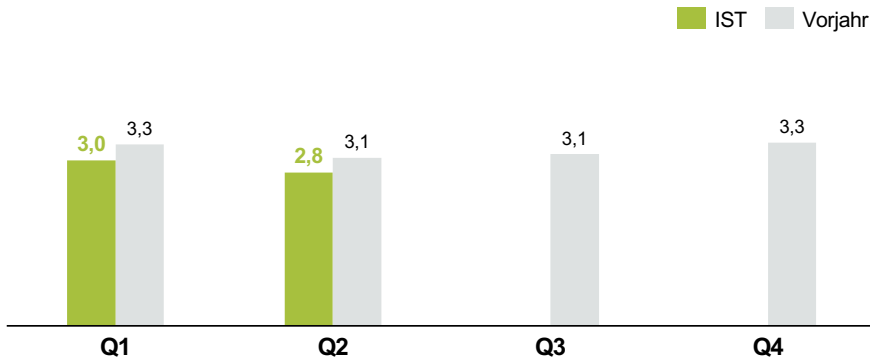
- 1 Gesamtkunden-ARPA entwickelt sich weiterhin positiv zum Vorjahr.
- 2 Konstant hohe Abschlussquoten mit Fokus auf Kundenwachstum reduzieren den Neukunden-ARPA TS.
- 3 GAP im Kundenbestand zum Vorjahr reduziert sich weiter.
- 4 Netto-Kundenwachstum YTD entwickelt sich weiterhin positiv.
- 5 FTE-Reduktion im TS und CS zum Teil wie erwartet. Jedoch zunehmende Herausforderungen beim Personalaufbau. FTE-Reduktion im KAM zum Vorjahr wie erwartet.

AKL | Deep Dive

AKL über BDG, CCS (+29% zu VJ), kompensiert den Umsatzrückgang von Branded DA (-32% zu VJ) und Outsourcing (-33% zu VJ) weitgehend.



Umsatz 2022 in Mio. €



AKL Leistungskennzahlen

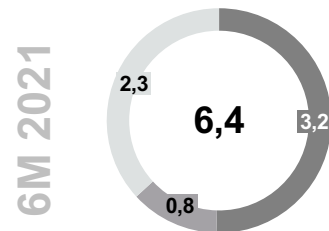
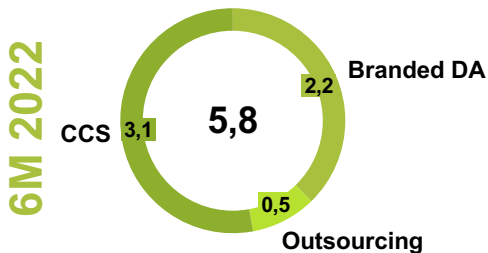
	6M 2022 IST	6M 2021 IST	%	
FTE auf Payroll*	96,2	103,6	-7%	
FTE Extern	29,4	35,5	-17%	
Summe FTE	125,6	139,1	-10%	1
Anzahl Calls Branded	489 T.	759 T.	-36%	2
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-35,6%	-15,8%		
Ø Umsatz / Call Branded	4,49 €	4,22 €		
Anzahl CCS-Kunden**	12	12	0%	
CCS-Neukunden Pipeline**	6	9		3

* aktueller Monat & ø, ohne TL & Trainer

** aktueller Monat

INSIGHTS

- 1 Aufgrund der Umsatzentwicklung geringerer Personalbedarf.
- 2 Stärkerer Rückgang der Calls Branded, beeinflusst u.a. durch die verpflichtende Preisansage seit 01.12.2021. Teilweise Kompensation des Volumenrückgangs durch moderate Preiserhöhungen seit 01.06.2022 erwartet.
- 3 Besetzung der Stelle Salesmanager gestaltet sich schwierig und zurzeit wenig relevante CCS-Ausschreibungen.



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. Kostenoptimierungen wurden initiiert.



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-
managementSelf-
Services

Q2



Mongolei

Neues
Geschäfts-
feld B2B

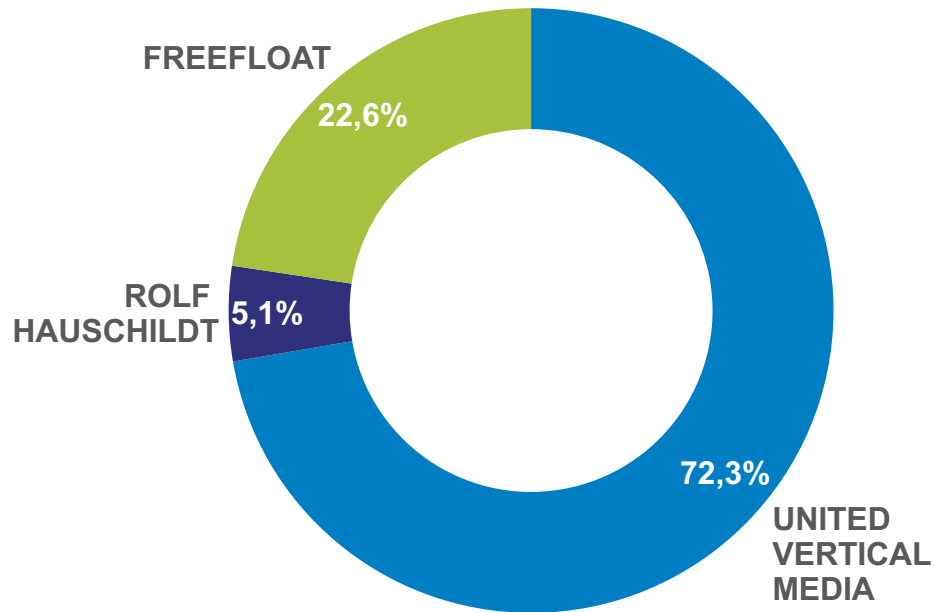
Q4

Sourcing-
OptimizationTransaktions-
management

Im Juni 2022 bewegte sich der Aktienkurs zwischen 1,23 € - 1,35 €

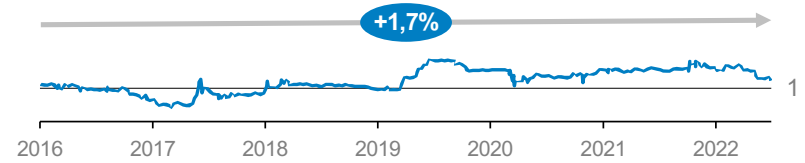


Aktionärsstruktur

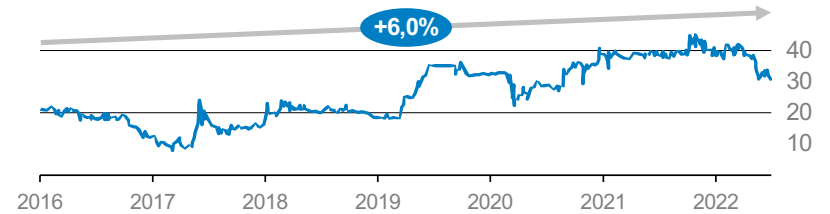


Aktien

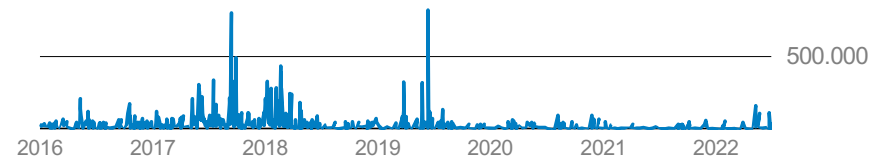
Schlusskurs (in €)



Marktkapitalisierung (in Mio. €)



Volumen





10. November

Veröffentlichung 9-Monatsergebnisse

29. November

Investorenpräsentation EK-Forum, Frankfurt

Q&A

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
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	RS	Rückstellungen
EOY	Earnings-over-year	T.	Tausend
FB-Anzeigen	Facebook-Anzeigen	TL	Teamleiter
FTE	Full Time Equivalent	TS	Telesales
GJ	Geschäftsjahr	VJ	Vorjahr
GTM	Go-to-Market	WFDJ	wirfindeneinenJOB.de
Inkl.	Inklusive	WKDB	erkenntdenBESTEN.de
IFRS	International Financial Reporting Standards	WP	Wertpapiere
IVGG	Immaterielle Vermögensgegenstände	YOY	Year over Year
KAM	Key Account Manager	YTD	Year-to-date