

# Analystencall | Abschluss Q3 2022

**Christian Maar**

10.11.2022



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.

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	Anpassung Guidance
06	Investor Relations

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

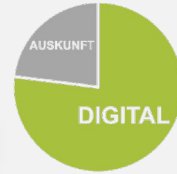


## Kennzahlen Q3 2022

**KUNDEN**  
45.068



**UMSATZ**  
41,21 Mio. €



**MA 540**  
**FTE 481\***



**AKTIENKURS**  
1,23 €



**11880.com**  
Da werden Sie geholfen.

**ROSTOCK**  
Auskunft, Vertrieb, Verwaltung

**NEUBRANDENBURG**  
Auskunft, Vertrieb, Verwaltung

**ESSEN**  
HQ, Vertrieb, Entwicklung

**KÖLN**  
Key Account, SEO

\*Ohne Vorstand, Auszubildende, Praktikanten & ruhende Beschäftigungsverhältnisse





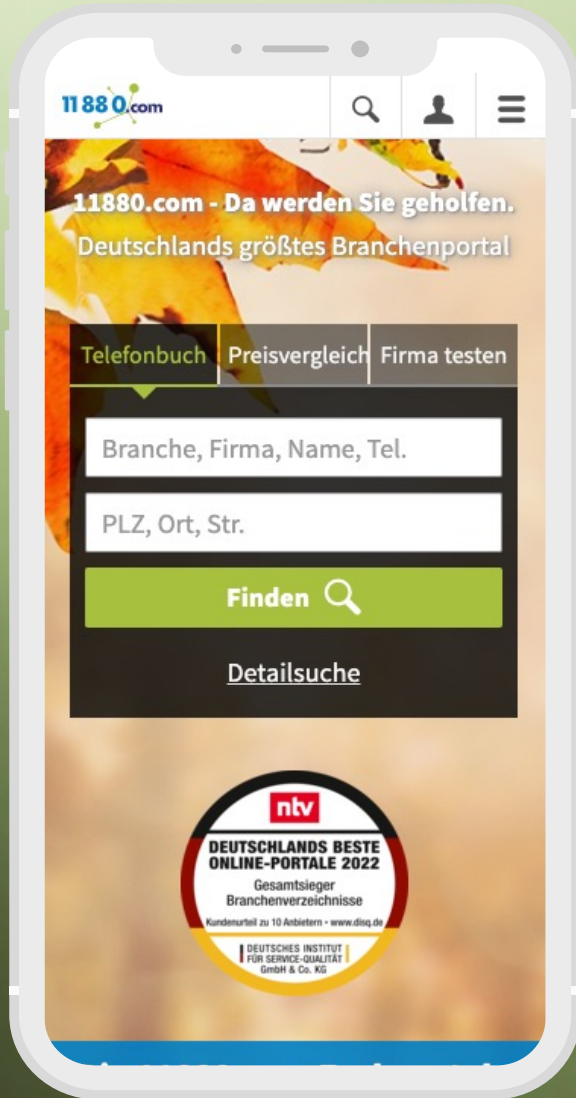
Wir kennen unsere Kunden und decken einen Großteil ihres Bedarfs ab.

# USE CASES





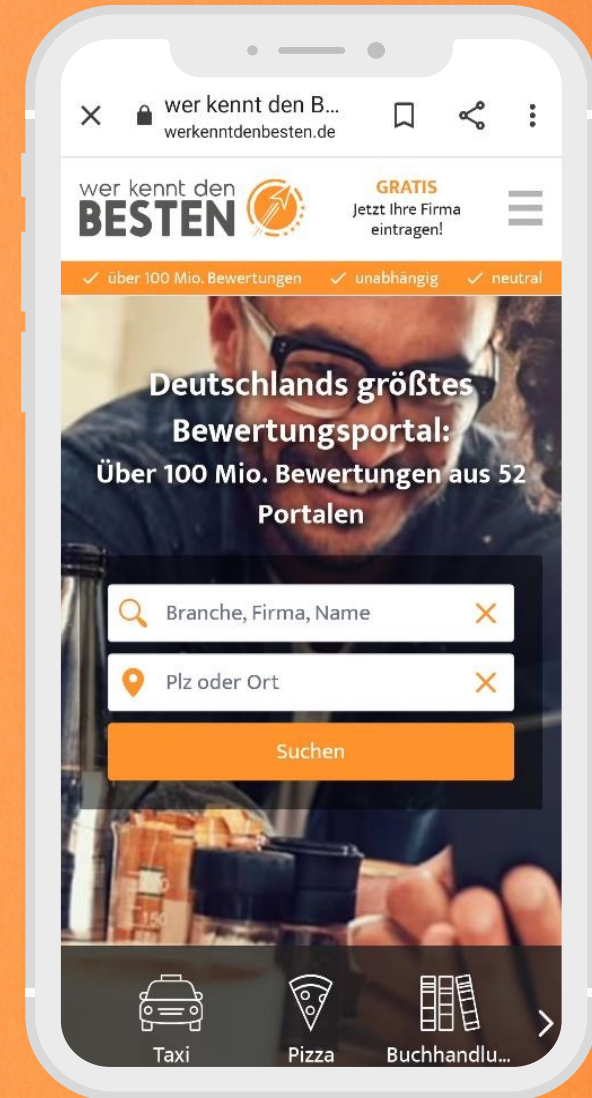
11880.com

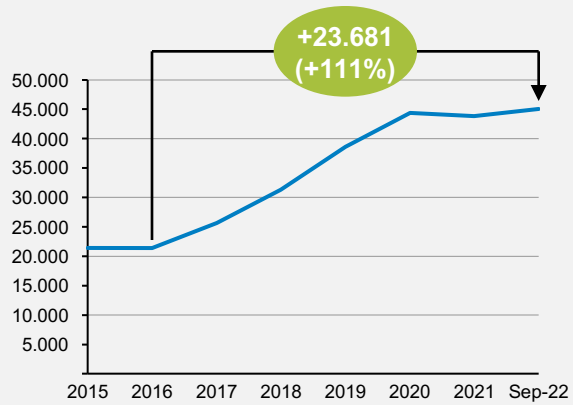
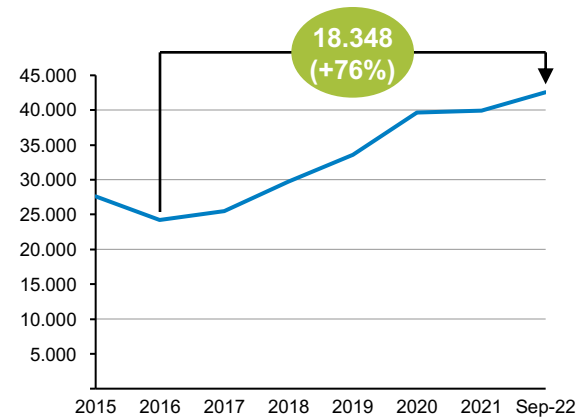


wirfindendeinenJOB



werkenntdenBESTEN



30.09.2022: **45.068** Kunden30.09.2022: **42.574 T€** Kundenwert

**Sichtbarkeit und Traffic** bewegen sich kontinuierlich auf **sehr hohem Niveau!**



## SISTRIX - Wettbewerbsvergleich

	check24.de	(199)	
	11880.com	91	↓
	dasoertliche.de	(90)	
	gelbeseiten.de	(58)	
	cylex.de	(58)	
	wer kennt den BESTEN	49	↓
	my-hammer.de	(4)	
	aroundhome.de	(3)	

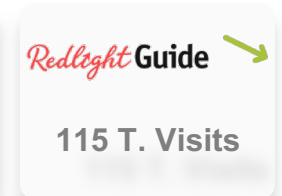
10.11.2022

## Visits - Trendanalyse



Analystencall | Abschluss Q3 2022

## Visits – Trendanalyse



# Bestmögliche Geschäftsentwicklung in aktueller wirtschaftlicher Lage.

Veränderte Rahmenbedingungen in Geopolitik, Pandemiefallzahlen, Inflation und gestiegene 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 unter Budget. Positiv ist weiterhin die Überperformance CCS (+34% über Vorjahr) im Bereich AKL.



## Cashflow

Cash-Bestand Ende September 0,95 Mio. €. Cashflow-YTD entspricht mit -1,05 Mio. € unter Berücksichtigung der Ergebnisentwicklung und des Gesellschafterdarlehens (SHL) den Erwartungen, liegt aber unter BDG.



## AKL

AKL-Umsatz unter Vorjahr, aber über BDG. CCS-Umsatz ist im September wieder deutlich über Budget und Vorjahr, trotz schlechterer saisonaler Rahmenbedingungen.



## Digital

Umsatzrückgang im Bereich Digital. Es wurden diverse Projekte, Maßnahmen zur Kunden- und ARPA-Steigerung initiiert und diese werden weiterhin mit Hochdruck vorangetrieben.



## Strategie

Wachstumsstrategien, verbesserte "Go-to-Market-Struktur" und neue Produkte stehen im Fokus (Fast Forward - Analyse Produkteffizienz, weitere Preissteigerungsmöglichkeiten und Kostenreduktions-Maßnahmen).

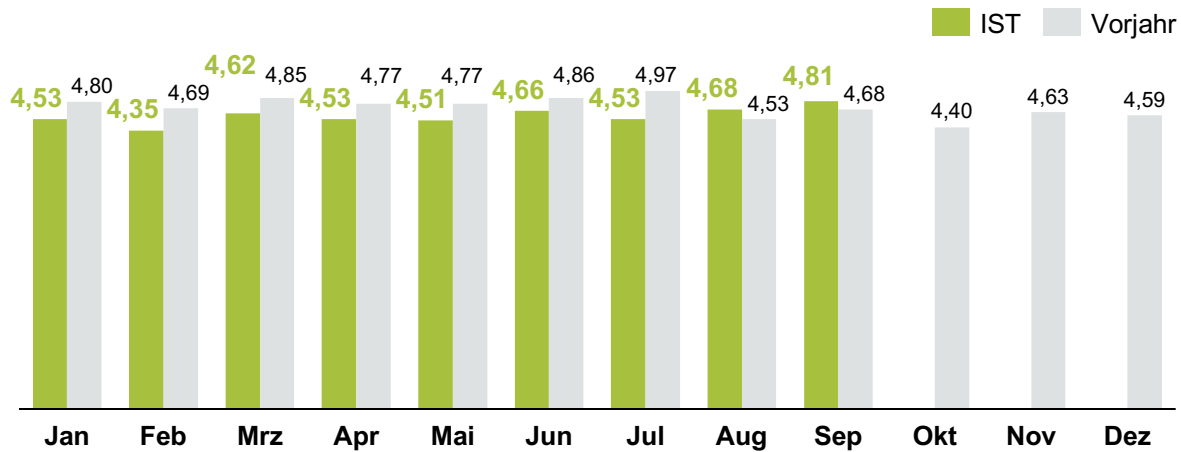




# Umsatz und EBITDA YTD unter Vorjahr; Aug + Sep über Vorjahr.

Erschwerte Bedingungen durch Corona, Ukraine-Krise, Inflation etc.

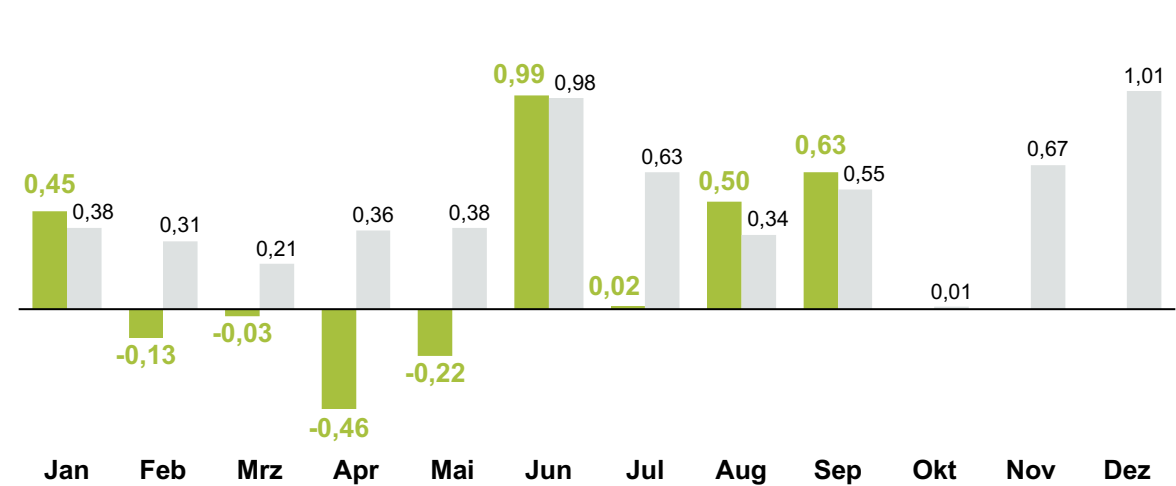
## Umsatz Konzern 2022 in Mio. €



YTD 2022: 41,21 | 2021: 42,92

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

## EBITDA Konzern 2022 in Mio. €



YTD 2022: 1,74 | 2021: 4,14

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

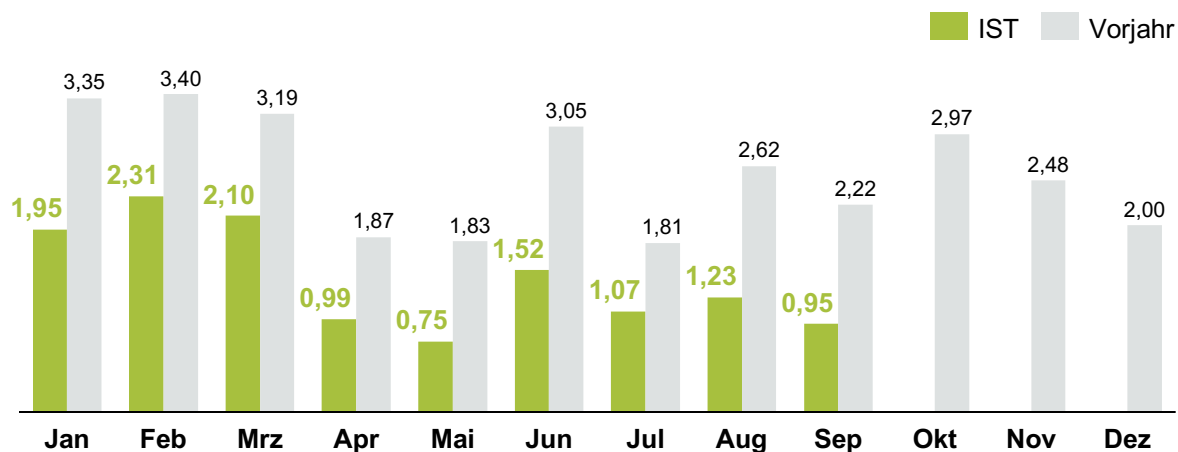
EBITDA-Rückgang aufgrund gesunkener Umsätze und höherer Fremdleistungskosten im Bereich AKL sowie einmaliger positiver Sondereffekte im Vorjahreszeitraum.



# Cashflow im September leicht negativ.

Cashflow-YTD im Rahmen der Erwartungen.

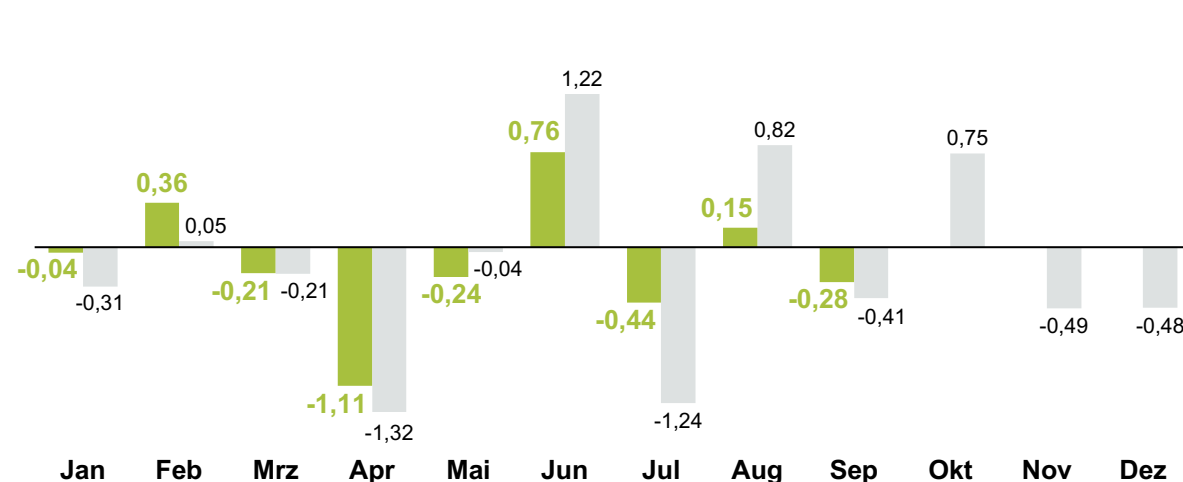
## Cash-Bestand Konzern 2022 in Mio. €



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

Cash-Bestand Ende September 0,95 Mio. €, Cash-Bestand Ende Oktober 1,11 Mio. €. Die Tranchen 2+3 des Gesellschafterdarlehens (SHL) werden vereinbarungsgemäß zum 01.11.2022 und zum 01.12.2022 mit je 500 T€ in die Darstellung eingehen.

## Cashflow Konzern 2022 in Mio. €



YTD 2022: -1,05 | 2021: -1,45

Cashflow YTD-September negativ und korreliert zur Umsatz- bzw. Ergebnisentwicklung. Die Vorjahresausfälle im Juni bis November 2021 resultieren aus den Zahlungsverzögerungen im Zusammenhang mit der Salesforce-Einführung



# Ergebnisentwicklung wie prognostiziert unter Vorjahr.

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

## 11880 Solutions Gruppe in Mio. €

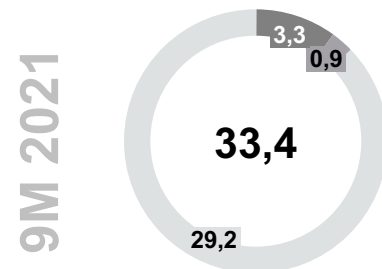
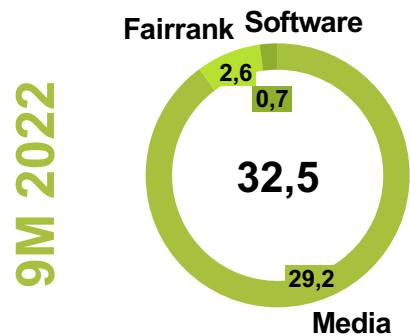
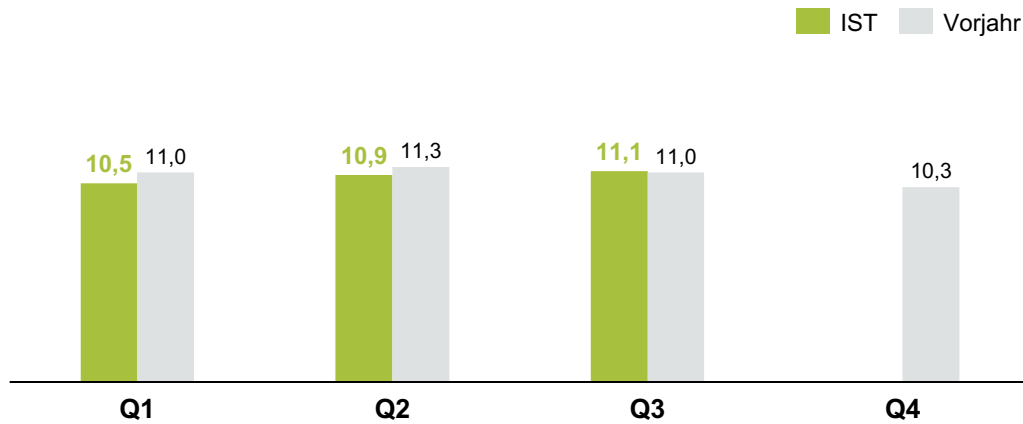
	9M 2022 IST	9M 2021 IST	%
Umsatzerlöse Auskunftsgeschäft	8,71	9,50	-8%
Umsatzerlöse Digitalgeschäft	32,50	33,42	-3%
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>41,21</b>	<b>42,92</b>	<b>-4%</b>
Umsatzkosten	-24,00	-24,14	1%
<b>Bruttomarge</b>	<b>17,21</b>	<b>18,78</b>	<b>-8%</b>
	%		
	43%	45%	
Vertriebskosten	-12,67	-12,90	2%
Allg. Verwaltungskosten	-7,13	-6,38	-12%
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>-2,60</b>	<b>-0,50</b>	<b>-417%</b>
Finanzergebnis	-0,25	-0,22	-11%
Steuern	-0,03	0,11	
<b>Periodenergebnis nach Steuern</b>	<b>-2,87</b>	<b>-0,61</b>	<b>-370%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1,74</b>	<b>4,14</b>	<b>-58%</b>
<b>Cashflow</b>	<b>-1,05</b>	<b>-1,45</b>	
<b>Cash-Bestand</b>	<b>0,95</b>	<b>2,22</b>	

# DIGITAL | Deep Dive

Umsatzrückgang zu VJ basiert auf FAIRRANK, Bizhero und auf dem degenerierenden Software-Geschäft. Media 11880 auf Vorjahresniveau.



## Umsatz 2022 in Mio. €



## Media Leistungskennzahlen

	9M 2022 IST	9M 2021 IST	%
Ø ARPA Neukunden TS / KAM	714 € / 11.671 €	864 € / 4.640 €	
Ø ARPA Gesamt	935 €	818 €	14%
Ø Abschlussquote TS	5,43%	4,50%	21%
<b>Kunden</b>	<b>45.068</b>	<b>45.048</b>	<b>0%</b>
<b>Netto Kundenwachstum YTD</b>	<b>1.172</b>	<b>182</b>	<b>544%</b>
FTE TS / CS / KAM *	58 / 39 / 5	75 / 42 / 8	
Ø AEW je FTE TS / KAM	11.748 € / 21.542 €	9.667 € / 16.237 €	

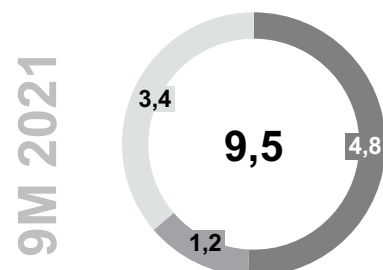
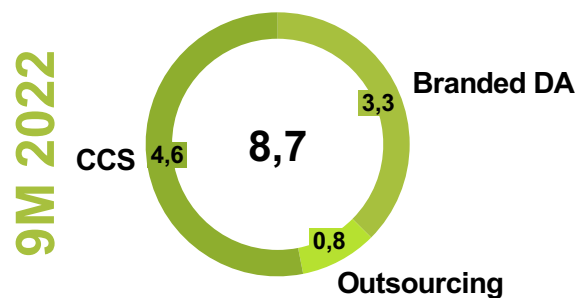
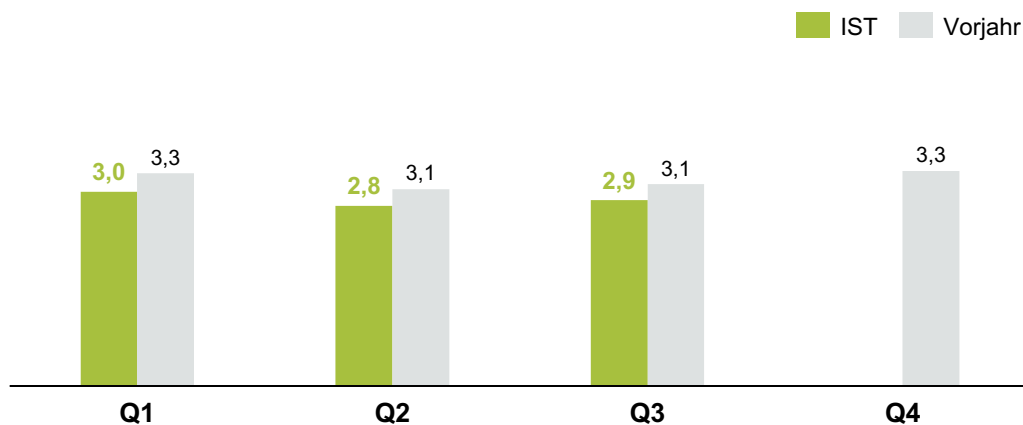


# AKL | Deep Dive

September unter BDG, YTD +2%. Im Vergleich zum VJ -8%, der Bereich CCS +34% kann den Verlust im Auskunftsgeschäft nicht vollständig kompensieren.



## Umsatz 2022 in Mio. €



## AKL Leistungskennzahlen

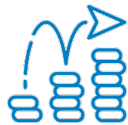
	9M 2022 IST	9M 2021 IST	%
FTE auf Payroll*	97,5	102,3	-5%
FTE Extern	47,0	33,4	41%
Summe FTE	144,4	135,8	6%
Anzahl Calls Branded	705 T.	1.145 T.	-39%
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-38,4%	-15,0%	
Ø Umsatz / Call Branded	4,63 €	4,20 €	
Anzahl CCS-Kunden**	14	13	8%
CCS-Neukunden Pipeline**	5	7	

\* aktueller Monat & ø, ohne TL & Trainer

\*\* aktueller Monat

# 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 die kommenden Monate 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



Fast Forward

Q2



Mongolei –  
gestoppt!



Neues  
Geschäftsfeld  
B2B

Q4



Sourcing-  
Optimization



Transaktions-  
management



# Projekt Hailstorm | Umsetzung der Preiserhöhung 2022 im Zeitablauf

Das Projekt verläuft größtenteils analog der Planungen, der abgegrenzte Umsatz ist geringfügig unter Budget.



**Erwarteter Mehrumsatz 2022: 620 T€**

\* Kein Sonderkündigungsrecht bei Preiserhöhung

\*\* Kunden mit Ablauf der Vertragslaufzeit

\*\*\* Kunden, die nicht in Kampagnen sind & Vertrag <3 Monate



# Nach Abstimmung mit dem AR wurde die Guidance angepasst!

Die neue Guidance entspricht den aktuellsten Erkenntnissen (11/22) und wurde am 03.11.2022 publiziert.

	Guidance 2022	Update 2022
<b>Umsatz Konzern</b>	54,8 bis 60,6	<b>54,0 bis 56,5</b>
<b>EBITDA Konzern</b>	3,3 bis 4,3	<b>1,5 bis 2,5</b>
<b>Cash-Bestand Konzern*</b>	1,5 bis 2,4	<b>1,0 bis 1,8</b>

In Mio. €

\* Zahlungsmittel mit und ohne Verfügungsbeschränkung sowie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte. Das Darlehen des Hauptgesellschafters i.H.v. 2,0 Mio. € ist berücksichtigt.

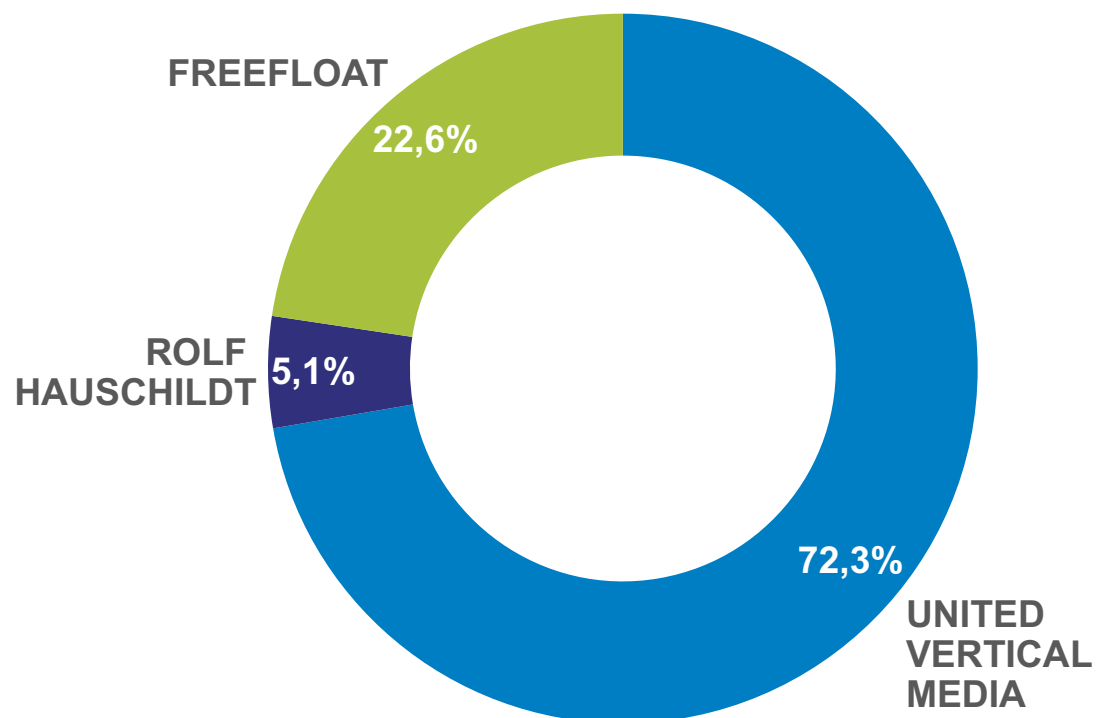






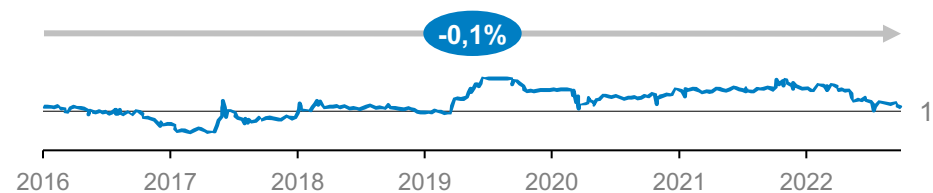
# Im September 2022 schwankte der Aktienkurs zwischen 1,10 € - 1,23 €.

## Aktionärsstruktur

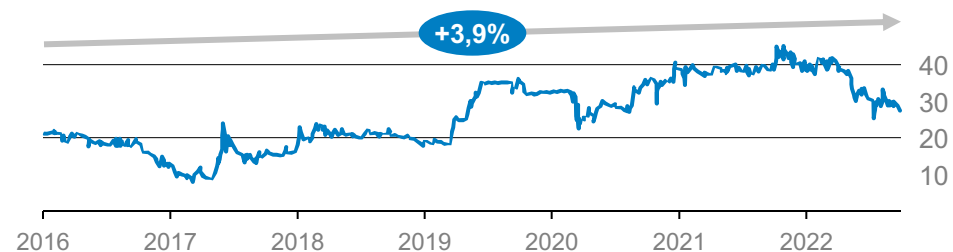


## Aktien

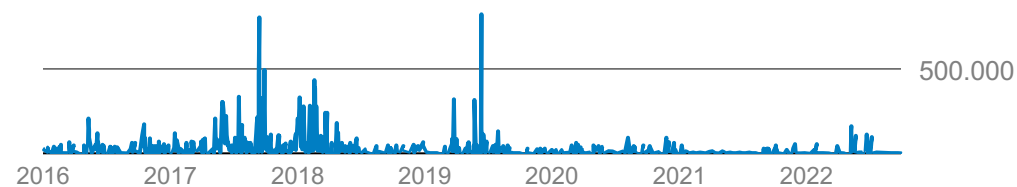
### Schlusskurs (in €)



### Marktkapitalisierung (in Mio. €)



### Volumen



# Q&A

## Finanzkalender 2022

29. November 2022

Deutsches Eigenkapitalforum 2022

# Abkürzungsverzeichnis



<b>AD</b>	Active Directory	<b>KPI</b>	Key Performance Indicator
<b>AEW</b>	Auftragseingangswert	<b>KW</b>	Kalenderwoche
<b>AG</b>	Aktiengesellschaft	<b>LTI</b>	Long Term Incentive
<b>AKL</b>	Auskunftslösungen	<b>M</b>	Monate
<b>Allg.</b>	Allgemeine	<b>MA</b>	Mitarbeiter
<b>ARPA</b>	Average Revenue per Account	<b>MDM</b>	Master Data Management
<b>BDA</b>	Branded Directory Assistance	<b>Mio.</b>	Million
<b>BDG</b>	Budget	<b>n.a.</b>	nicht abgegrenzt
<b>Ca.</b>	Circa	<b>OVH</b>	Overhead
<b>CCS</b>	Call Center Services	<b>PDT</b>	Portal Duration Time
<b>CRM</b>	Customer Relationship Management	<b>SEA</b>	Search Engine Advisory
<b>CS</b>	Customer Sales	<b>SEO</b>	Search Engine Optimization
<b>DA</b>	Directory Assistance	<b>RFC</b>	Revised Forecast
<b>DTAG</b>	Deutsche Telekom AG	<b>RS</b>	Rückstellungen
<b>EBITDA</b>	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	<b>T.</b>	Tausend
<b>EOY</b>	Earnings-over-year	<b>TL</b>	Teamleiter
<b>FB-Anzeigen</b>	Facebook-Anzeigen	<b>TS</b>	Telesales
<b>FTE</b>	Full Time Equivalent	<b>VJ</b>	Vorjahr
<b>GJ</b>	Geschäftsjahr	<b>WFDJ</b>	wirfindendeinenJOB.de
<b>GTM</b>	Go-to-Market	<b>WKDB</b>	erkenntdenBESTEN.de
<b>Inkl.</b>	Inklusive	<b>WP</b>	Wertpapiere
<b>IFRS</b>	International Financial Reporting Standards	<b>YOY</b>	Year over Year
<b>IVGG</b>	Immaterielle Vermögensgegenstände	<b>YTD</b>	Year-to-date
<b>KAM</b>	Key Account Manager		