

Neun-Monatszahlen 2021

Christian Maar – CEO – 11880 SAG

09.11.2021

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.

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.

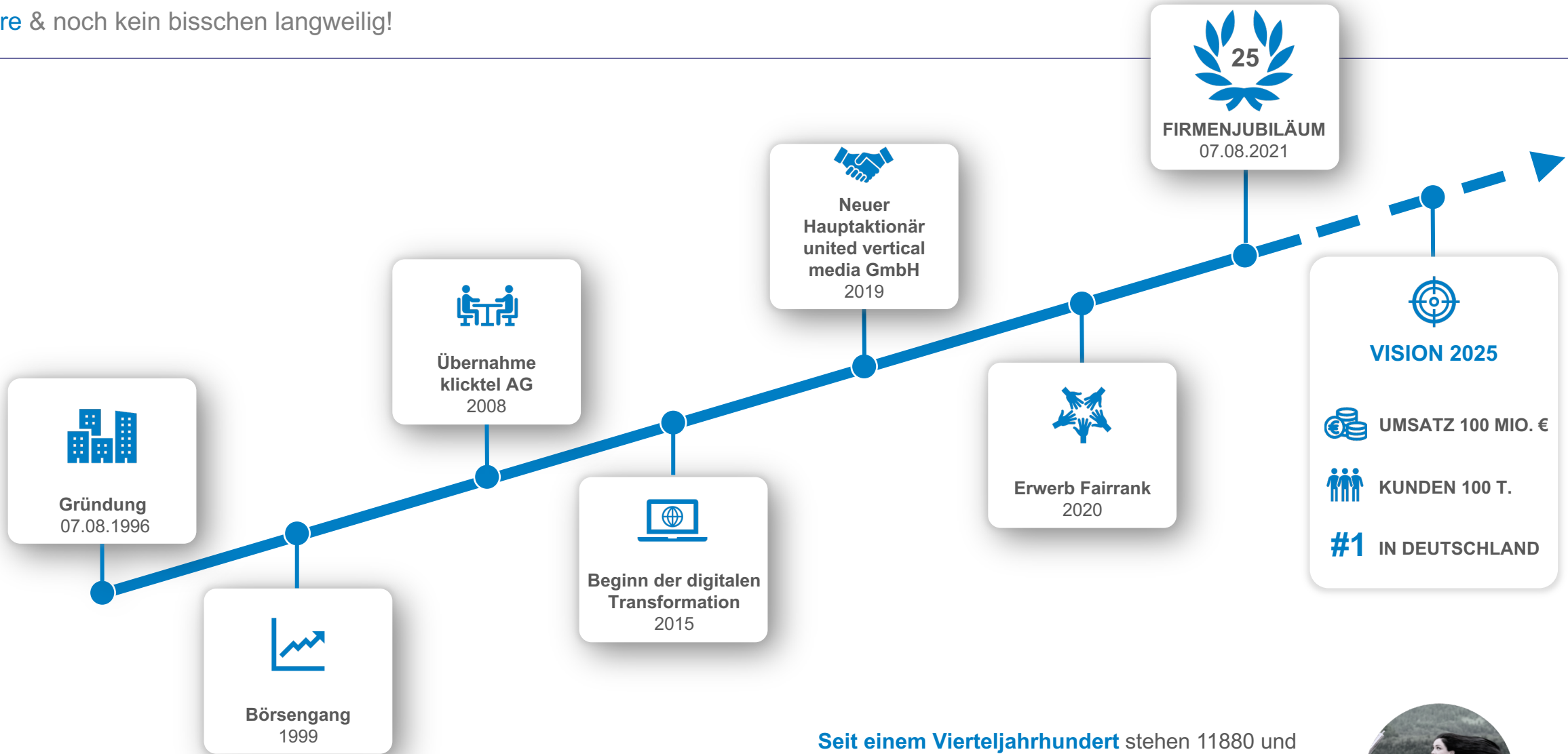
AGENDA



01	11880 Solutions AG auf einen Blick
02	Finanzkennzahlen
03	Aktuelle Geschäftsentwicklung
04	Ausblick
05	Investor Relations

11880 Solutions AG

25 Jahre & noch kein bisschen langweilig!



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 manifestiert sich in unseren Kunden- und Umsatzzahlen.

KUNDEN
45.000+



UMSATZ 2020
50,8 Mio. €



MITARBEITER
565



AKTIENKURS
1,79 €



Unser umfassendes Produktportfolio sorgt für optimale Kundenlösungen.

Auskunft

Daten & Software

**Branchenbuch
Eintragservice**

Fachportale

**Sekretariats-
Service**

**Google Ad Words,
Bing, Banner-
werbung**

**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

1,1 M€+
UMSATZ

**PARTNERSCHAFTEN
SUCHMASCHINENMARKETING**



Hackerangriff verursacht angespannte IT-Sicherheitslage bei der 11880.

Die Restauration wurde sofort eingeleitet, Betrieb konnte eingeschränkt nach 72 Stunden weitergeführt werden.



IT-Sicherheitslage

Derzeit **angespannte IT-Sicherheitslage** bei der 11880 SAG. Viele **interne Backoffice-Systeme** wurden durch eine professionelle russische Hackergruppe **kompromittiert**. BSI, Datenschutz, externe Firmen und Polizei wurden informiert. **Restauration** wurde **erfolgreich eingeleitet**.



Positive Entwicklung

Wie angekündigt liegen **Umsatz und EBITDA im September**, aufgrund von nachlaufenden Kosten im 2. HJ und diversen Unschärfen durch Salesforce, zwar **etwas unter internen Planungen, aber über Vorjahr**. In der YTD-Betrachtung liegen wir über BDG und Vorjahr.



Cashflow

Aufgrund CRM-bedingter Veränderungen **schwankt** der **CF deutlich**. Der **positive Einmaleffekt** aus August hat sich im September **nivelliert**. Die u. a. auf SF basierten Schwankungen werden sich bis EOY fortsetzen!



AKL

Trotz des **marktbedingten Rückgangs** der **Auskunftsanrufe** liegt der **Segment-Umsatz** in der YTD-Quartals- und Monatssicht **über BDG**.



Digital

Das **CRM-System Salesforce** ist in KW 27/2021 **live** gegangen. Die **Hotfix-Phase** wurde **beendet** und der **Regelbetrieb erfolgreich eingeleitet!**



Strategie

Chancen der **Erweiterung** der **Produktpalette** und der **Kundenbasis** durch **Kooperationen** oder **Zukäufe** werden permanent evaluiert.

Cyber-Angriff in KW 42 hat die gesamte IT-Infrastruktur getroffen.

Handelsblatt, 22.10.2021: Eine beispiellose Welle von Cyberattacken trifft derzeit deutsche Unternehmen. Hackerbanden erpressen Millionenbeträge!

Wichtigste Sofortmaßnahmen

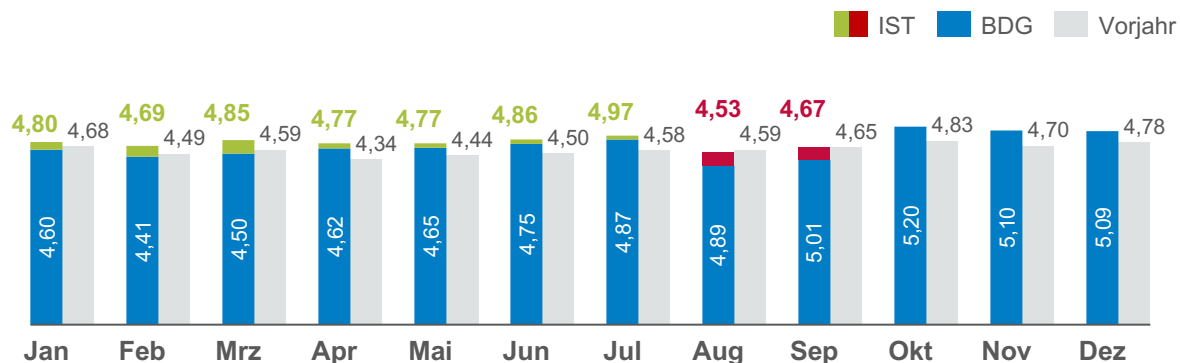
- ✓ Datenschutzbeauftragter (LDI), BKA, LKA und Polizei Essen involviert
- ✓ Enge Zusammenarbeit mit den Cyber-Crime-Einheiten und LKA (Beweissicherung) bei uns vor Ort
- ✓ Parallele Einbeziehung von zwei führenden Cyber-Forensik-Unternehmen
- ✓ Laufende Scans mit Forensik-Experten und Wiederaufbau-Plan für die internen Systeme
- ✓ Aufbau eines Notbetriebs im Mehrstufenplan innerhalb von 72 Std.:
 - Sicherstellung der Call Center Services und aller Kontaktpunkte zum Kunden über unsere Portale etc.
 - Allgemeine Sicherstellung unserer Telefonie und Auskunft
 - Backoffice-Kommunikation – E-Mail und Kalender etc.

Die Restauration wurde umgehend eingeleitet, Betrieb konnte ab KW 43 eingeschränkt weitergeführt werden.

Basierend auf Herausforderungen im Lead-Bereich moderater September.

Umsatz und EBITDA YTD über Budget und Vorjahr!

Umsatz Konzern 2021 in Mio. €



YTD 2021: 42,91 | 2020: 40,87

Guidance 2021: 54,8 – 60,6 | 2020: 48,5 – 52,5*

BDG EOY 2021: 57,69 | 2020: 55,18

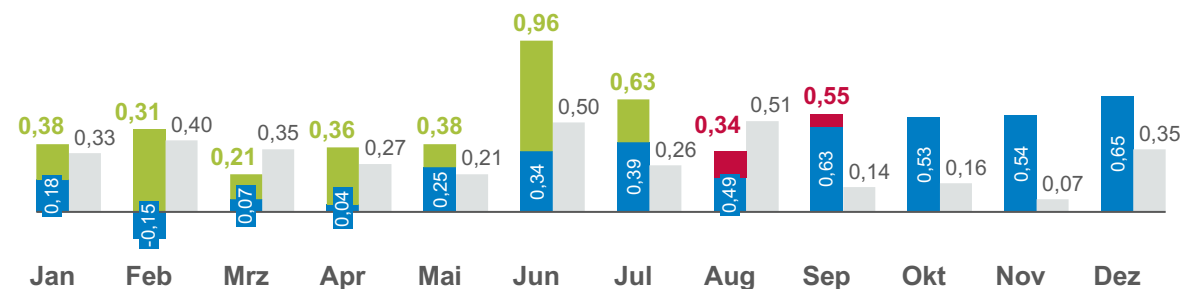
FC EOY 2021: 56 – 58

* Guidance wurde im Vorjahr zuletzt aufgrund von EMPIRE & Corona angepasst (zuvor 47,8 – 51,00).

Umsatzerlöse im September -0,34 Mio. € (-7%) unter Budget.

YTD: 42,91 Mio. € und +0,60 Mio. € (+1%) über Budget.

EBITDA Konzern 2021 in Mio. €



YTD 2021: 4,13 | 2020: 2,30

Guidance 2021: 3,1 – 4,3 | 2020: 1,7 – 3,2

BDG EOY 2021: 3,94 | 2020: 2,88

FC EOY 2021: Oberes Ende der Guidance

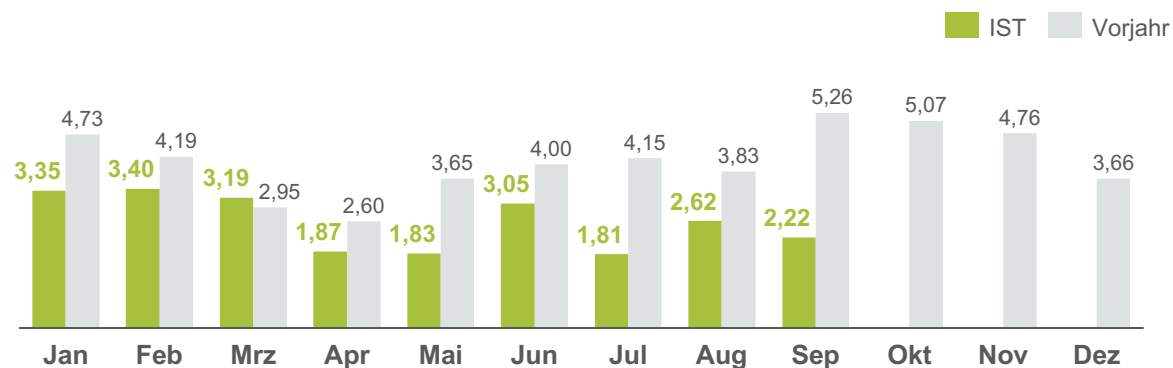
Das September-EBITDA von +0,55 Mio. € liegt -0,07 Mio. € unter Budget & +0,41 Mio. € über Vorjahr.

YTD: 4,13 Mio. € und +1,91 Mio. € über Budget inkl. Sondereffekte.

Cashflow im September erwartungsgemäß negativ.

Die aufgrund der Salesforce-Einführung veränderten Zahlungsperioden führen (bis EOY) zu gegenläufigen Effekten.

Cash-Bestand Konzern 2021 in Mio. €



BDG 2021: 2,1 | 2020: 2,7

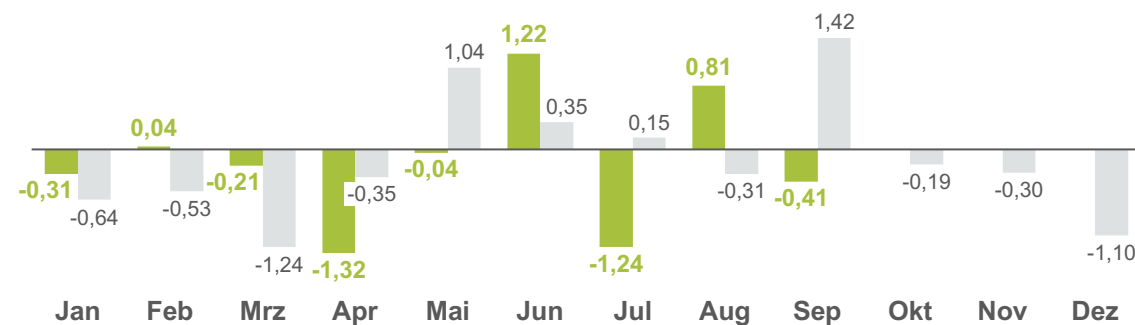
Guidance 2021: 1,5 – 2,3 | 2020: 3,3 – 4,2*

* Guidance wurde im Vorjahr zuletzt aufgrund von EMPIRE & Corona angepasst (zuvor 1,6 – 2,8).

Positive Effekte der Lastschriften Media aus dem Vormonat wurden im September wieder ausgeglichen.

Cash-Endbestand Dezember 2021 innerhalb der Guidance erwartet.

Cashflow Konzern 2021 in Mio. €



YTD 2021: -2,01 | 2020: -0,11

Q2 2020: FR KfW Darlehen | Q3 2020: Kapitalerhöhung

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

Für Oktober sind analog Juni/Juli gegenläufige Effekte zu erwarten.

Umsatz weiterhin über Vorjahr – auch ohne Fairrank-Effekte.

YTD September 2021 deutlicher Umsatzanstieg im Vorjahresvergleich in allen Segmenten.

11880 Solutions Gruppe in Mio. €

	9M 2021 IST	9M 2020 IST	%	
Umsatzerlöse AKL	9,50	9,17	4%	1
Umsatzerlöse Digital	33,41	27,32	22%	2
Umsatzerlöse	42,91	36,49	18%	
Variable COGS	-21,35	-18,44	-16%	3
Fixe COGS	-1,50	-1,41	-6%	4
Bruttoergebnis vom Umsatz	20,06	16,63	21%	
%	47%	46%		
Werbekosten	-0,48	-0,38	-25%	5
Personalkosten Overhead	-10,15	-9,00	-13%	6
Abschreibungen	-4,52	-4,09	-11%	
Sonstige Verwaltungskosten	-5,30	-4,92	-8%	7
Bruttoergebnis	-0,39	-1,76	78%	
EBITDA	4,13	2,34	77%	

* Fairrank / Seitwert erst ab Oktober 2020 in den Vorjahreszahlen

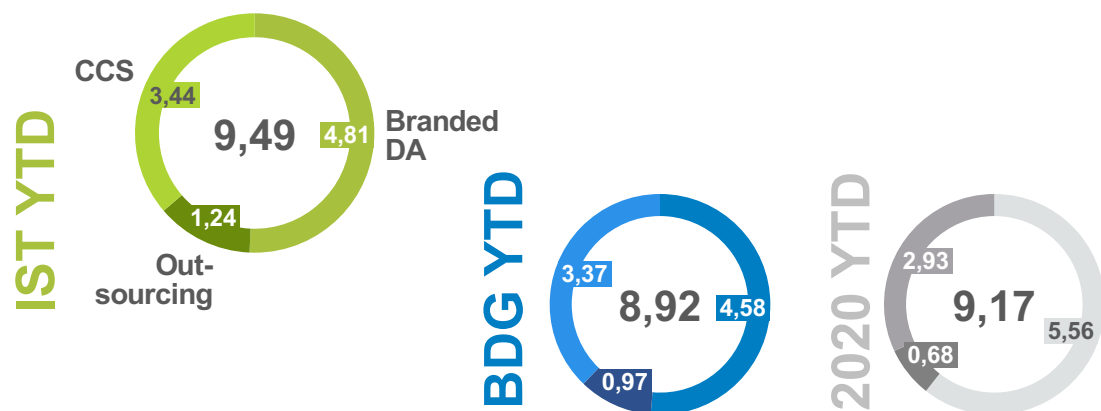
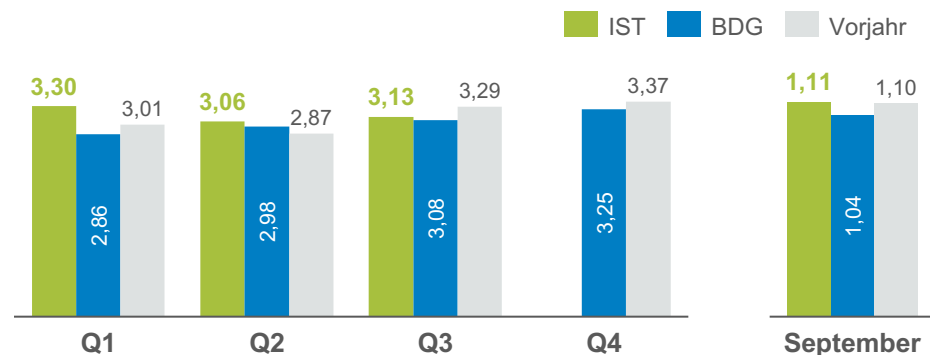
Insides

- 1 Branded DA -0,75 Mio. €, FRED +0,57 Mio. € (in Q2 2020 gestartet), B&O +0,31 Mio. € & E-Mobility +0,10 Mio. €.
- 2 Digital 11880 +2,78 Mio. € über Vorjahr und Effekt Fairrank +3,30 Mio. €.
- 3 Kostenanstieg durch Fairrank -2,05 Mio. € und -0,49 Mio. € aufgrund höherer Umsätze im Auskunftsgeschäft.
- 4 Fairrank-Effekt -0,09 Mio. €.
- 5 Kosten für Bandenwerbung sind im Vorjahr aufgrund von Corona später angefallen (Nov. 20).
- 6 Kostensteigerung zum Vorjahr ist überwiegend auf Fairrank zurückzuführen (-1,20 Mio. €).
- 7 Effekt Fairrank -0,20 Mio. €, Wertberichtigung AKL-Forderungen (NexNet) -0,14 Mio. €.

AKL | Deep Dive

Segment über Vorjahr. Rückgang Branded DA konnte im September durch Outsourcing und CCS kompensiert werden.

Umsatz 2021 in Mio. €



Leistungskennzahlen

	9M 2021 IST	9M 2020 IST	%	
Ø FTE auf Payroll**	102,3	123,7	-17%	●
Ø FTE Externe***	33,2	24,8	34%	●
SUMME FTE	135,6	148,5	-9%	①
Anzahl Calls Branded	1.145 T.	1.347 T.	-15%	●
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-15,0%	-20,9%		②
Ø PDT Branded	121,0	117,7	3%	●
Ø Umsatz / Call Branded	4,20 €	4,13	2%	●
Anzahl CCS-Kunden*	13	9	44%	●
CCS-Neukunden Pipeline*	8	-		③

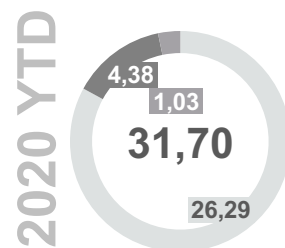
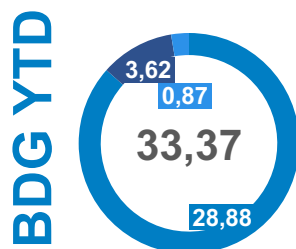
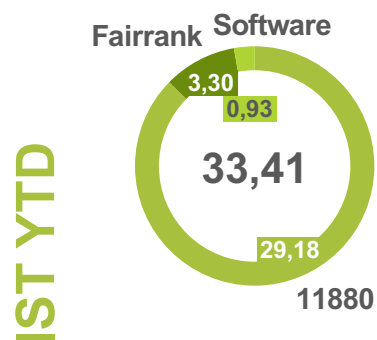
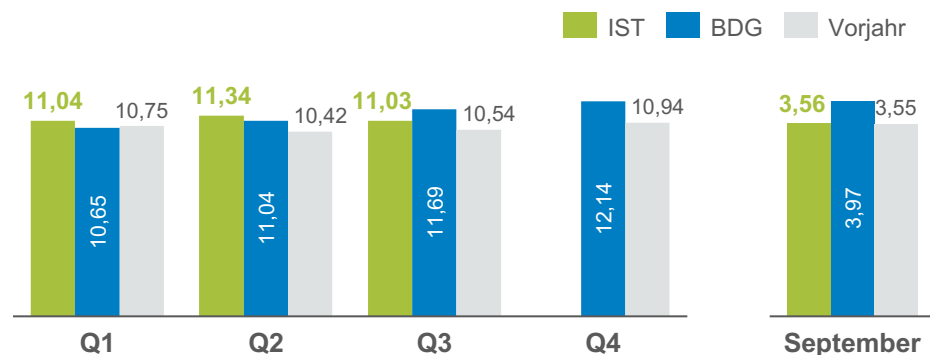
* aktueller Monat ** aktueller Monat & ohne TL & Trainer *** aktueller Monat

- ### INSIDES
- ① Umsatzsteigerungen können mit weniger FTE erzielt werden.
 - ② Geringerer marktbedingter Callvolumen-Rückgang im Vergleich zum Vorjahr.
 - ③ Ausweitung der Branche E-Mobility durch die Neukunden Eddy, Rhingo, Kruiser & EVO.

DIGITAL | Deep Dive

Segment über Vorjahr. In den ersten Monaten konnte in allen Bereichen ein Vorsprung für die zweite Jahreshälfte aufgebaut werden.

Umsatz 2021 in Mio. €



Media Leistungskennzahlen

	9M 2021 IST	9M 2020 IST	%	
Ø ARPA Neukunden TS / KAM	866€ / 6.226€	655€ / 5.562€		1
Ø ARPA Gesamt	910€	941€	-3%	2
Ø Abschlussquote TS	4,50%	6,02%	-25%	3
Kunden	45.041	43.666	2%	4
Netto Kundenwachstum YTD	202	4.558	-96%	5
FTE TS / CS / KAM **	75 / 42 / 8	99 / 48 / 6		6
Ø AEW je FTE TS / KAM	9.623€ / 15.715€	9.700€ / 15.169€		7

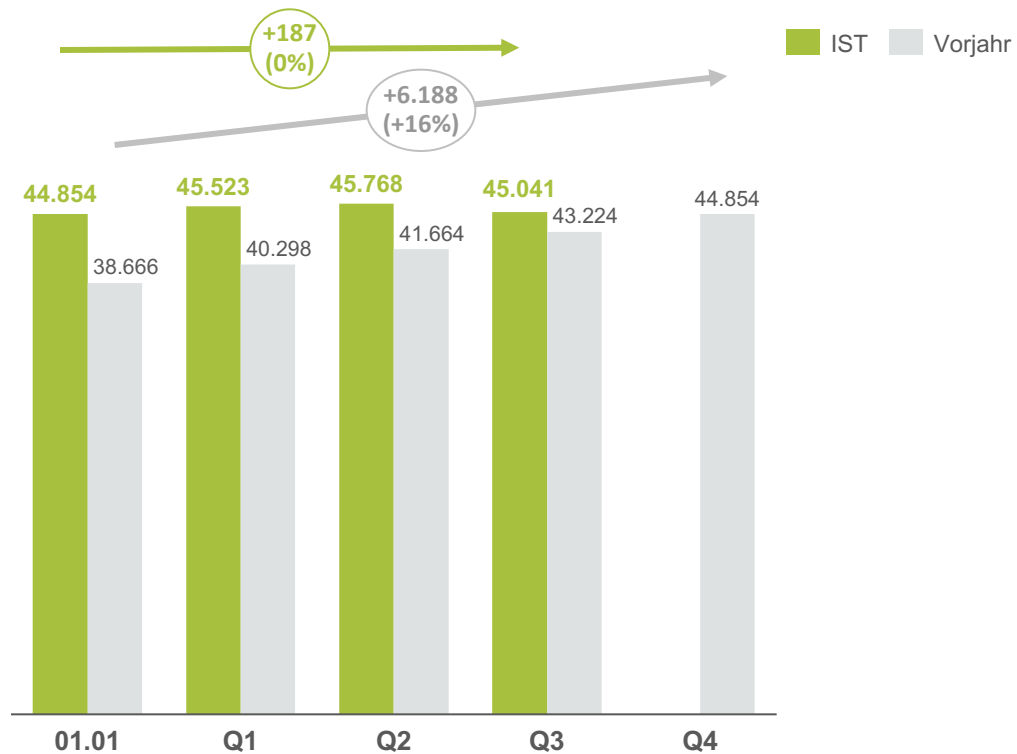
* exkl. Fairrank VVL ** aktueller Monat

- INSIDES**
- Steigerung Neukunden-ARPA durch veränderten Produktmix im TS. KAM über Vorjahresniveau.
 - Erwarteter Rückgang der Abschlussquote, dafür steigender Neukunden-ARPA.
 - Weiterhin Kundenwachstum zum Vorjahr. In 2021 sind 349 Fairrank-Kunden enthalten, in 2020 sind 442 Fairrank-Kunden enthalten.
 - Geringeres Netto-Kundenwachstum im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, wie erwartet.
 - FTE-Reduktion zum Vorjahr teils wie erwartet. Im TS Essen bewusst kein Fluktuationsausgleich.

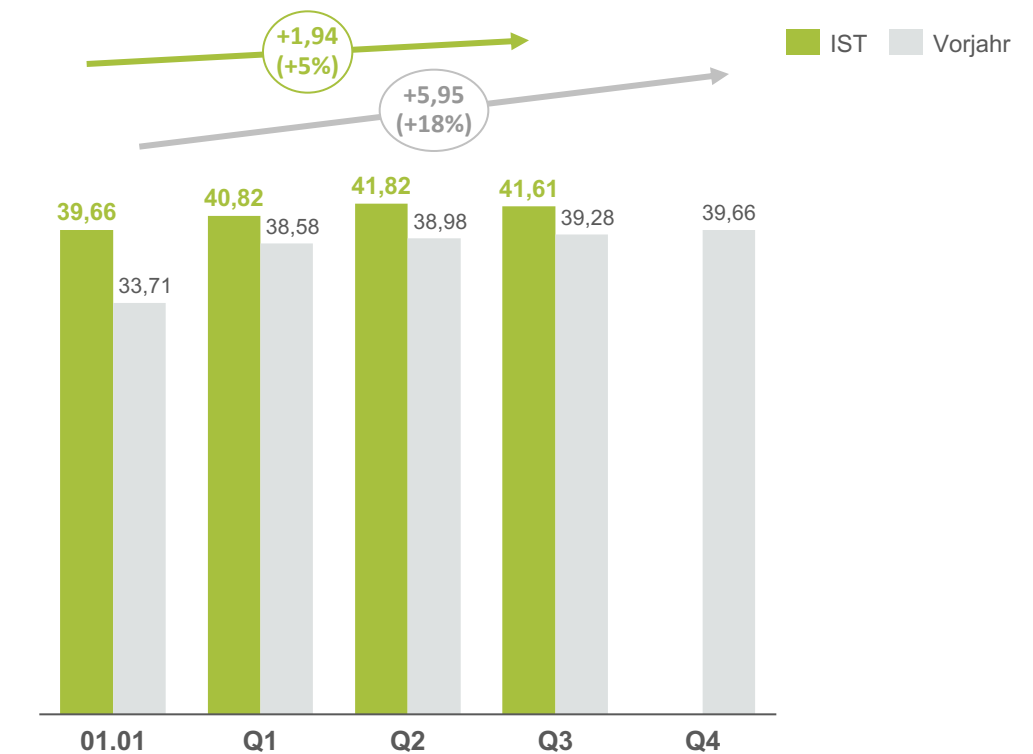
Der Kundenbestand zum 30.09.2021: 45.041 zahlende Kunden.

Die für 2021 budgetierte Verlangsamung des Kundenwachstums / Kundenwertes manifestiert sich erstmalig in Q3/Q4.

Kundenzahlwachstum 2021



Kundenwertentwicklung 2021 in Mio. €

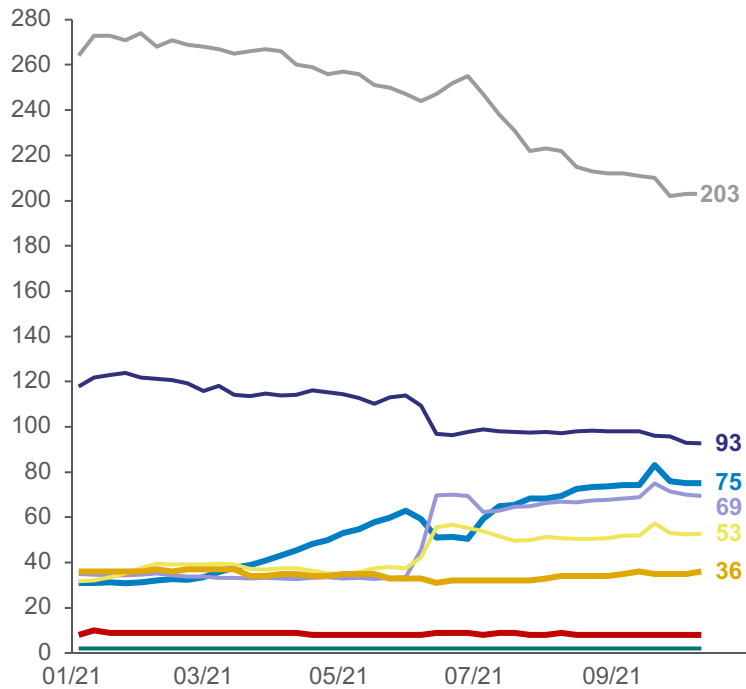


Die Sichtbarkeit & Traffic etablieren sich auf hohem Niveau.

Zur Trendanalyse werden organische Daten aus der Google Search Console genutzt.

SISTRIX-Sichtbarkeitsindex

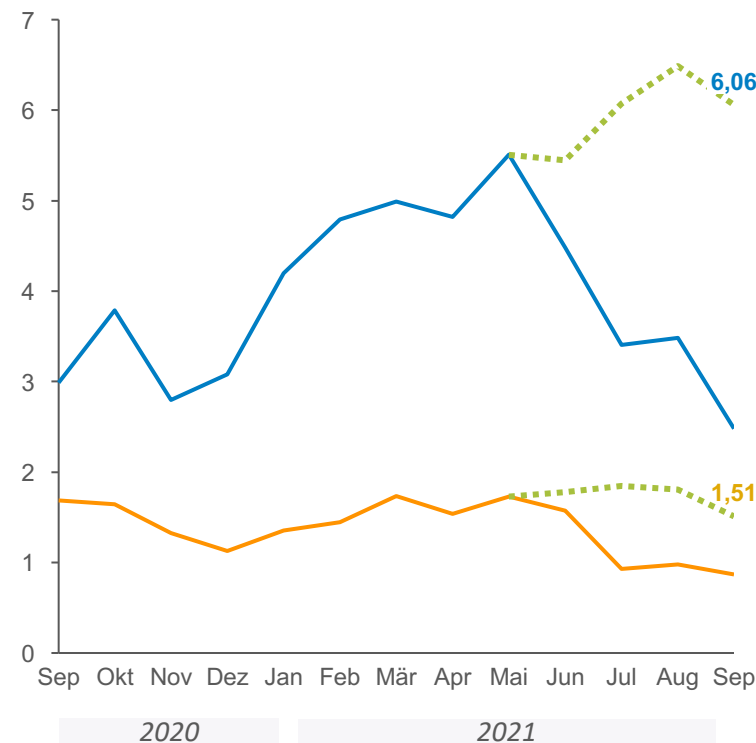
Wettbewerbsvergleich | Aktueller Wert 75



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

Traffic 11880 und WKDB

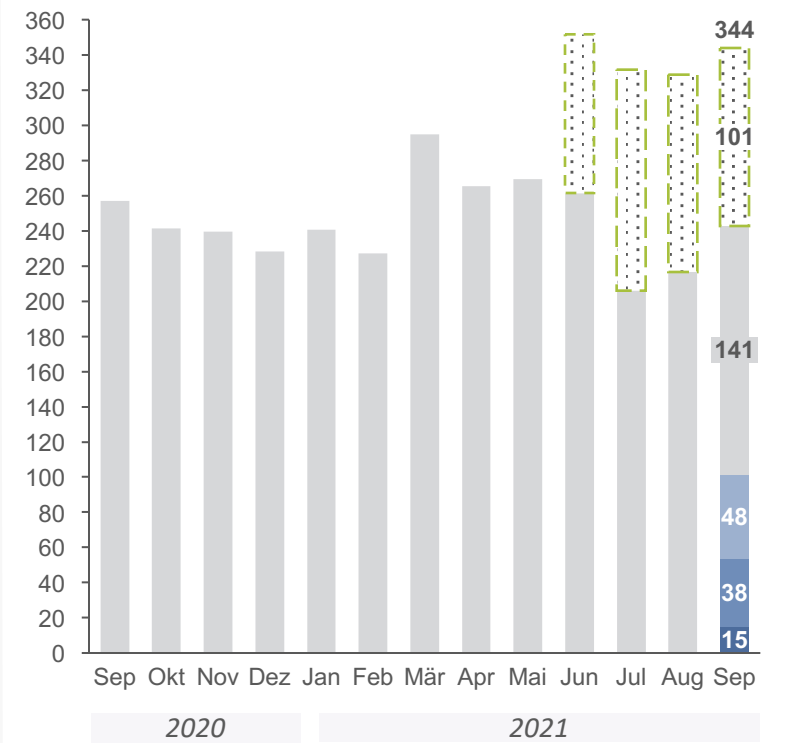
in Mio. Visits



- 11880.com
- werkenntdenbesten.de
- Trendanalysen 1880

Traffic auf Fachportalen

in T. Visits



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

Stillstand ist Rückstand – und das „Bessere“ ist des „Guten“ Feind!

2019 und 2020 waren primär von COVID-19 und der erforderlichen Backoffice-Umstellung geprägt.



Organisches Wachstum

Der **Wachstumskurs** wird fortgesetzt – **trotz** der Auswirkungen der **Corona-Krise**, die in 2021 / 2022 das Wachstum der abgegrenzten Umsätze verlangsamen.



Infrastruktur / IT-Sicherheitslage

Der Cyber-Angriff der Backoffice-Systeme **erfordert** teilweise einen **Neuaufbau**. Positiv: Entlang der bestehenden IT-Strategie werden **bestehende Systeme beschleunigt** von On-Prem zu **Cloudanbietern** (Amazon, Microsoft) **verlagert**.



Strategie

Strategisches Wachstum und Positionierung werden neben dem Tagesgeschäft **intensiv angegangen**. Derzeit werden primär **zwei Akquisitionsziele** (eCommerce und Direkt-Sales) evaluiert.



AKL

Das Auskunftsgeschäft wird trotz des Rückgangs der klassischen Telefonauskunft durch **Ausbau der CCS** und **Launch neuer Produkte weiterhin** stabilisiert.



Digital

Haupttreiber des Gruppenwachstums bleibt der Bereich Digital. Corona-bedingt ist das Wachstum im Hinblick auf **Kundenzahl und Umsatz verlangsamt**. Für 2022 werden **selektive Preissteigerungen** und eine KI-basierte **Kündungsverhinderung** fokussiert.



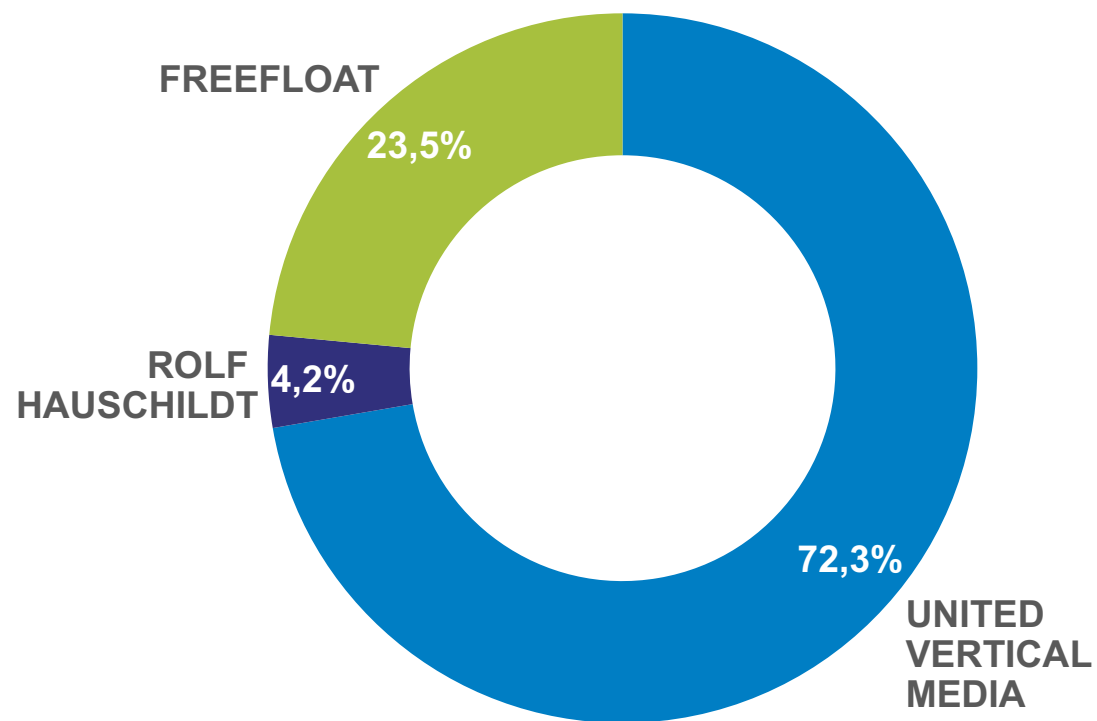
Fokus auf Innovation

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

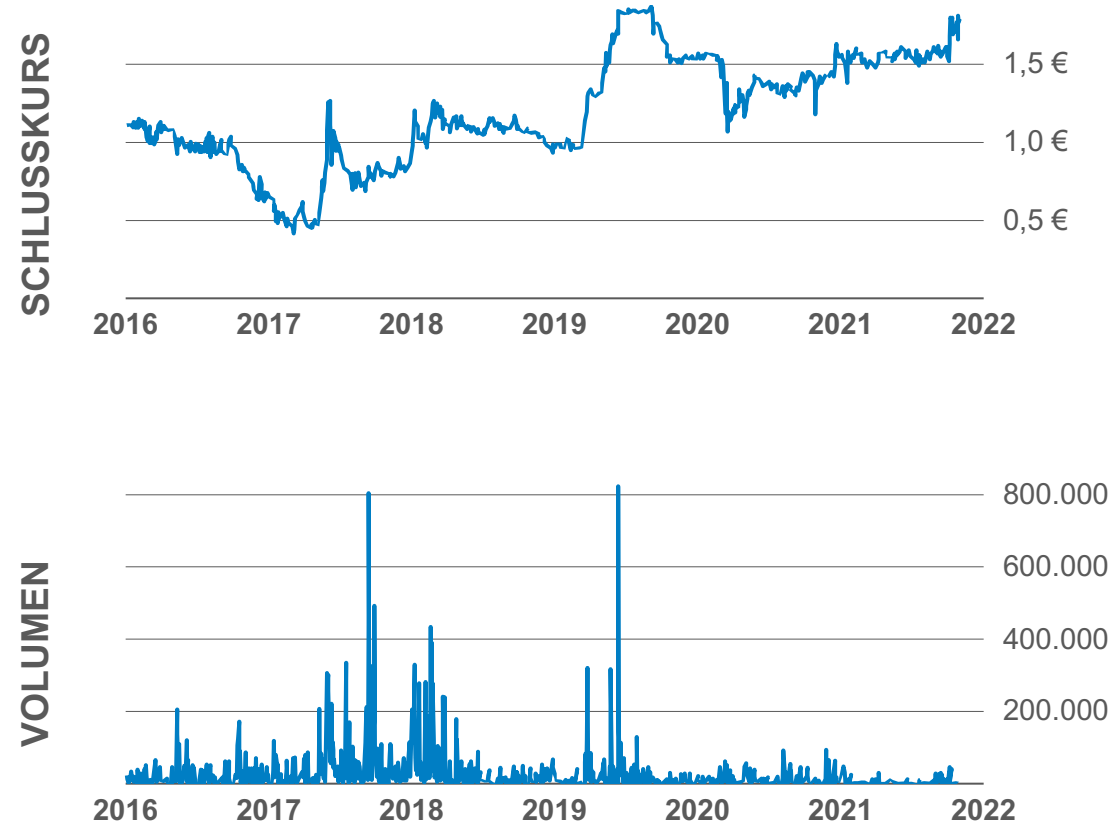
Im letzten Monat schwankte der Aktienkurs zwischen 1,51 € - 1,81 €.

Der Aktienkurs liegt derzeit bei ca. 1,79 €.

Aktionärsstruktur



Aktienkurs



The background of the entire image is a photograph of a desk. It is covered with several yellow sticky notes, some of which have handwritten text and diagrams. There are also several blue pens and pencils scattered around. A white eraser is visible in the center. The overall scene suggests a workspace for brainstorming or planning.

Q&A

Finanzkalender

23. November 2021 |
Eigenkapitalforum Frankfurt

7. Dezember 2021 |
Münchener Kapitalmarkt Konferenz

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	WirFindenDeinenJob.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		