

Analystencall | Q1 2023

Christian Maar

10.05.2023



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 Q1 2023
03	Ausblick
04	Investor Relations



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

USE CASES



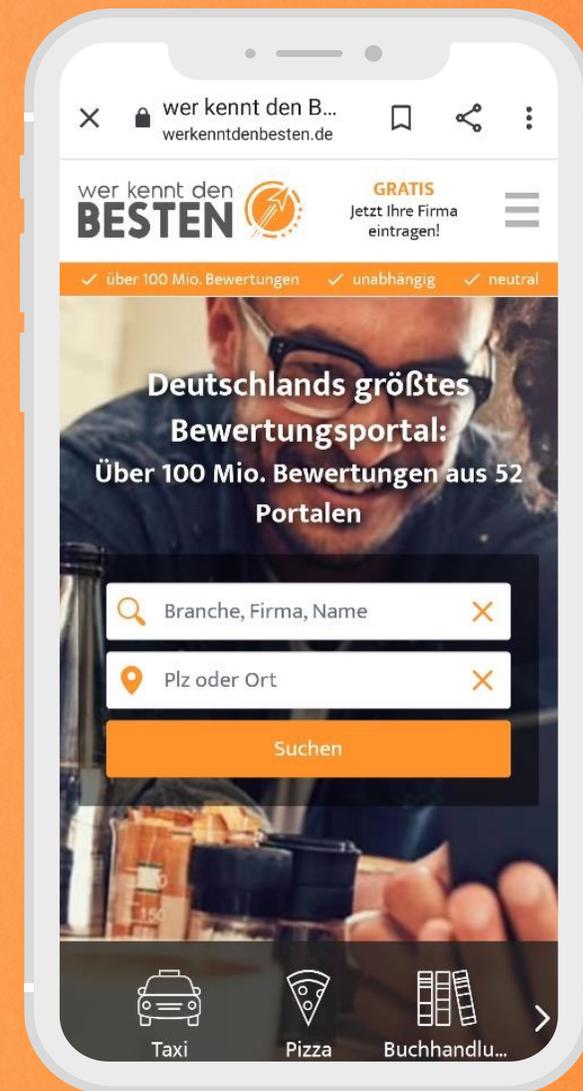
11880.com



wirfindendeinenJOB



werkenntdenBESTEN





Suchmaschinenwerbung

ANSATZ

Sichtbarkeit erzielen und neue Kunden über die großen Suchmaschinen erreichen

- Einfacher und kompetenter Einstieg in die Suchmaschinenwerbung für KMU
- Interessenten im richtigen Moment der Kaufentscheidung erreichen
- KMU können auf den großen Suchmaschinen mehr als nur Zaungast sein

MARKT & LEISTUNGSMERKMALE

Das richtige SuMa-Paket analog zum Anspruch des kleinen und mittelständischen Unternehmers

- Anzeigenschaltung lokal, regional, national
- Targeting von Zielgruppen, Themen, Zeit und Ort
- Textanzeigen, Display und Shopping
- Professionelles Tracking der Werbekampagnen
- Tagesaktuelles Reporting im Kundenbereich

VORTEILE

Unsere Erfahrung für den Erfolg der KMU

- ✓ Kampagnenausrichtung auf den Punkt
- ✓ Image- und Reputationsfördernd
- ✓ Auftritt für KMU in den Suchmaschinen wie arrivierte Marktteilnehmer
- ✓ Messbarer Erfolg anhand nachvollziehbarer KPI
- ✓ 100% Kostenkontrolle

PREMIER



2022



Elite Partner





Addressable TV

ANSATZ

Branding und Awareness bei treffsicherer Ansprache im TV-Umfeld

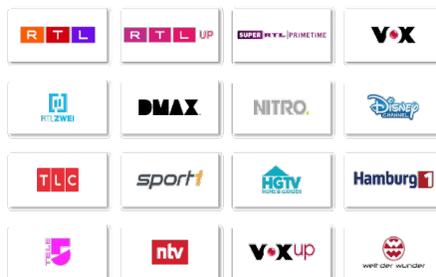
- Einstieg in die TV-Welt
- Erstklassiges Senderportfolio mit maximaler Reichweite
- Erschließung neuer Zielgruppen
- TV-Präsenz ohne aufwendige Spotproduktion
- Aufbau von Image und Reputation
- Digitales Targeting minimiert Streuverluste



MARKT & LEISTUNGSMERKMALE

Ideales Set-Up für kleinere und mittelständische Unternehmen auf dem TV

- Einsatz lokal, regional, national
- Targeting von Zielgruppen, Themen, Zeit und Ort
- Hohe Aufmerksamkeit und Qualität garantiert durch Ausspielung im redaktionellen Umfeld
- Günstiger Preis pro Sichtkontakt
- Positionierung als „First-Mover“ einer Branche/Region
- Steigerung Markenbekanntheit



VORTEILE

TV-Präsenz wie „die Großen“ zum kleinen Preis

- ✓ Einfach und günstig in der Umsetzung
- ✓ Reduzierte Streuverluste durch Targeting
- ✓ Exklusives, reichweitenstarkes Senderportfolio
- ✓ Ansprache neuer Zielgruppen
- ✓ Innovative Ergänzung zu Onlineaktivitäten
- ✓ Image- und Reputationsfördernd
- ✓ Prominente TV-Präsenz





Auszug Produktportfolio

Digitale Präsenz

ANSATZ

Die Online-Präsenz optimieren, um die Sichtbarkeit zu erhöhen

- Stundenbasierte SEO-Leistungen
- Individueller und ganzheitlicher Ansatz aufsetzend auf eine umfangreiche Analyse der Ausgangssituation
- Transparenz über die durchgeführten Maßnahmen
- Umfangreiches Reporting über die erzielten Erfolge

MARKT & LEISTUNGSMERKMALE

Individuell und auf die eigenen Bedürfnisse und Ziele zugeschnitten

- Individuelle Analyse der Webseite & monatliches Reporting
- Gemeinsame Festlegung der Ziele und regelmäßige Update-Gespräche mit dem persönlichen SEO-Ansprechpartner
- Onpage Optimierung (technisch & inhaltlich)
- Offpage Optimierung durch z.B. Linkbuilding oder Erstellung von Blogbeiträgen

VORTEILE

Ohne Try and Error mit professioneller Hilfe zielstrebig zu mehr Auffindbarkeit

- ✓ Professionelle SEO-Experten verfügen über aktuelle Kenntnisse der neusten Methodiken
- ✓ Stundenbasierte Leistungen ermöglichen ein individuell auf den Bedarf zugeschnittenes Angebot
- ✓ Durch persönlichen SEO-Ansprechpartner und Reportings immer auf dem aktuellen Stand der durchgeführten Maßnahmen und Erfolge



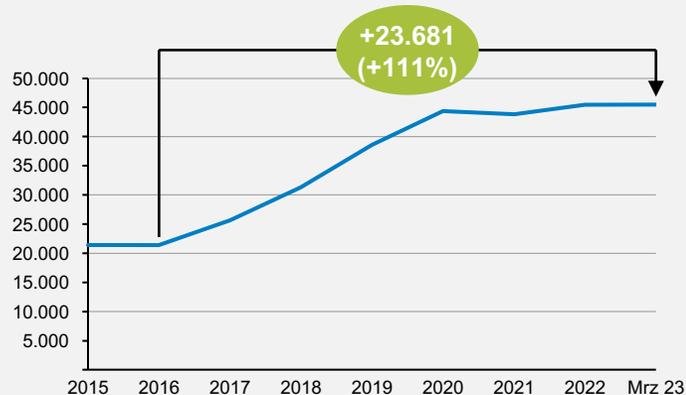
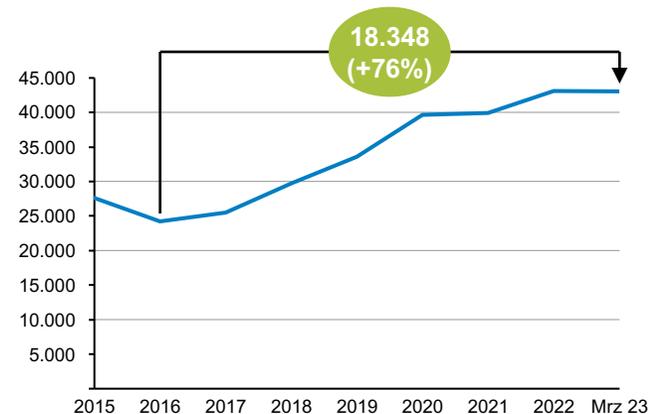
10.05.2023



Analystencall | Q1 2023



*Search Engine Optimization

31.03.2023: **45.510** Kunden31.03.2023: **43.043 T€** Kundenwert

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



SISTRIX - Wettbewerbsvergleich

	check24.de	(187)
	11880.com	102 ↘
	dasoertliche.de	(86)
	cylex.de	(55)
	gelbeseiten.de	(49)
	wer kennt den BESTEN	61 ↗
	my-hammer.de	(4)
	aroundhome.de	(2)

10.05.2023

Traffic - Seitenaufrufe



Analystencall | Q1 2023

Traffic – Seitenaufrufe





Positiver Cashflow im März.

Maßnahmen des Effizienz-Cases werden priorisiert umgesetzt.



Wirtschaftliches Gesamtumfeld

Steigende Preise und Inflation sind weiterhin starke Einflussfaktoren. Insbesondere Neukunden zeigen deutlich schlechteres Zahlungsverhalten.



Umsatzentwicklung

Konzern-Umsatz-YTD über Vorjahr. Maßgeblich für den höheren Umsatz im Vorjahresvergleich sind das 11880-Media Geschäft und der CCS-Bereich.



Cashflow

Ende März Cash-Bestand ca. 1,08 Mio. € und Cashflow-YTD negativ (430 T€).



AKL

Umsatz-YTD über Vorjahr und über Budget.



Digital

Umsatz-YTD über Vorjahr, aber leicht unter Budget.



Strategie

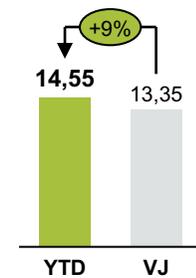
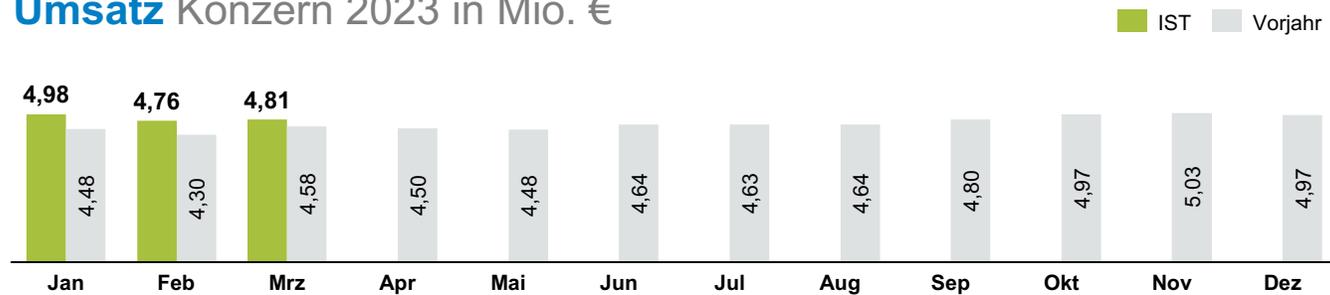
Produkte und Planungen werden in Q2/2023 intensiv auf den Prüfstand gestellt. Weitere Preissteigerungsmöglichkeiten und Kostenreduktions-Maßnahmen ongoing.



Umsatz YTD über Vorjahr.

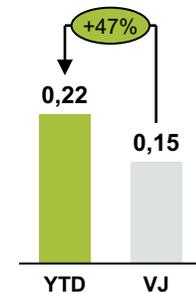
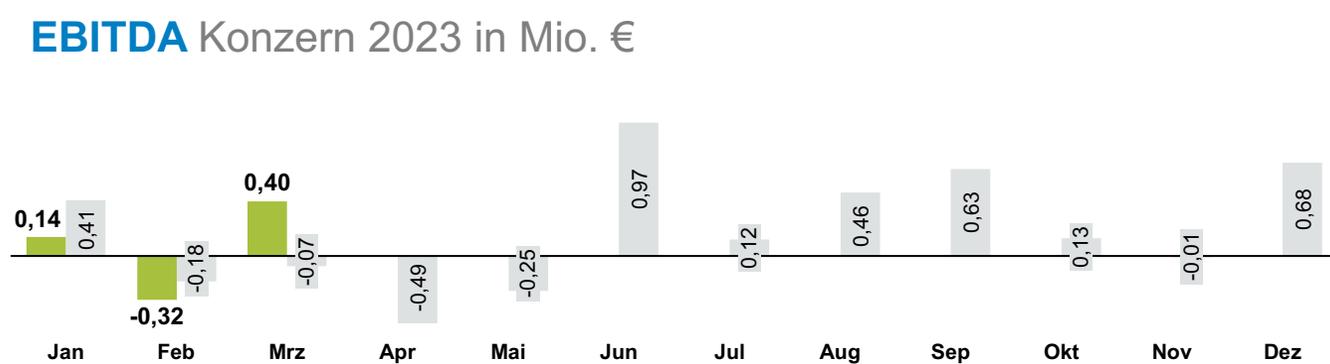
EBITDA deutlich über Vorjahr.

Umsatz Konzern 2023 in Mio. €



Guidance 2023: 55,5 – 62,2

EBITDA Konzern 2023 in Mio. €



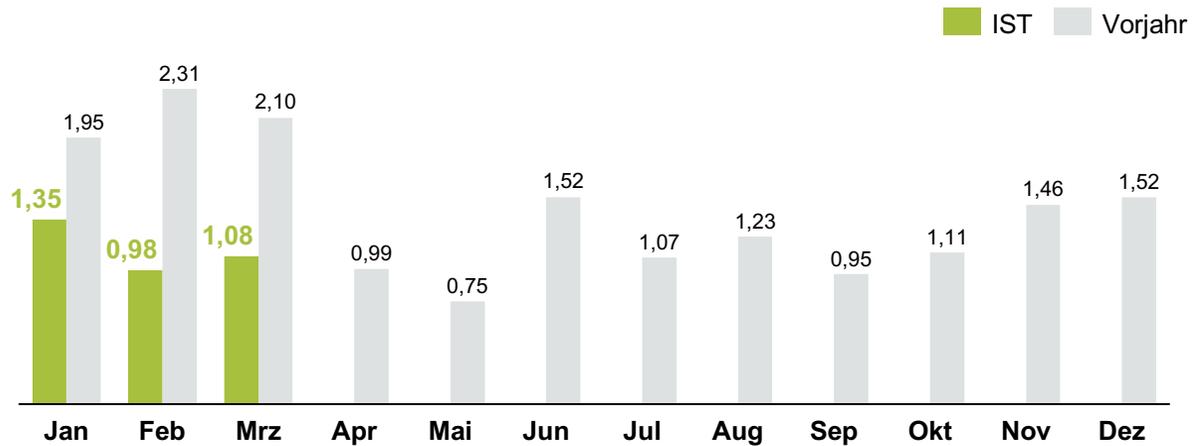
Guidance 2023: 2,5 – 4,0



Positiver Cashflow im März darf nicht zu positiv interpretiert werden!

Effizienz-Case zur Cash-Stabilisierung wird umgesetzt.

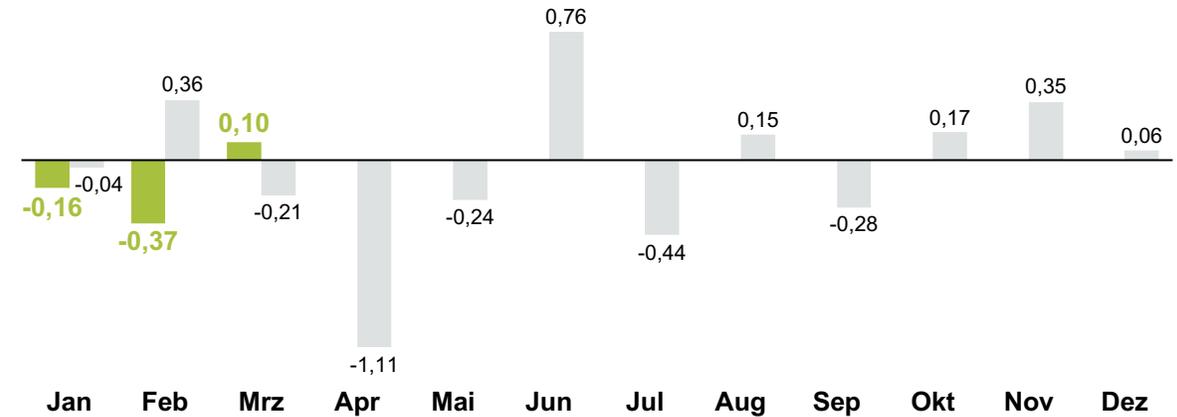
Cash-Bestand Konzern 2023 in Mio. €



IST-Stand: 2023: 1,08 | 2022: 2,10

Guidance 2023: 1,0 – 3,6

Cashflow Konzern 2023 in Mio. €



YTD 2023: -0,43 | 2022: 0,11



EBITDA über Vorjahr.

Umsatzwachstum in Digital und AKL sorgt für eine positive Entwicklung des EBITDA.

11880 Solutions Gruppe in Mio. €

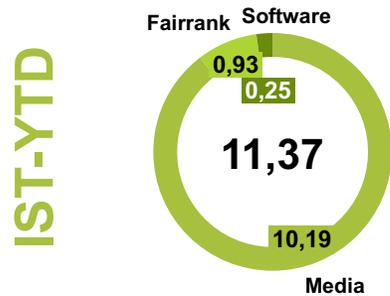
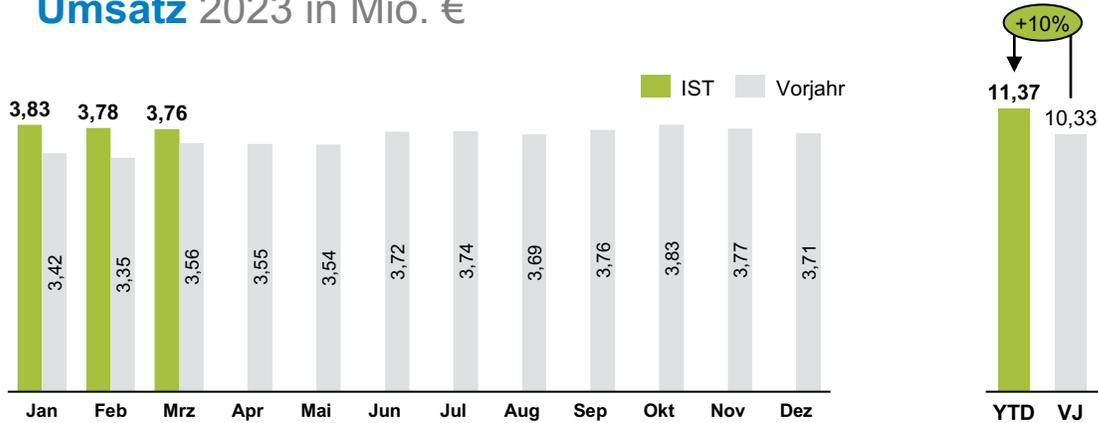
	3M 2023 IST	3M 2022 IST	%
Umsatzerlöse AKL	3,18	3,02	5%
Umsatzerlöse Digital	11,37	10,33	10%
Umsatzerlöse	14,55	13,35	9%
Variable COGS	-7,88	-7,19	-10%
Fixe COGS	-0,53	-0,59	11%
Bruttoergebnis vom Umsatz	6,13	5,57	11%
%	42%	42%	
Werbekosten	-0,11	-0,13	14%
Personalkosten Overhead	-4,07	-3,59	-13%
Abschreibungen	-1,37	-1,45	5%
Sonstige Verwaltungskosten	-1,73	-1,70	-2%
Betriebsergebnis	-1,15	-1,31	11%
EBITDA	0,22	0,15	47%



DIGITAL | Deep Dive

Umsatz-YTD deutlich über Vorjahr. Treiber sind Preiserhöhung Media und Umsetzung erster Effizienz-Maßnahmen.

Umsatz 2023 in Mio. €



Media Leistungskennzahlen

	3M 2023 IST	3M 2022 IST	%
Ø ARPA Neukunden TS / KAM	722 € / 10.412 €	894 € / 7.836 €	
Ø ARPA Gesamt	946 €	925 €	2%
Ø Abschlussquote TS	5,56%	5,38%	3%
Kunden	45.510	43.848	4%
Netto Kundenwachstum	40	-48	
FTE TS / CS / KAM *	61 / 38 / 10	65 / 46 / 5	
Ø AEW je FTE TS / KAM	11.751 € / 18.708 €	13.019 € / 28.535 €	

* aktueller Monat



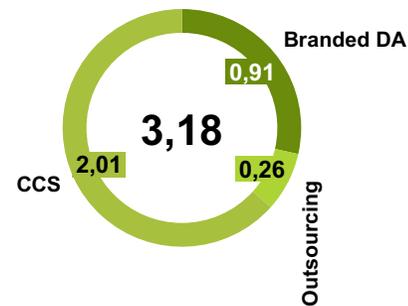
AKL | Deep Dive

Umsatz-YTD über Vorjahr. Call Center Services 23% über Vorjahr.

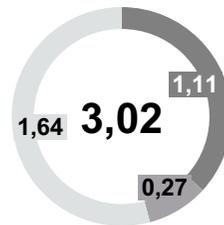
Umsatz 2023 in Mio. €



IST-YTD



2022-YTD



AKL Leistungskennzahlen

	3M 2023 IST	3M 2022 IST	%
FTE auf Payroll*	96,6	101,7	-5%
FTE Extern*	37,0	43,3	-15%
Summe FTE	133,6	145,0	-8%
Anzahl Calls Branded	183 T.	251 T.	-27%
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-27%	-33%	
Ø Umsatz / Call Branded	4,95	4,42	12%
Anzahl CCS-Kunden**	14	14	0%
CCS-Neukunden Pipeline**	6	5	20%

* aktueller Monat & Ø, ohne TL & Trainer

** aktueller Monat

Die Projektpipeline im GJ 2023 wird gestrafft.

Effizienz und maximale RoI-Fokussierung stehen im Mittelpunkt.



Konsolidierung

Der **Wachstumskurs** wird vorübergehend verlassen. Für die kommenden Monate werden **Effizienz**, **Kostendisziplin** und **schneller RoI** in den Mittelpunkt gestellt.



AKL

Das Auskunftsgeschäft wird trotz des marktbedingten Rückgangs der klassischen Telefonauskunft durch **Ausbau der Call Center Services** und **Launch neuer Produkte** weiterhin stabilisiert. **Kostenoptimierungen** wurden initiiert.



Strategie

Defizitäre Geschäftsfelder werden weiterhin optimiert oder bei Bedarf eliminiert. Segment PpL wird durch einen **geplanten Zukauf** gestärkt & weiterentwickelt.



Stabilisierung & Effizienzsteigerung

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

PROJEKTE

2023

Q1



BDG-Effizienz-
Case



Preis-
erhöhung TS

Q3



Digitalisierung
Prozesse



Transaktions-
management

Q2



Neue
SEO-Pakete



Erweiterung
Pay per Lead

Q4



Preiserhöhung
CS Phase II



Neues
Geschäftsfeld
B2B





Positiver Cashflow ab 2024 stärkt Unabhängigkeit & Entscheidungsfreiheit.

Profitabilität und strategische Ausrichtung sowie höherer Freefloat erhöhen Attraktivität für Investoren.

★ Im Zuge des weiteren strategischen **Wachstums** ist eine **Verwässerung des Anteils** des Hauptaktionärs und die Erhöhung des **Streubesitzes möglich**.

✈ Zielsetzung: **Stärkere Unabhängigkeit** vom Hauptaktionär & 11880 Solutions-Aktie

🔍 **Straffung des Produktportfolios** → Fokus auf margenstarke Produkte

🤝 **Profitables Geschäft** bietet mehr Möglichkeiten für **Kooperationen/** Akquisitionen

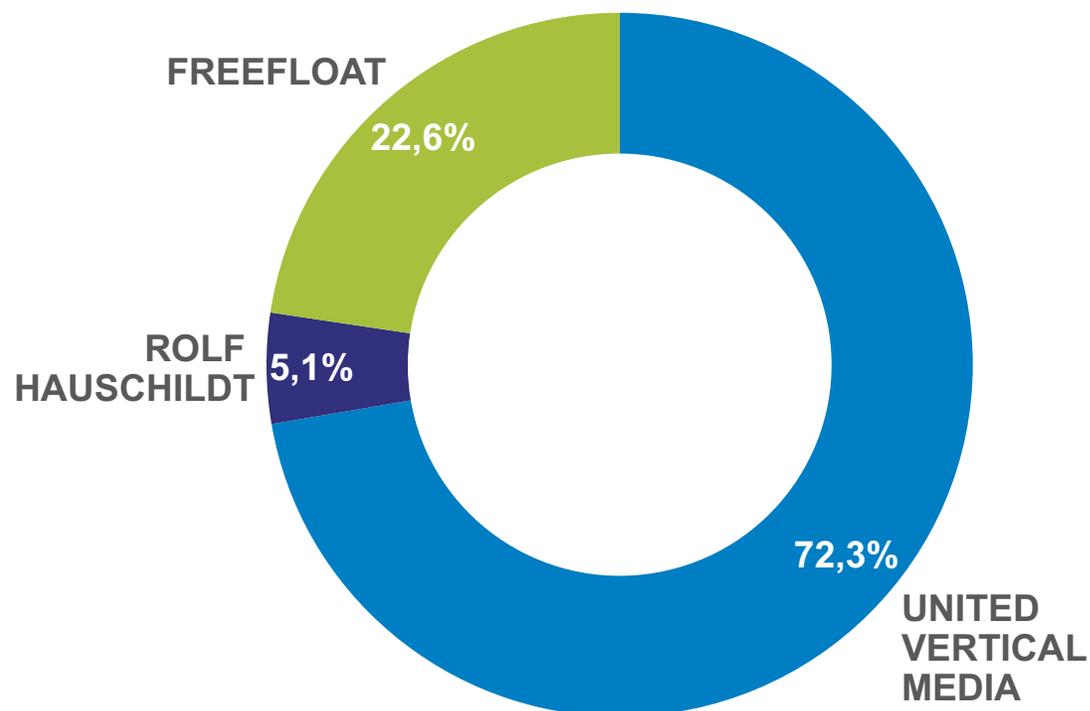
🎯 **Keine Abweichung vom mittelfristigen Ziel:**

- 100.000.000 € Umsatz
- 100.000 Kunden
- Entsprechende Marktkapitalisierung



In Q1 2023 schwankte der Aktienkurs zwischen 1,00 € - 1,09 €.

Aktionärsstruktur

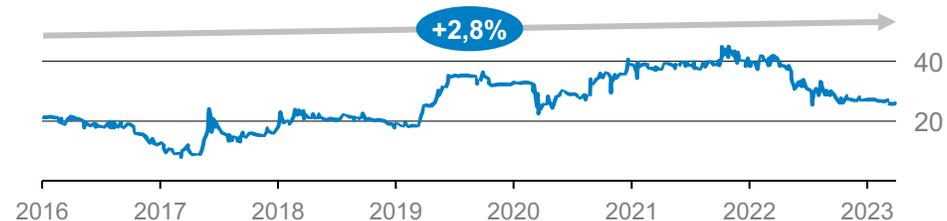


Aktien

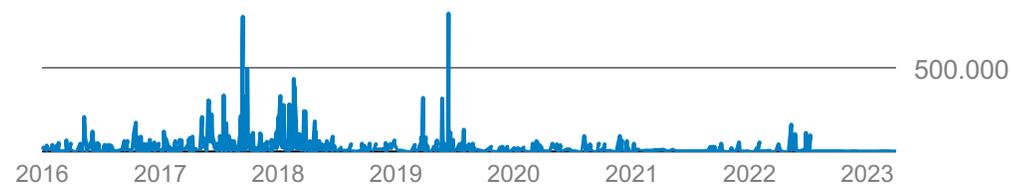
Schlusskurs (in €)



Marktkapitalisierung (in Mio. €)



Volumen



Q&A

Finanzkalender 2023

10. Mai 2023	Veröffentlichung 3-Monatsergebnisse
13. Juni 2023	Hauptversammlung
10. August 2023	Veröffentlichung Halbjahresergebnisse
09. November 2023	Veröffentlichung 9-Monatsergebnisse

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	wirfindendeinenJOB.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		