



# Jahresabschluss 2024 & Q1-Ergebnisse 2025

**Christian Maar, CEO**

08.05.2024



# 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 GJ 2024

**03** | Finanzkennzahlen Q1 2025

**04** | Ausblick GJ 2025

# 01 Überblick 11880

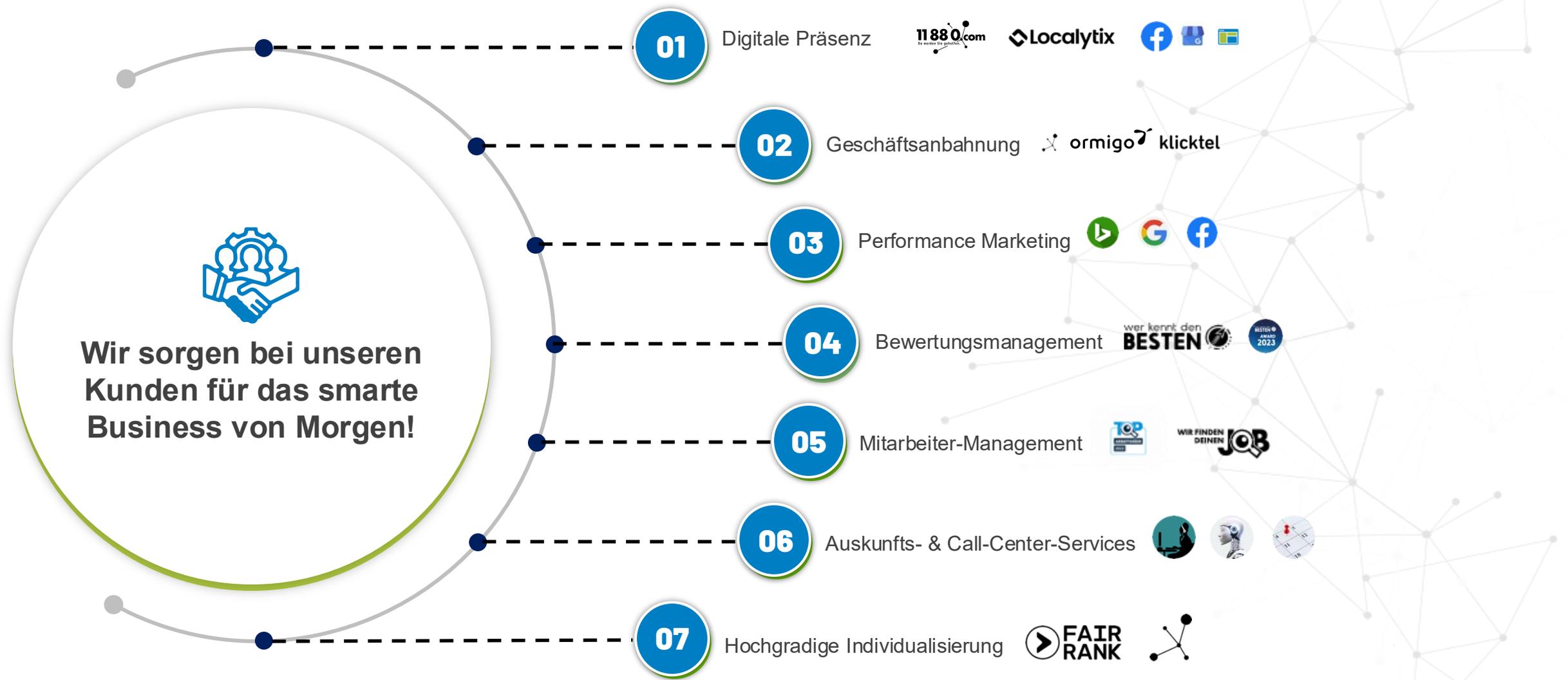


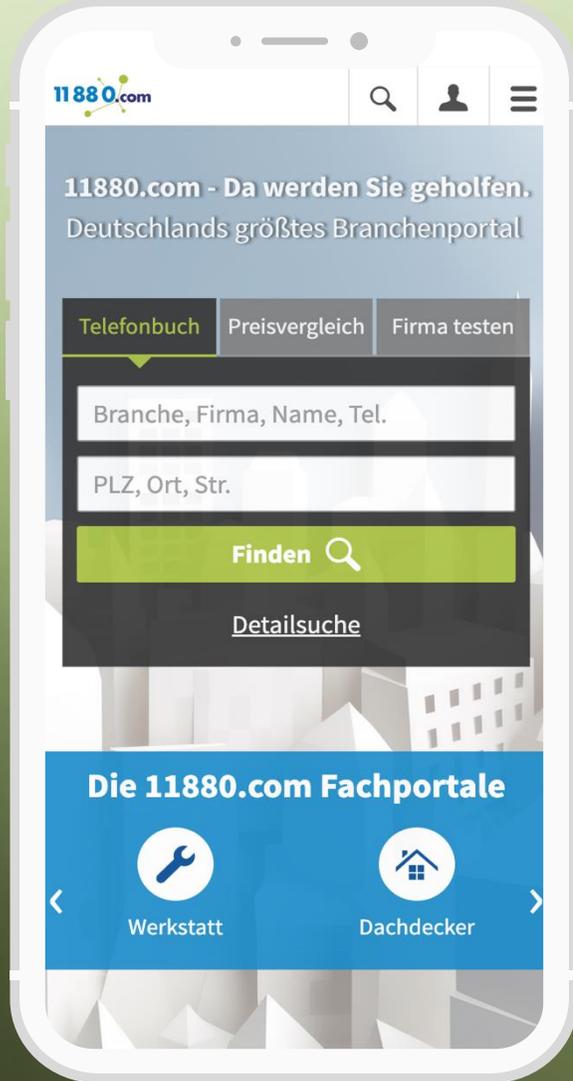
# ERFOLGE 2024

- **Stabiler Umsatz und Erweiterung des operativen Geschäfts** trotz sehr herausfordernder wirtschaftlicher Rahmenbedingungen
- Erfolgreicher Beginn der **Monetarisierung von werkenntdenBESTEN**
- **Steigerung des Kundenmehrwerts** durch gezielten Einsatz intelligenter **KI-Lösungen** in Prozessen und Produkten
- **Erfolgreiche Vermarktung** des **11880-Sprachbots**
- **Erweiterung des Produktportfolios und Erschließung neuer Kundengruppen** bei den Tochtergesellschaften **Fairrank** und **Ormigo**



# Produkt-Portfolio



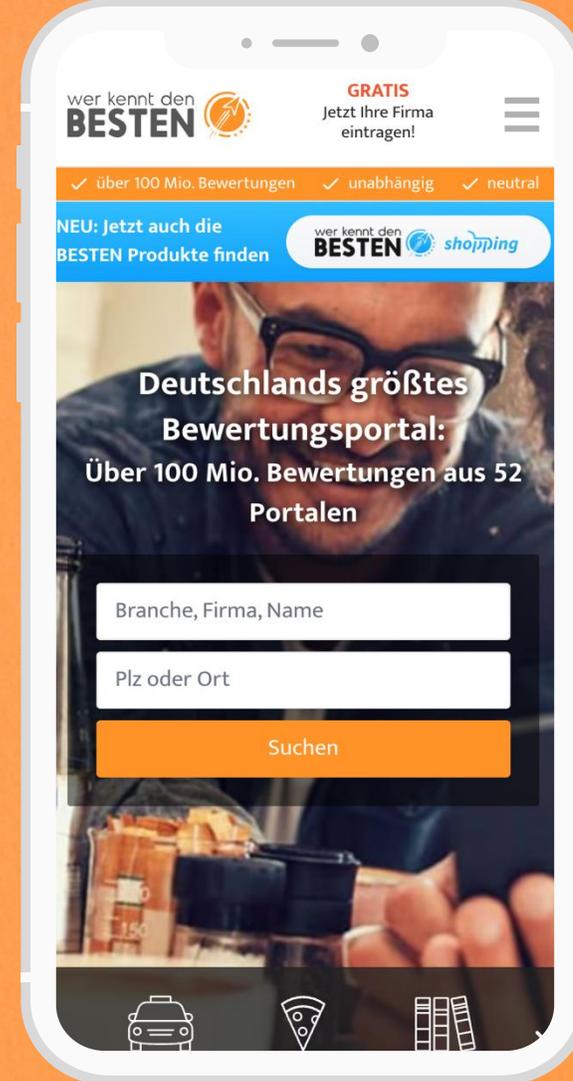


6.000  
Angebots-  
anfragen  
pro Monat

37,3 Mio.  
Nutzer pro Jahr

4,4 Mio.  
gelistete  
Firmen

# werkenntdenBESTEN



100M+  
Bewertungen

1,6M+  
Unternehmen

Aus 50+  
Portalen

# werkenntdenBESTEN 2024 sehr erfolgreich

Über 12.500 wkdB-Kunden in 12 Monaten!



## werkenntdenBESTEN

- 12.500 zahlende wkdB-Kunden in 2024
- Jährlicher Kundenwert liegt Ende 2024 bei 1,4 Millionen Euro.
- Bis Ende 2024 ist der Ausbau des Produktportfolios rund um das Bewertungsmanagement erfolgt.
- Weitere effiziente Vermarktungsmöglichkeiten und Produktfeatures für unsere Kunden sind geplant!

# erkenntenBESTEN | Ein Blick in die Zukunft

Mit einem leistungsstarken Produkt die Nummer 1 für Reputationsmanagement

## MEILENSTEINE



## Ausblick für 2025

1. Ausbau Produktfeatures für Bewertungsmanagement
2. Nutzung von KI zur Analyse von Bewertungen
3. Reseller-Zusammenarbeit für Bewertungsmanagement-Produkte
4. Optisches Re-Design des Portals ab Mitte 2025
5. Erschließung mittelständischer und kaufkräftiger Kundengruppen

## Ziel 2026:

„erkenntenBESTEN“ wird Deutschlands Marktführer für Bewertungs- & Reputationsmanagement!



# Das Geschäftsjahr 2024 wurde auf Gruppenebene erfolgreich abgeschlossen

EBITDA und Cashflow über Vorjahr



## WIRTSCHAFTLICHES GESAMTUMFELD

Der Markt ist geprägt von einem hohen Anstieg der Insolvenzen (12/24 +24% ggü. VJ). Durch die anhaltende Rezession ist unser primäres Kundenset (SMB) wieder verstärkt auf Leads angewiesen.



## UMSATZENTWICKLUNG

Konzern-Umsatz EoY auf Vorjahresniveau.



## CASHFLOW

EoY beträgt der Cash-Bestand 2,43 Mio. € und der Cashflow-EoY +0,88 Mio. €. Beide Werte deutlich über Vorjahr.



## TELEFONAUSKUNFT

Umsatz EoY wie prognostiziert unter Vorjahr. 11833-Calls sind seit Ende November 2024 nur rudimentär zu 11880 konvertiert.



## DIGITAL

Umsatz EoY unter Vorjahresniveau. PpL-Markt für Ormigo weiterhin herausfordernd.

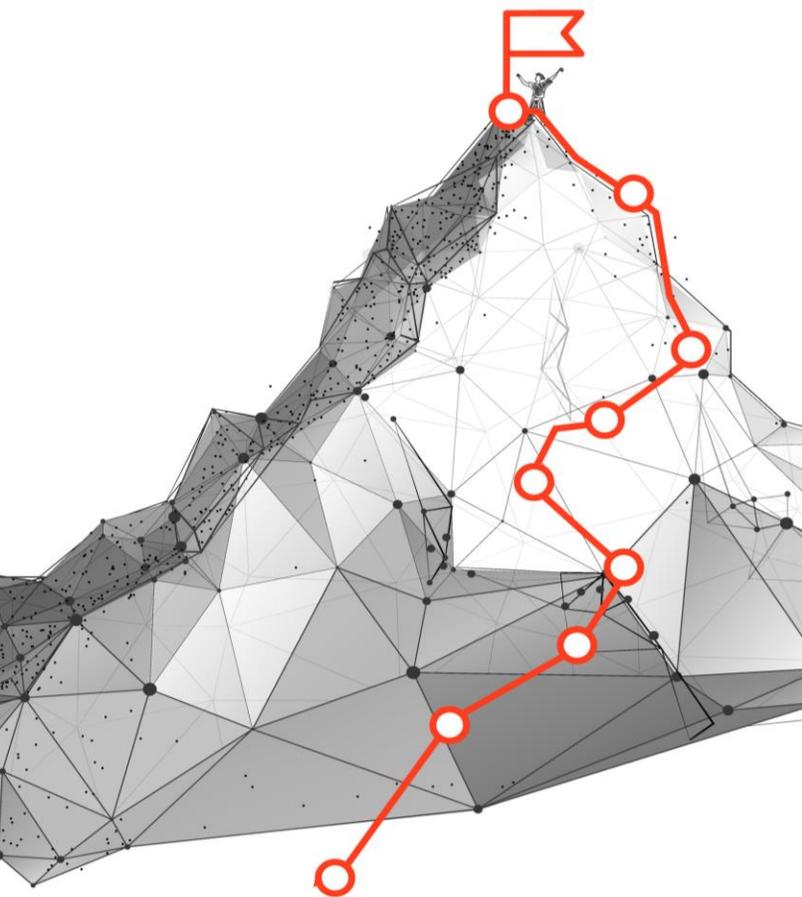


## STRATEGIE / PROJEKTE

Das Projekt Mietkostenreduktion führte bereits 2024 zu deutlichen Einsparungen. Umzug ca. Mitte Juni 2025.

# Die Guidance wurde in allen Punkten bestätigt!

Die Zielwerte wurden trotz des schwierigen Marktumfelds erreicht.



Guidance 2024

Prognose 2024

UMSATZ KONZERN

**54,3 bis 60,0 Mio. €**



EBITDA KONZERN

**3,1 bis 4,6 Mio. €**



CASH-BESTAND KONZERN

**1,9 bis 2,7 Mio. €**



IST EoY 2024

UMSATZ KONZERN

**55,64 €**



EBITDA KONZERN

**3,89 Mio. €**



CASH-BESTAND KONZERN

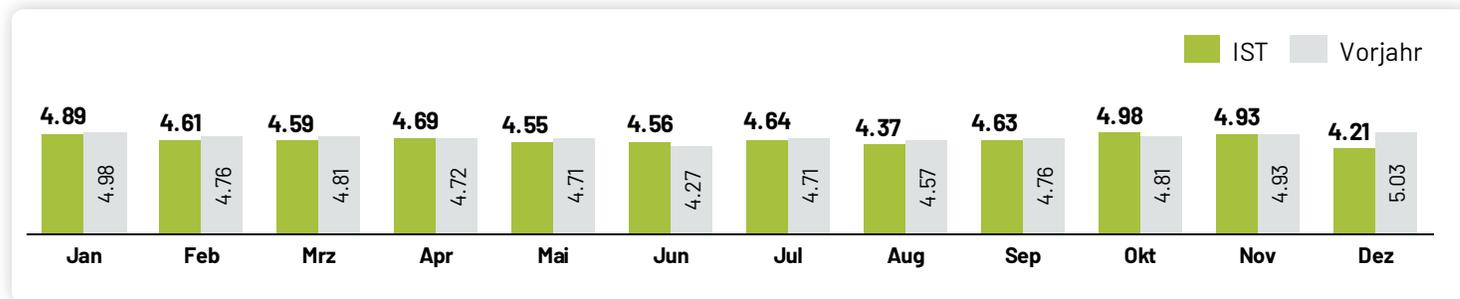
**2,43 Mio. €**



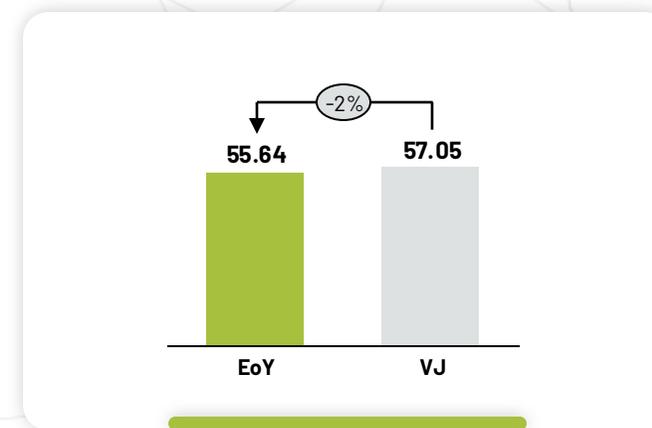
# EBITDA und Umsatz für das GJ 2024 innerhalb der Guidance

Die Werte entsprechen den Erwartungen und spiegeln das komplexe wirtschaftliche Gesamtumfeld

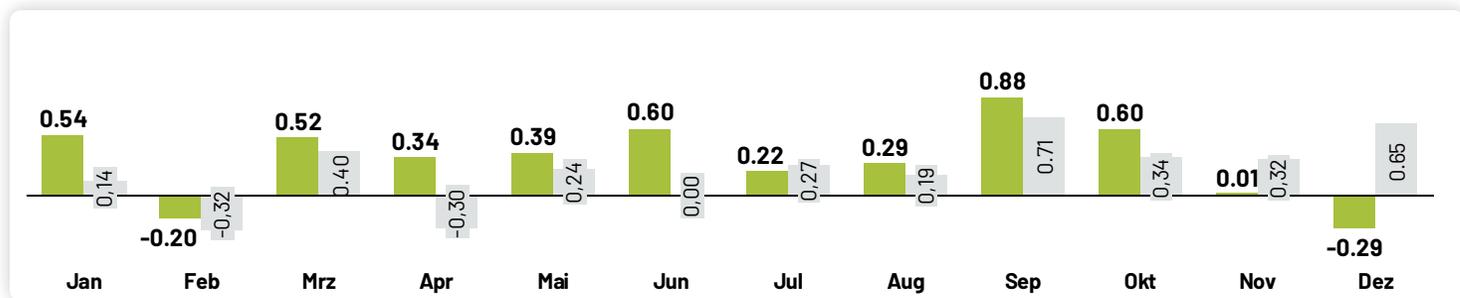
## UMSATZ KONZERN 2024 IN MIO. €



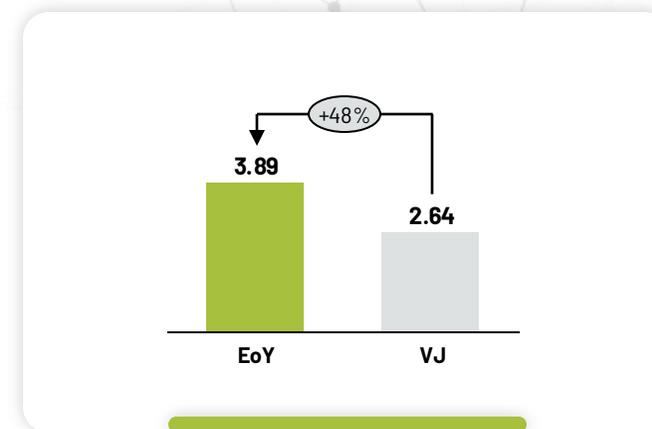
Guidance 2024: 54,3 – 60,0



## EBITDA KONZERN 2024 IN MIO. €



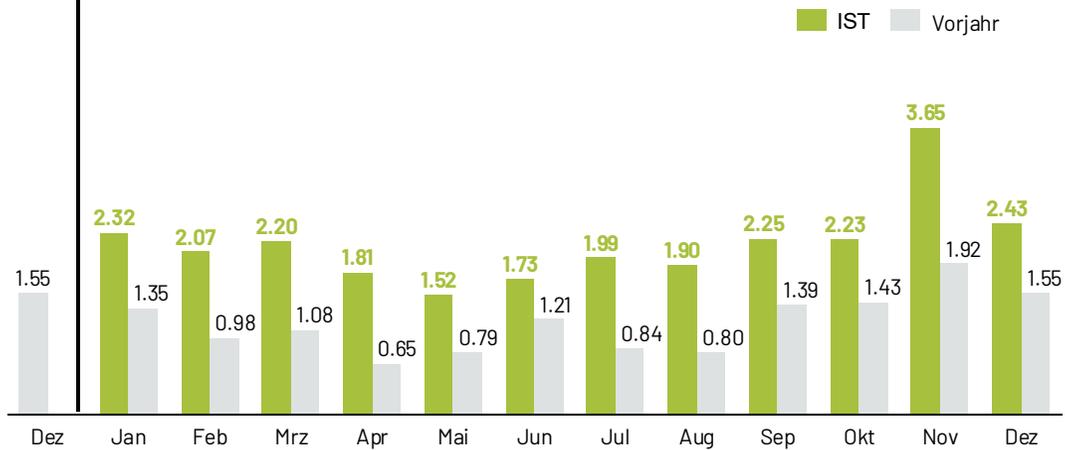
Guidance 2024: 3,1 – 4,6



# Cash-Bestand EoY mit 2,43 Mio. € im oberen Bereich der Guidance

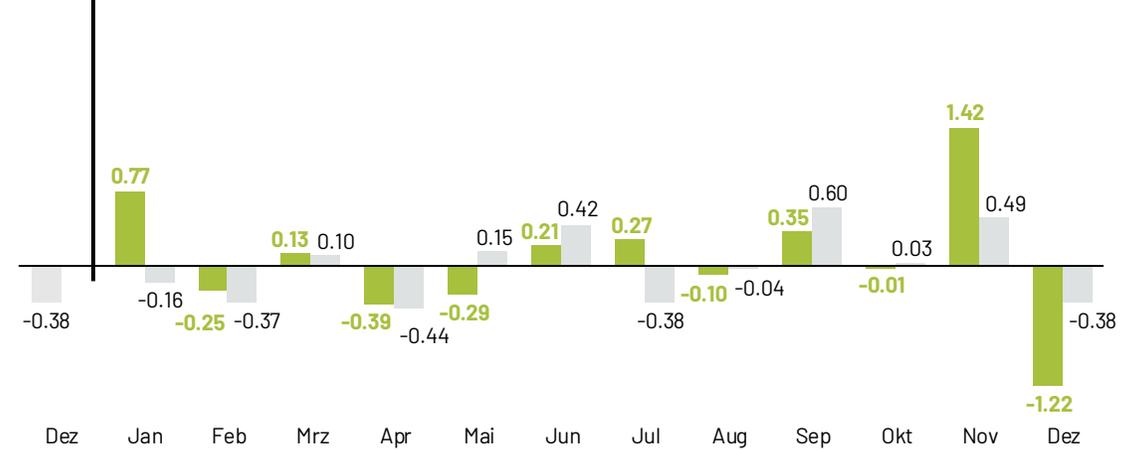
Cash-Bestand EoY deutlich über VJ. CF 12/24 inkl. Rückzahlung eines verfrüht eingegangenen Vermieterzuschusses (0,73 Mio. €)

CASH-BESTAND KONZERN 2024 IN MIO. €



**Guidance 2024: 1,9 – 2,7**

CASHFLOW KONZERN 2024 IN MIO. €



**EoY 2024: 0,88 | EoY 2023: 0,03**

# EBIT (Betriebsergebnis) und EBITDA deutlich über Vorjahr

Sondereffekt Miete, geringere Personal- und Produktionskosten sowie niedrigere Forderungsverluste tragen das positive EBITDA

11880 SOLUTIONS-GRUPPE IN MIO. €

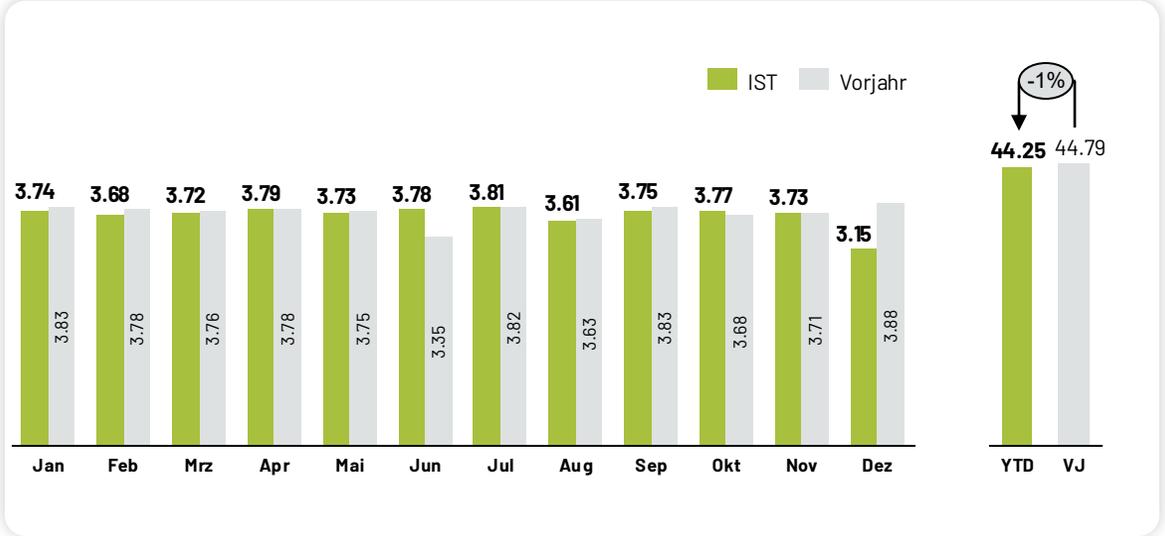
	12M 2024 IST	12M 2023 IST	%
Umsatzerlöse AKL	11,39	12,26	-7%
Umsatzerlöse Digital	44,25	44,79	-1%
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>55,64</b>	<b>57,05</b>	<b>-2%</b>
Variable COGS	-28,37	-29,58	4%
Fixe COGS	-2,15	-2,11	-2%
<b>BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ</b>	<b>25,12</b>	<b>25,36</b>	<b>-1%</b>
%	45%	44%	
Werbekosten	-0,36	-0,33	-8%
Personalkosten Overhead	-14,79	-14,77	0%
Abschreibungen	-4,73	-5,60	16%
Forderungsverluste	-2,94	-3,48	15%
Sonstige Verwaltungskosten	-3,14	-4,14	24%
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>-0,83</b>	<b>-2,96</b>	<b>72%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>3,89</b>	<b>2,64</b>	<b>48%</b>



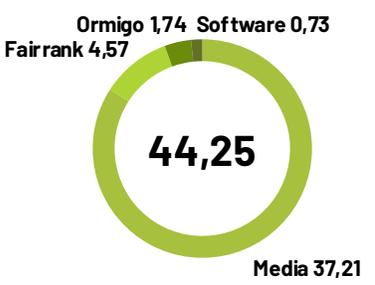
# DIGITAL | DEEP DIVE

Umsatz-EoY leicht unter Vorjahresniveau. Kundenbestand Media EoY >39.000 Kunden

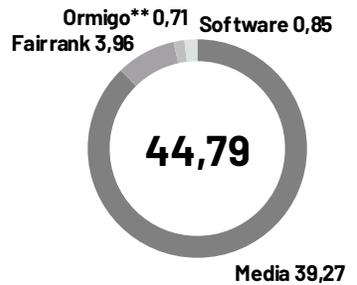
## UMSATZ 2024 IN MIO. €



## IST-EoY



## 2023-EoY



## MEDIA LEISTUNGSKENNZAHLEN

	12M 2024 IST	12M 2023 IST	%
Ø ARPA Neukunden TS / FR	765 € / 16.670 €	748 € / 13.250 €	
Ø ARPA Gesamt	1.010 €	956 €	6%
Ø Abschlussquote TS	5,85%	5,12%	14%
<b>KUNDEN</b>	<b>39.633</b>	<b>41.349</b>	<b>-4%</b>
<b>NETTO KUNDENWACHSTUM</b>	<b>-1.716</b>	<b>-4.125</b>	<b>58%</b>

FTE TS / CS / FR *	56 / 36 / 7	53 / 33 / 7	
Ø AEW je FTE TS / FR	11.968 € / 25.873 €	10.199 € / 23.715 €	

ARPA gesamt, Kundenzahl und Kundenwachstum inkl. FAIRRANK

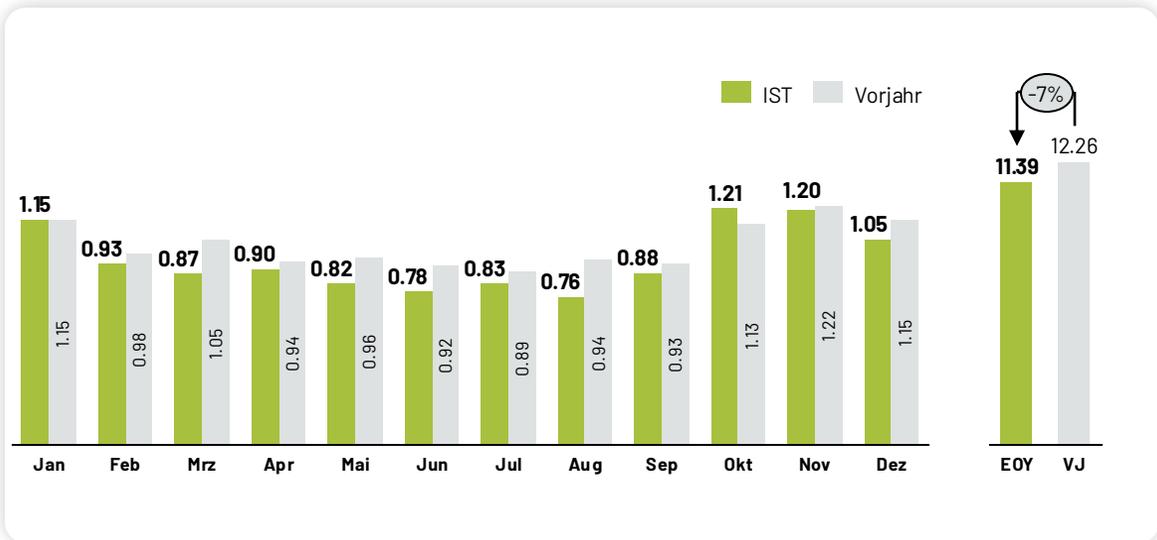
\* aktueller Monat

\*\* Ornigo GmbH erst ab 09/23 konsolidiert

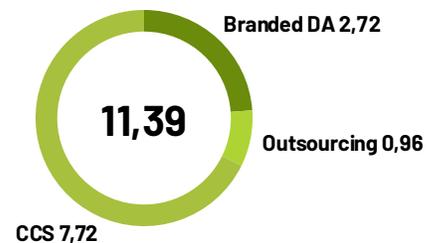
# TELEFONAUSKUNFT | DEEP DIVE

Umsatz-EoY unter Vorjahr

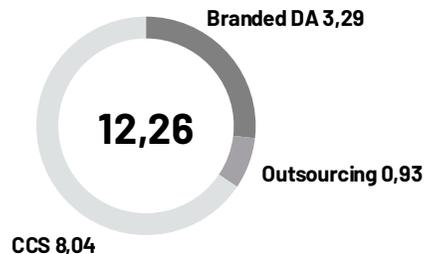
## UMSATZ 2024 IN MIO. €



## IST-EoY



## 2023-EoY



## AUSKUNFT LEISTUNGSKENNZAHLEN

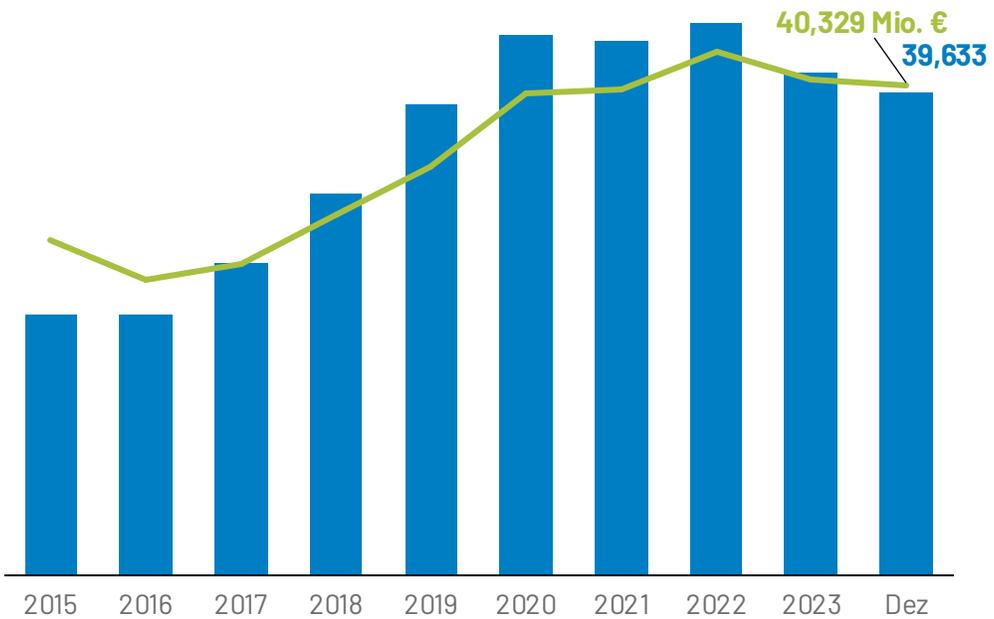
	12M 2024 IST	12M 2023 IST	%
FTE auf Payroll*	80,8	86,5	-7%
FTE Extern*	36,0	43,8	-18%
<b>SUMME FTE</b>	<b>116,8</b>	<b>130,3</b>	<b>-10%</b>
Anzahl Calls Branded	534 T.	677 T.	
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-21%	-25%	
<b>Ø UMSATZ / CALL BRANDED</b>	<b>5,10 €</b>	<b>4,86 €</b>	<b>5%</b>
<b>Ø PDT / Call Branded in sek.**</b>	<b>134</b>	<b>125</b>	<b>7%</b>
Anzahl CCS-Kunden**	14	14	
CCS-Neukunden Pipeline**	2	5	-60%

\* aktueller Monat & Ø, ohne TL & Trainer

\*\* aktueller Monat

# Dezember 2024

— Kundenwert  
 ■ Kundenanzahl



## SISTRIX WETTBEWERBSVERGLEICH

check24.de	(220)
dasoertliche.de	(59)
gelbeseiten.de	(32)
wer kennt den BESTEN	28
11880.com	12
cylex.de	(6)
my-hammer.de	(6)
aroundhome.de	(2)

## TRAFFIC SEITENAUFRUFE

11880.com	5,9 Mio.
wer kennt den BESTEN	2,6 Mio.
Sonstige FP	231 T.
Redlight Guide	177 T.
Heizung	56 T. ★
WIR FINDEN DEINEN JOB	1 T.

# 03 Finanzkennzahlen Q1 2025



# Stabiler Cash-Bestand in einem herausfordernden Marktumfeld

Konzern-Umsatz leicht unter Vorjahresniveau



## WIRTSCHAFTLICHES GESAMTUMFELD

Aufgrund einer Vielzahl von erratischen Entscheidungen im **politischen** und **wirtschaftlichen Umfeld** ist der **Gesamtmarkt** von großen **Unsicherheiten** geprägt.



## UMSATZENTWICKLUNG

Konzern-Umsatz YTD wie prognostiziert leicht unter Vorjahr.



## CASHFLOW

Cash-Bestand März mit 2,36 Mio. € über Vorjahr. Der Cashflow März-YTD beträgt -0,07 Mio. € und ist somit unter Vorjahr.



## TELEFONAUSKUNFT

Umsatz März-YTD wie erwartet unter VJ. 11833-Calls sind seit November 2024 nur rudimentär zu 11880 konvertiert.



## DIGITAL

Umsatz März-YTD minimal unter Vorjahr. Fairrank-Umsatz über und 11880 Media-Umsatz unter Vorjahresniveau.

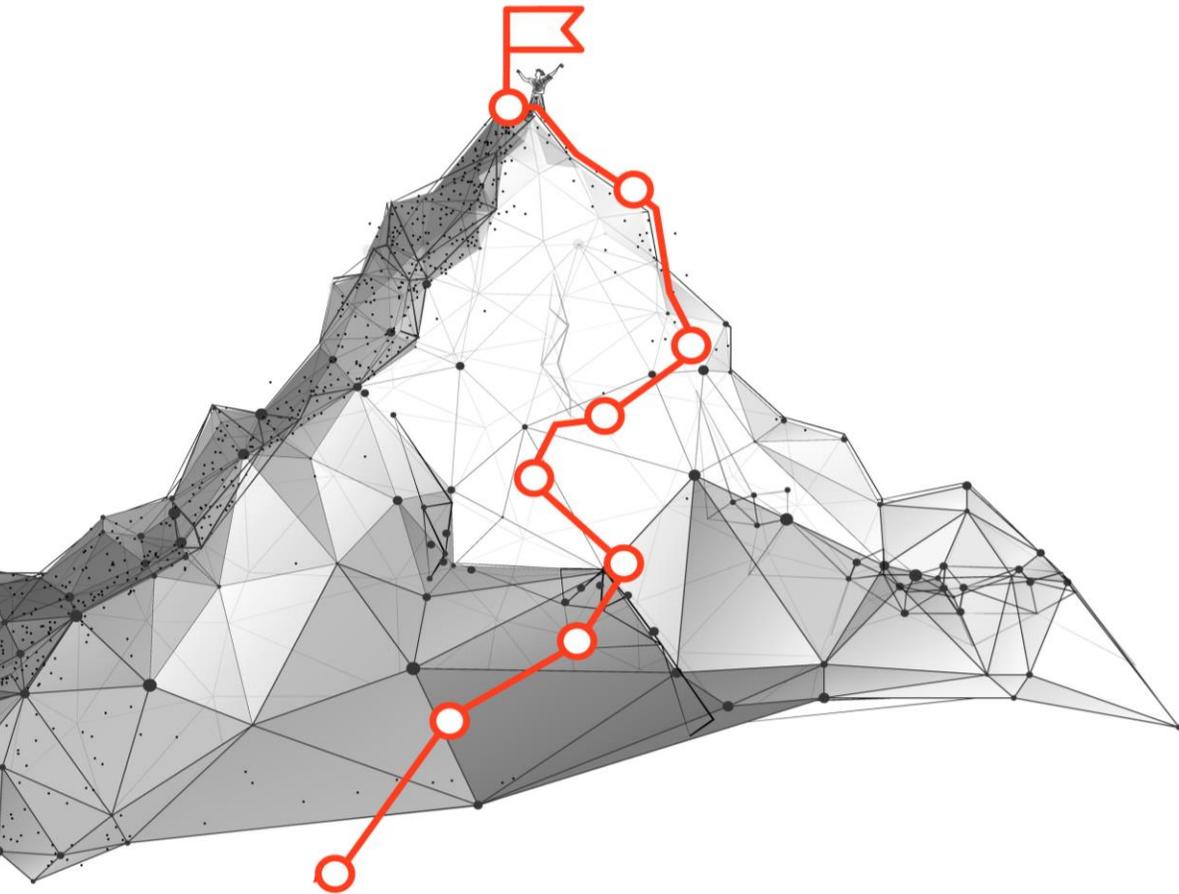


## STRATEGIE / PROJEKTE

Aktuell erarbeitet das Team eine VMS-Story (Vision, Mission, Strategy).

# 2025: Positiver Cashflow und Cash-Bestand im Fokus

Strategische Entscheidungen und Produktportfolio-Selektion werden intensiv auf kurzfristigen ROI geprüft



## Guidance 2025

UMSATZ KONZERN

**53 bis 57 Mio. €**

EBITDA KONZERN

**3 bis 4 Mio. €**

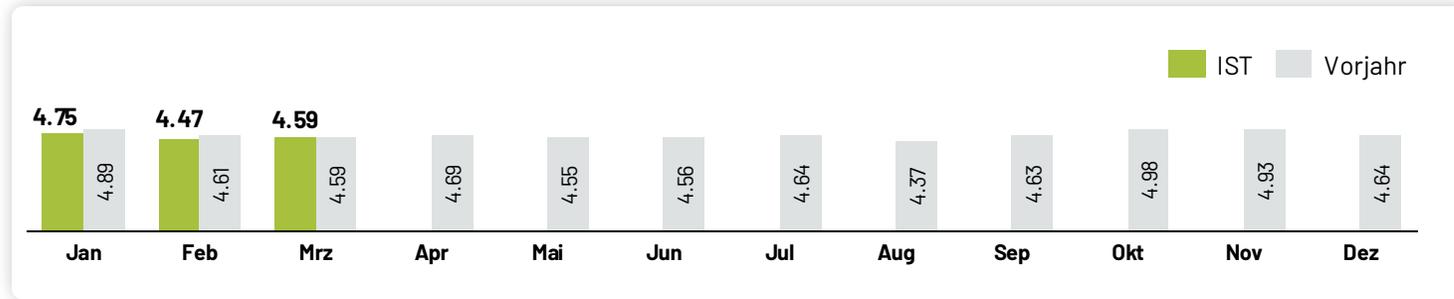
CASH-BESTAND KONZERN

**2,8 bis 3,5 Mio. €**

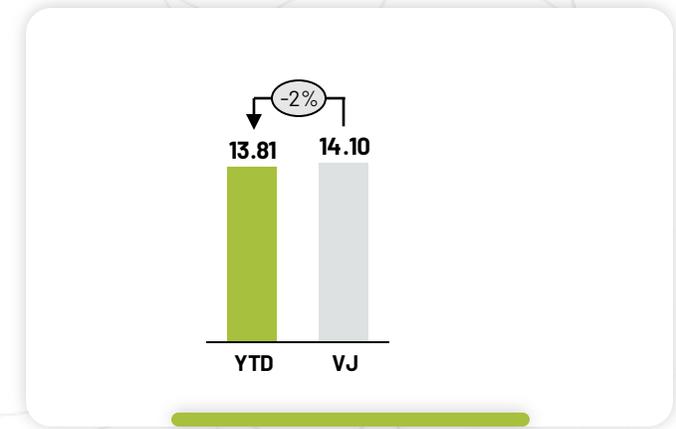
# Umsatz YTD leicht unter Vorjahr– Stabilität trotz Marktvolatilität

EBITDA aufgrund geringerer Umsatzerlöse und höherer Personalkosten unter Vorjahr

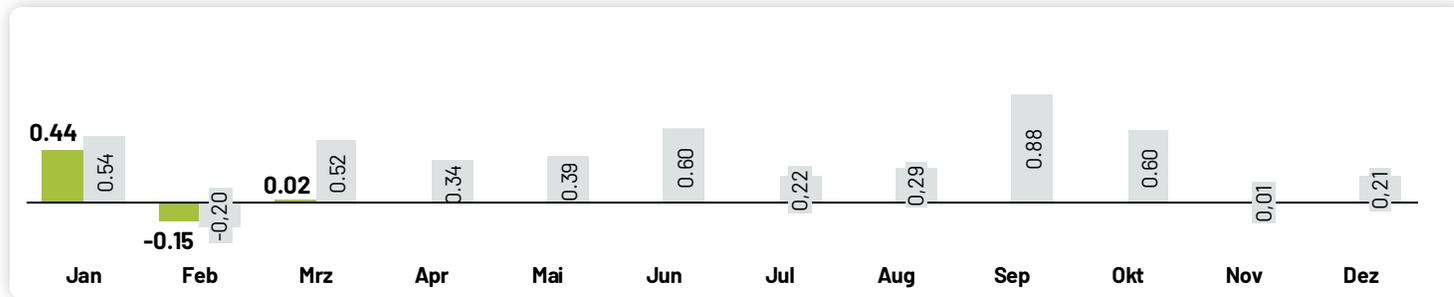
## UMSATZ KONZERN 2025 IN MIO. €



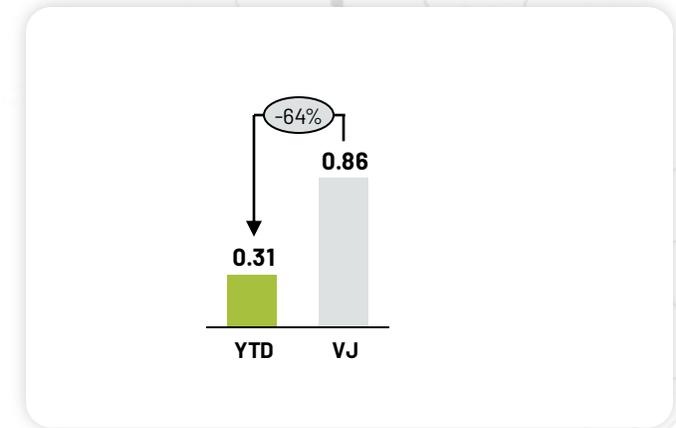
Guidance 2025: 53 – 57 Mio. €



## EBITDA KONZERN 2025 IN MIO. €



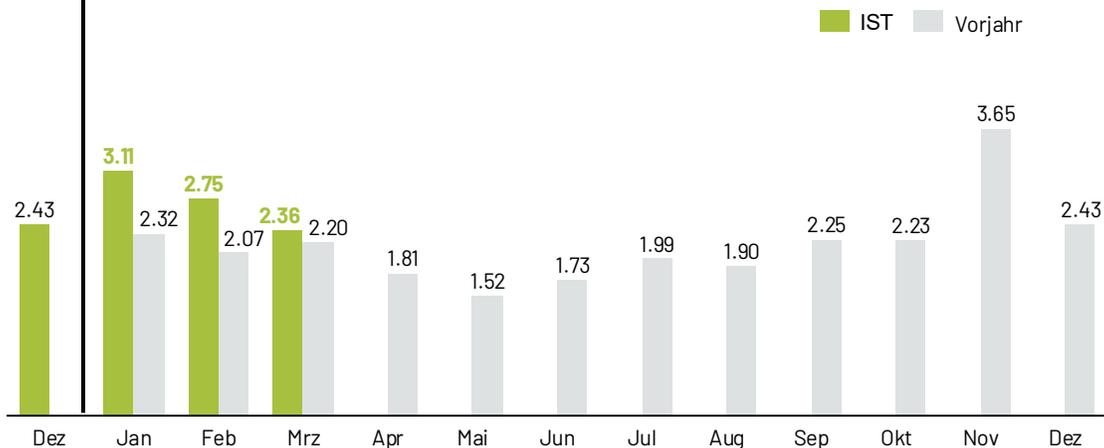
Guidance 2025: 3 – 4 Mio. €



# Cash-Bestand März deutlich über Vorjahr

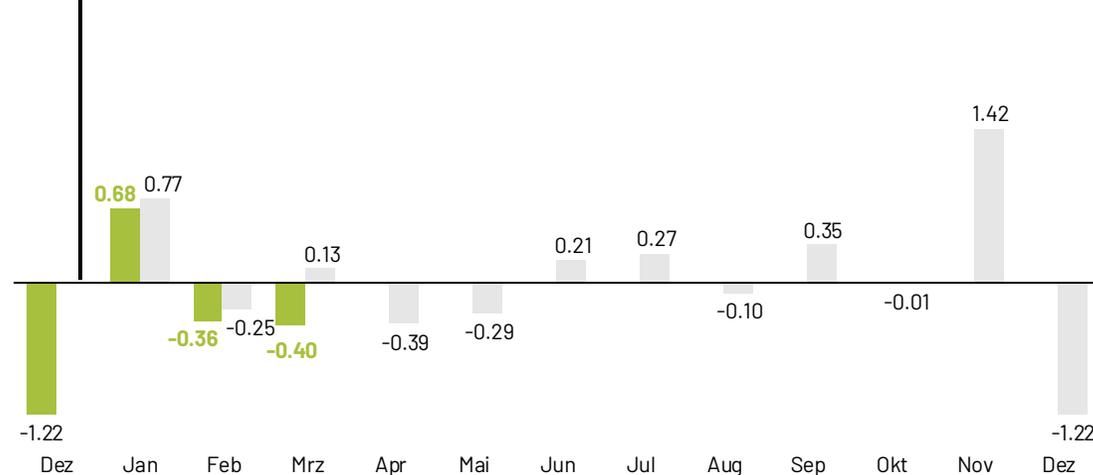
Cashflow März-YTD unter Vorjahr

## CASH-BESTAND KONZERN 2025 IN MIO. €



**Guidance 2025: 2,8 – 3,5**

## CASHFLOW KONZERN 2025 IN MIO. €



**YTD 2025: -0,07 | YTD 2024: 0,65**

# EBITDA aufgrund geringerer Umsatzerlöse unter Vorjahr

Urlaubsrückstellungen YTD 03/25 wegen späterer Osterferien 0,29 Mio. € über Vorjahr

11880 SOLUTIONS-GRUPPE IN MIO. €

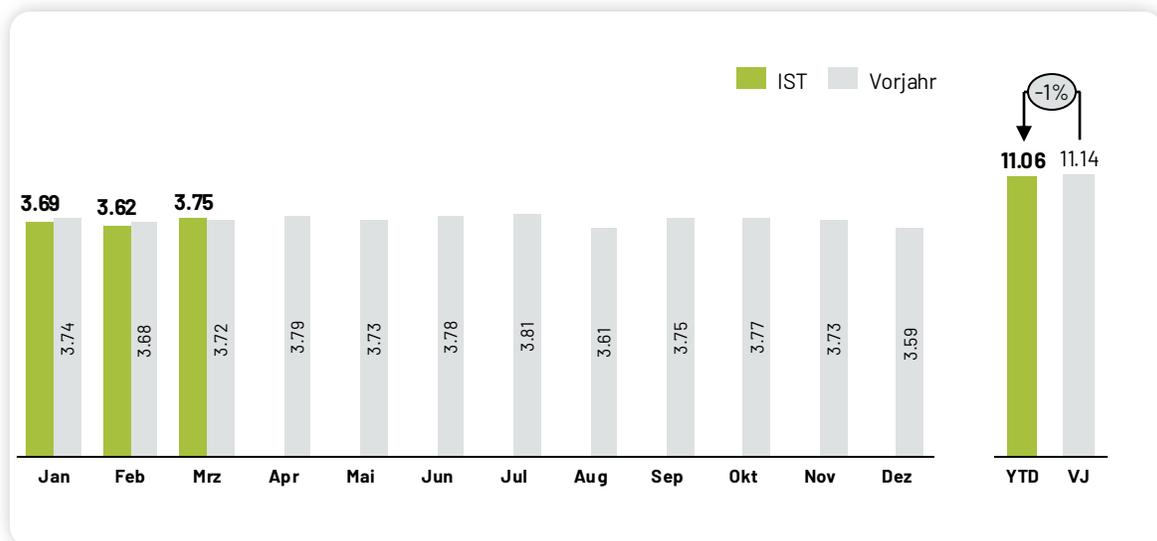
	3M 2025 IST	3M 2024 IST	%
Umsatzerlöse AKL	2,74	2,95	-7%
Umsatzerlöse Digital	11,06	11,14	0%
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>13,81</b>	<b>14,10</b>	<b>-2%</b>
Variable COGS	-7,43	-7,30	-2%
Fixe COGS	-0,51	-0,57	11%
<b>BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ</b>	<b>5,90</b>	<b>6,22</b>	<b>-5%</b>
%	43%	44%	
Werbekosten	-0,07	-0,07	-10%
Personalkosten Overhead	-4,20	-3,84	-9%
Abschreibungen	-0,98	-1,22	19%
Forderungsverluste	-0,46	-0,53	13%
Sonstige Verwaltungskosten	-0,86	-0,93	8%
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>-0,68</b>	<b>-0,36</b>	<b>-87%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>0,31</b>	<b>0,86</b>	<b>-64%</b>



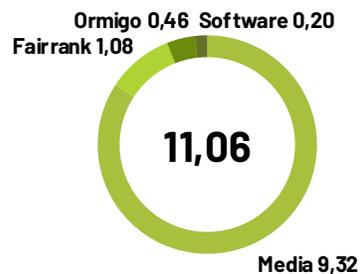
# DIGITAL | DEEP DIVE

Umsatz im März leicht über Vorjahresniveau

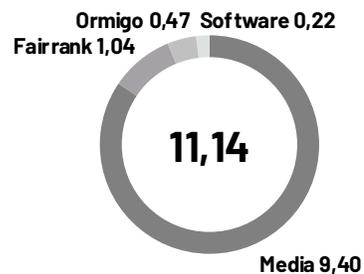
## UMSATZ 2025 IN MIO. €



## IST-YTD



## 2024-YTD



## MEDIA LEISTUNGSKENNZAHLEN

	3M 2025 IST	3M 2024 IST	%
Ø ARPA Neukunden TS / FR	655 € / 13.776 €	844 € / 21.030 €	
Ø ARPA Gesamt	1.018 €	987 €	3%
Ø Abschlussquote TS	5,88%	5,74%	2%
<b>KUNDEN</b>	<b>39.583</b>	<b>40.938</b>	<b>-3%</b>
<b>NETTO KUNDENWACHSTUM</b>	<b>-49</b>	<b>-411</b>	<b>-88%</b>
FTE TS / CS / FR *	53 / 33 / 7	48 / 33 / 7	
Ø AEW je FTE TS / FR	12.744 € / 21.835 €	13.173 € / 34.401 €	

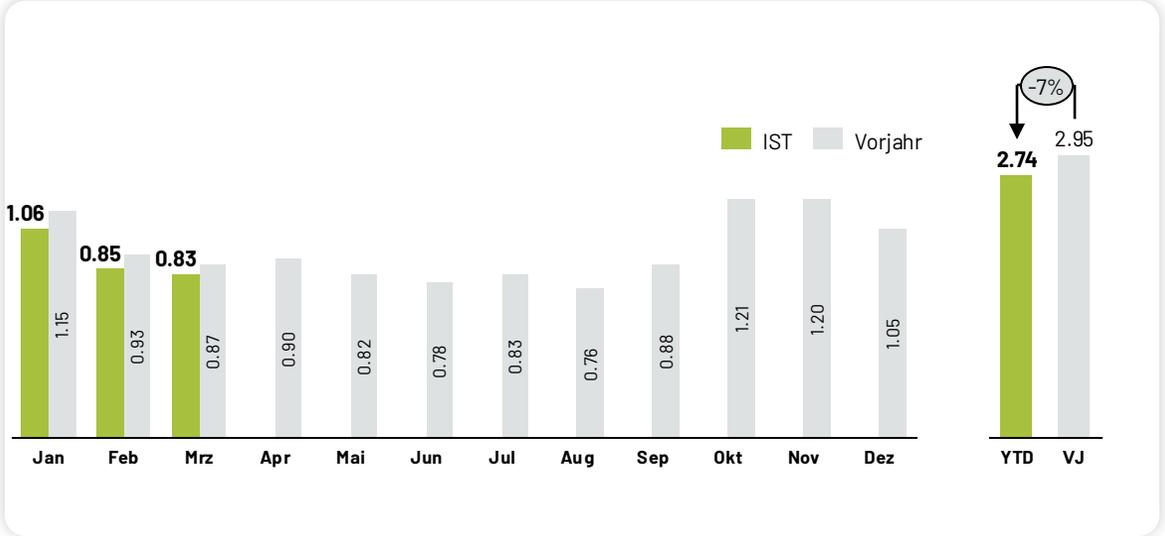
ARPA gesamt, Kundenzahl und Kundenwachstum inkl. FAIRRANK

\* aktueller Monat

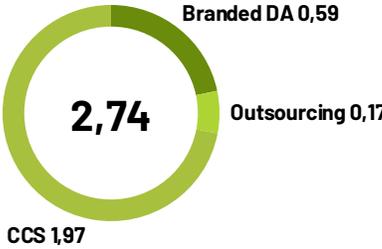
# TELEFONAUSKUNFT | DEEP DIVE

Umsatz März-YTD unter Vorjahresniveau. Bekanntes Bild: Längere Gesprächsdauer und geringere Auflegerquoten bei geringem Callvolumen

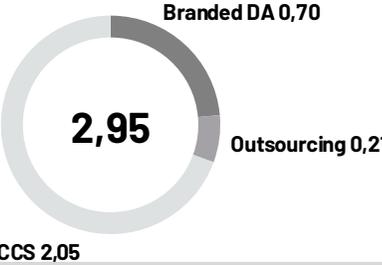
## UMSATZ 2025 IN MIO. €



## IST-YTD



## 2024-YTD



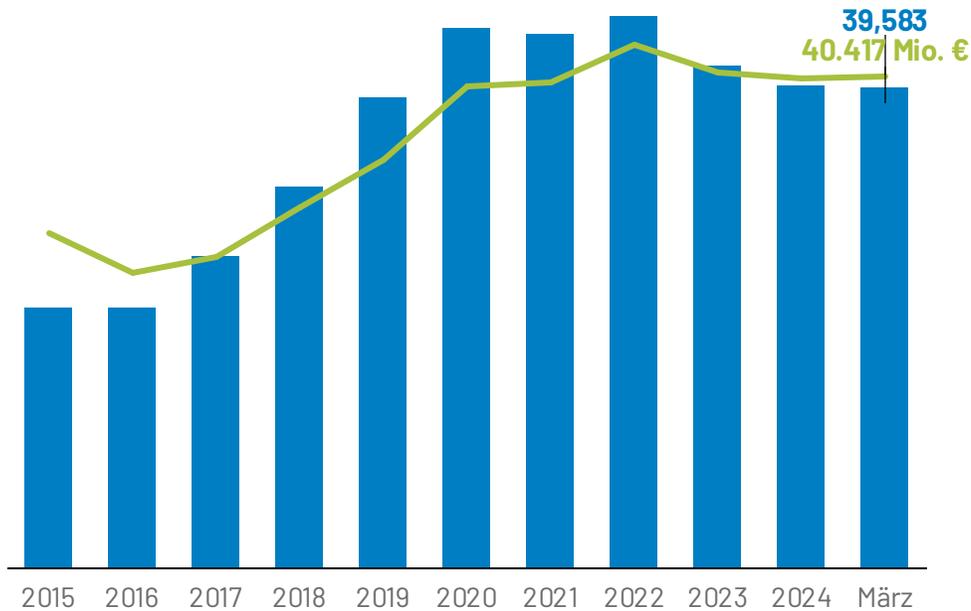
## AUSKUNFT LEISTUNGSKENNZAHLEN

	3M 2025 IST	3M 2024 IST	%
FTE auf Payroll*	80,6	83,9	-4%
FTE Extern*	32,7	42,6	-23%
<b>SUMME FTE</b>	<b>113,3</b>	<b>126,5</b>	<b>-10%</b>
Anzahl Calls Branded	111 T.	143 T.	
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-22%	-22%	
<b>Ø UMSATZ / CALL BRANDED</b>	<b>5,37 €</b>	<b>4,88 €</b>	<b>10%</b>
<b>Ø PDT / Call Branded in sek.**</b>	<b>139</b>	<b>132</b>	<b>5%</b>
Anzahl CCS-Kunden**	14	14	
CCS-Neukunden Pipeline**	2	4	-50%

\* aktueller Monat & ø, ohne TL & Trainer  
\*\* aktueller Monat

# März 2025

— Kundenwert  
 ■ Kundenanzahl



## SISTRIX WETTBEWERBSVERGLEICH

check24.de	(249)
dasoertliche.de	(68)
gelbeseiten.de	(37)
wer kennt den BESTEN	23
11880.com	11
cylex.de	(7)
my-hammer.de	(7)
aroundhome.de	(2)

## TRAFFIC SEITENAUFRUFE

11880.com	7,6 Mio.
wer kennt den BESTEN	3,8 Mio.
Sonstige FP	823 T.
Redlight Guide	153 T.
Beauty	147 T. ★
WIR FINDEN DEINEN JOB*	1 T.

# 04 Ausblick GJ 2025



# Die Projekte 2025 schaffen die Basis für effizientes Wachstum ab 2026

In 2025 wird das Kundenportfolio wieder ausgebaut und somit den Grundstein für Umsatzsteigerung legen

## Stabilisierung & Effizienzsteigerung

### Strategie

Die erste Analysephase zum **extern begleiteten VMS** (Vision-Mission-Strategy) **Workshop** ist abgeschlossen. Im Rahmen der WS wird eine **neue Strategie** erarbeitet, die die massiv veränderten äußeren Rahmenbedingungen berücksichtigt.

### Kundenentwicklung

In den letzten 24 Monaten wurde die **Kundenanzahl gezielt bereinigt / optimiert** und **Prozesse** für eine effizientere **Kundenentwicklung** etabliert.

### AKL

Im Segment AKL soll der marktbedingte **Rückgang der klassischen Telefonauskunft** durch die **DTAG-Calls kompensiert** werden. **Verstärkte Vertriebsaktivitäten im CCS-Bereich** sollen die Neukundengewinnung vorantreiben.

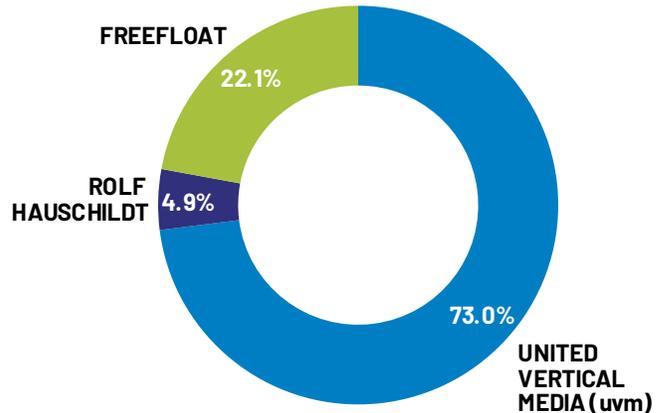
### Produkt

Die in den letzten Quartalen überarbeitete / durch **KI angereicherte Produktroadmap** von **wkdB** und **11880** wird in Q3 und Q4 entsprechend umgesetzt.

# Im 1. Quartal 2025 schwankte der Aktienkurs zwischen 0,64 € - 0,88 €

Kleinere Aktien derzeit nicht im Fokus von Kapitalanlegern

## AKTIONÄRSSTRUKTUR

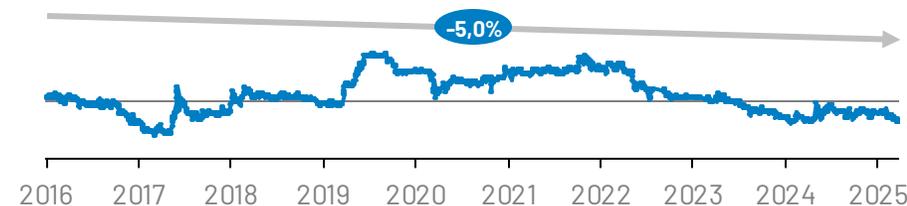


### Großaktionär uvm

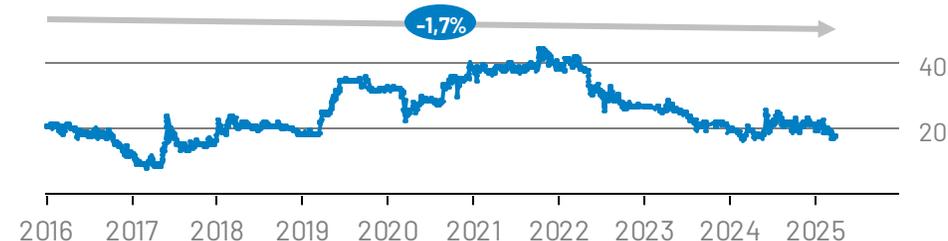
- **unterstützt den Kurs** der Gesellschaft mit dem Fokus auf nachhaltige Profitabilität,
- setzt für die Weiterentwicklung der Gesellschaft auf **operatives und**
- **anorganisches** Wachstum durch weitere Akquisitionen.

## AKTIEN

Schlusskurs (in €)



Marktkapitalisierung (in Mio. €)



# Q&A

## FINANZKALENDER 2025

**25. Juni 2025**

**07. August 2025**

**06. November 2025**

**25. November 2025**

Hauptversammlung

Halbjahreszahlen 2025

Zahlen Q3 2025

Deutsches Eigenkapitalforum Frankfurt



# THANK YOU

Christian Maar



# 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	wirfindeneinenJOB.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		