



11 88 0 Solutions AG (ehemals telegate AG)

Analystenpräsentation,
Ergebnisse 1. Halbjahr 2016

04.08.2016

telegate

Diese Präsentation beinhaltet “in die Zukunft gerichtete Aussagen” bezüglich der 11 88 0 Solutions AG (11 88 0 Solutions) einschließlich Stellungnahmen, Schätzungen und Prognosen zur Finanzsituation von 11 88 0 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 11 88 0 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 11 88 0 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 11 88 0 Solutions enthalten. 11 88 0 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.

AGENDA

- 1 11 88 0 Solutions AG auf einen Blick
- 2 Finanzkennzahlen Q2 2016
- 3 Geschäftsentwicklung
- 4 Ausblick

Seit
2000

Telefonauskunft



- ! Umsätze im Bereich Telefonauskunft gehen seit 2007 zurück, da der Markt sich zunehmend in Richtung online bewegt.
- ! Anrufvolumen sinkt um ca. 25 – 30 % pro Jahr, deswegen wird verstärkt Outbound-Geschäft akquiriert.
- ! Da der Geschäftszweig **hoch profitabel** ist, bleibt er weiterhin ein wichtiger Pfeiler im Produktportfolio.

Seit
2010

Digital-Geschäft

Media

- ✓ Branchenbuch
- ✓ Eintragungsservice
- ✓ Google AdWords
- ✓ Social Media
- ✓ Webseiten



Software – B2B

- ✓ Software
- ✓ Datenvermarktung
- ✓ Datenpflege



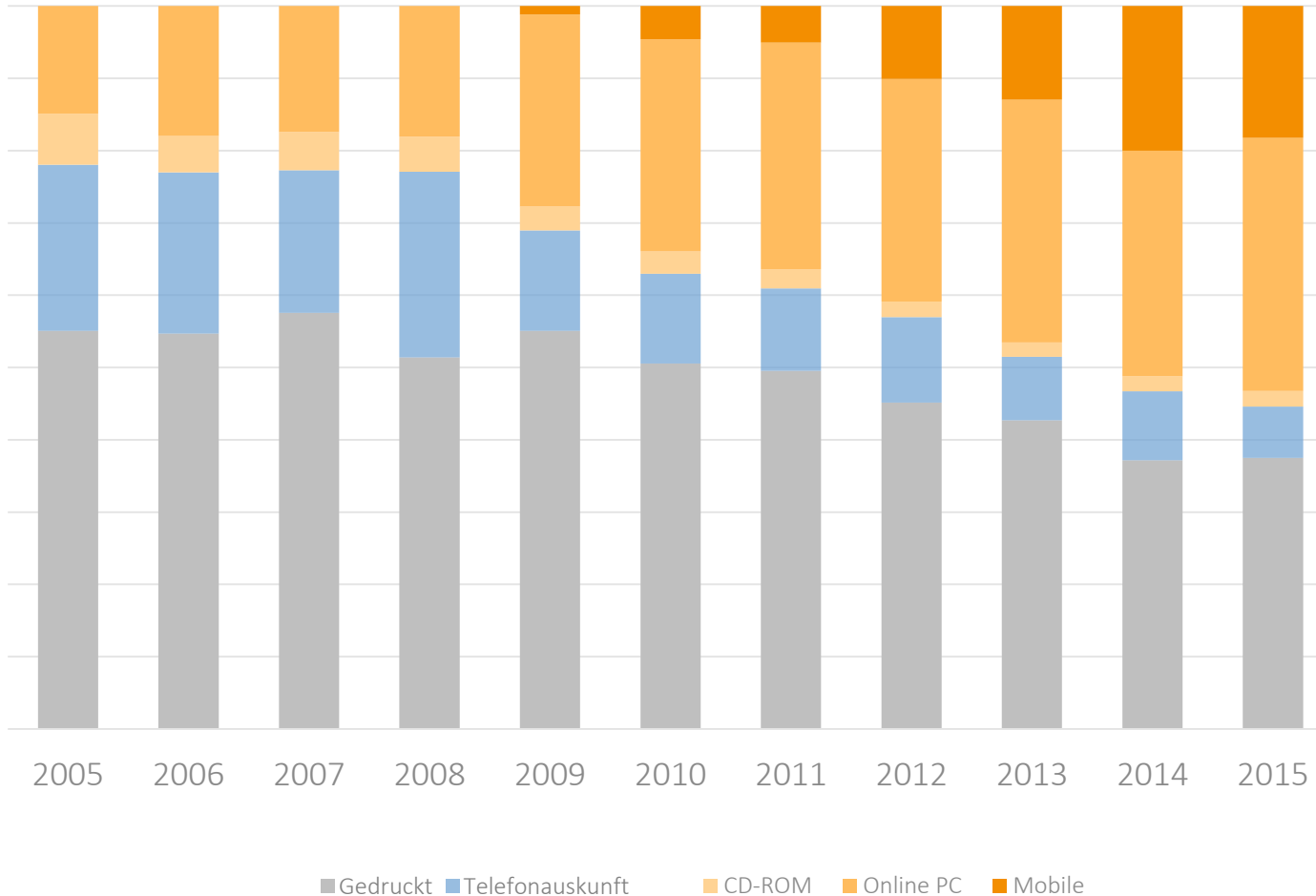
- ! Das Ergebnis im Digital-Geschäft verlief unter den Erwartungen und war im Jahr 2015 sogar rückläufig.
- ! Aufgrund der geringen Profitabilität wurde umgehend eine neue Strategie initiiert.
- ! Mit neuen Produkten (z.B. Vertikalen) wurde in 2015 der Kundenverlust gestoppt und das gesetzte Budget erreicht.

*1,99 EUR/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom. Aus dem Mobilfunknetz können ggf. abweichende Preise gelten.

Der lokale Auskunftsmarkt in Deutschland entwickelt sich kontinuierlich weiter. Er zeigt einerseits deutlich den wirtschaftlichen Wandel und andererseits die Chancen für unsere Geschäftsfelder.

Nutzung von lokalen Verzeichnissen in DEUTSCHLAND

Geschäftsfelder der
11 88 0 Solutions



Das Produktportfolio wurde in 2015 massiv umgestellt und zielt darauf ab, kleine und mittlere Unternehmen im Netz sichtbar zu machen. Vielversprechende neue Produkte wurden in diesem Jahr eingeführt – diese werden in 2016 weiter optimiert und integriert.



Branchenbuch



Webseiten



Social Media



Google AdWords



Eintragservice



Fachportale (Vertikale)



PC-Software, Daten, Unternehmenslösungen



Bewertungen



AGENDA

1 11 88 0 Solutions AG auf einen Blick

2 **Finanzkennzahlen Q2 2016**

3 Geschäftsentwicklung

4 Ausblick

6 Monate im Detail: Die Umsätze entwickeln sich wie geplant. Ergebniskennzahlen und Liquidität unter Berücksichtigung von Periodenverschiebungen sogar leicht besser.

11 88 0 Solutions Konzern (m€)	6M 2016 Ist	6M 2016 Budget	%	
Umsatzerlöse Auskunftsgeschäft	8,2	8,0	2%	▲
Umsatzerlöse Digitalgeschäft	14,7	14,8	0%	▶
Umsatzerlöse	23,0	22,8	1%	▲
Umsatzkosten	13,2	12,9	3%	▼
Bruttomarge	9,7	9,9	-2%	▼
%	42%	44%		▼
Personalkosten, Verwaltung	6,6	6,6	0%	▶
Abschreibungen	4,2	4,6	-8%	▲
Allgemeine Verwaltungskosten	4,3	4,7	-8%	▲
Sonstige Erträge/Aufwendungen	0,3	-0,9		▼
Periodenergebnis	-5,7	-5,0	15%	▼
EBITDA	-1,3	-1,0	25%	▼
Frei verfügbare Liquidität	13,2	13,6	-3%	▼

Periodenverschiebung 2015 / 2016 in Höhe von 0,9 m Euro

Periodenverschiebung 2015 / 2016 in Höhe von 0,7 m Euro

Der im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erwartete Umsatzrückgang in Höhe von 4,4 m€ konnte durch geringere Umsatz- und Vertriebskosten kompensiert werden. Die weiterhin sehr gute EK-Quote zeigt die finanzielle Stabilität.

11 88 0 Solutions Konzern (m€)	6M 2016	6M 2015
GuV		
Umsatzerlöse	23,0	27,4
Umsatzkosten	13,3	13,9
Bruttoergebnis vom Umsatz	9,6	13,5
Vertriebskosten	9,4	12,8
Allgemeine Verwaltungskosten	5,8	5,6
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	0,0	0,0
Betriebsergebnis	-5,5	-5,0
Finanzergebnis	0,1	0,2
Periodenergebnis vor Steuern	-5,4	-4,8
Ertragssteuern	-0,3	0,7
Periodenergebnis nach Steuern	-5,7	-4,1

11 88 0 Solutions Konzern (m€)	6M 2016	6M 2015
Kapitalflussrechnung		
Aus der betrieblichen Tätigkeit	-3,3	-3,2
Aus Investitionstätigkeit	4,0	0,1
Aus Finanzierungstätigkeit	0,0	0,0
Netto-Cashflow*	-5,3	-5,2
Bilanz		
Kurzfristige Vermögenswerte	26,1	34,9
Davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	13,2	21,6
Langfristige Vermögenswerte	16,1	18,5
Bilanzsumme	42,2	53,3
Eigenkapital	32,5	43,4
%	77,0%	81,4%

* neue Definition: operativer Cashflow + Cashflow aus Investitionstätigkeit - Zinsausgaben +/- Veränderung von Geldmarkt- bzw. Rentenfonds

AGENDA

1 11 88 0 Solutions AG auf einen Blick

2 Finanzkennzahlen Q2 2016

● 3 **Geschäftsentwicklung**

4 Ausblick

Die strategischen Maßnahmen zeigen weiterhin positive Auswirkungen, hervorzuheben ist der Kundenbereich – im Vergleich zu den Vorjahren wurden erstmalig keine Kunden mehr verloren.



Der Kundenverlust der letzten Jahre konnte in den letzten 3 Quartalen erfolgreich gestoppt werden, nächster Milestone Trendumkehr.



Die Sales-Kennzahlen liegen auf einem guten Niveau. Insbesondere im Telesales ist eine sehr gute Performanceentwicklung zu verzeichnen. Die Loss-Rate sinkt auf einen historisch niedrigen Wert von kleiner 25%.



Der Start unseres neuen Bewertungsportals „werkenntdenBESTEN“ verläuft sehr erfolgreich. Mehr als 850.000 Firmen mit weit über 12 Mio. Bewertungen sind bereits online.



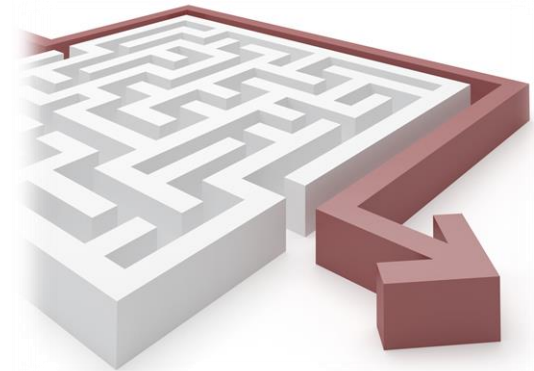
Der Sekretariatsservice wurde - wie angekündigt - gestartet. Dadurch werden AKL Ressourcen diversifiziert eingesetzt. Erste Kunden sind bereits gewonnen.



Auf Grund der erhöhten Geschwindigkeit im Bereich der Produktoffensive kann es zu Etat Verschiebungen zwischen dem GJ 2016 und 2017 kommen. Alternativen werden bereits aktiv evaluiert.



Der Vertriebs-Bereich ist durch einen unerwarteten Umbruch im Juni unter Druck geraten. Um Umsatzauswirkungen im 2. HJ möglichst gering zu halten, wurden umgehend Gegenmaßnahmen eingeleitet.



Im zweiten Quartal wurden weitere drei Vertikale (Tischler, Maler, Heizung) fertiggestellt. Die Vertikale ranken bereits gut in der Google-Suche und verzeichnen stetig steigenden Traffic.

www.11880-Dachdecker.com
(Feb)

www.11880-Umzug.com
(Mrz)

www.11880-Gartenbau.com
(Mrz)

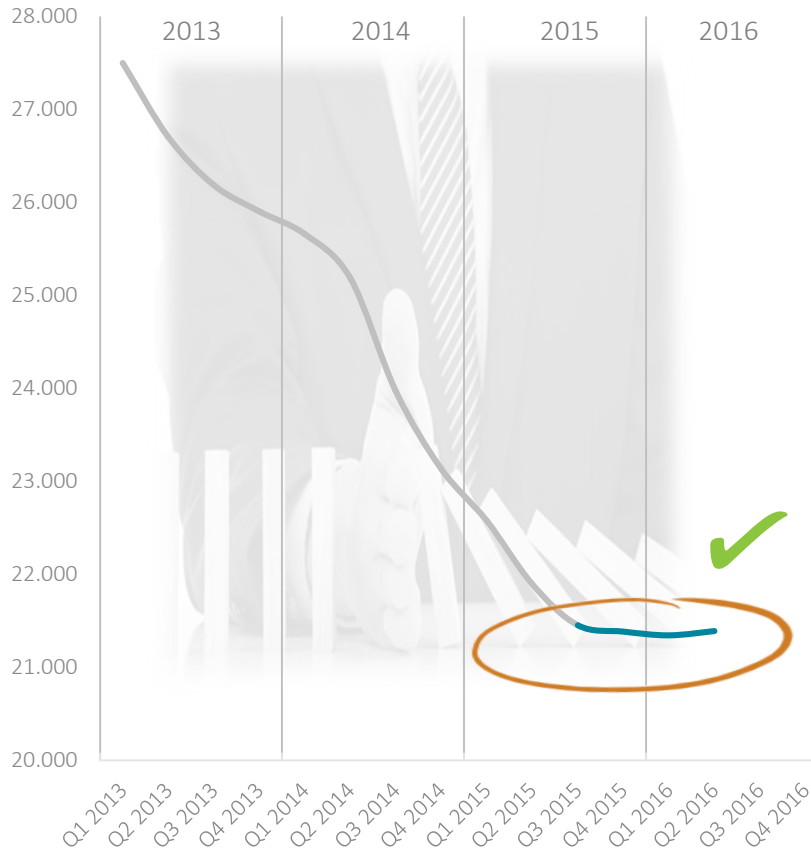
www.11880-Tischler.com
(Apr)

www.11880-Maler.com
(Mai)

www.11880-Heizung.com
(Juni)

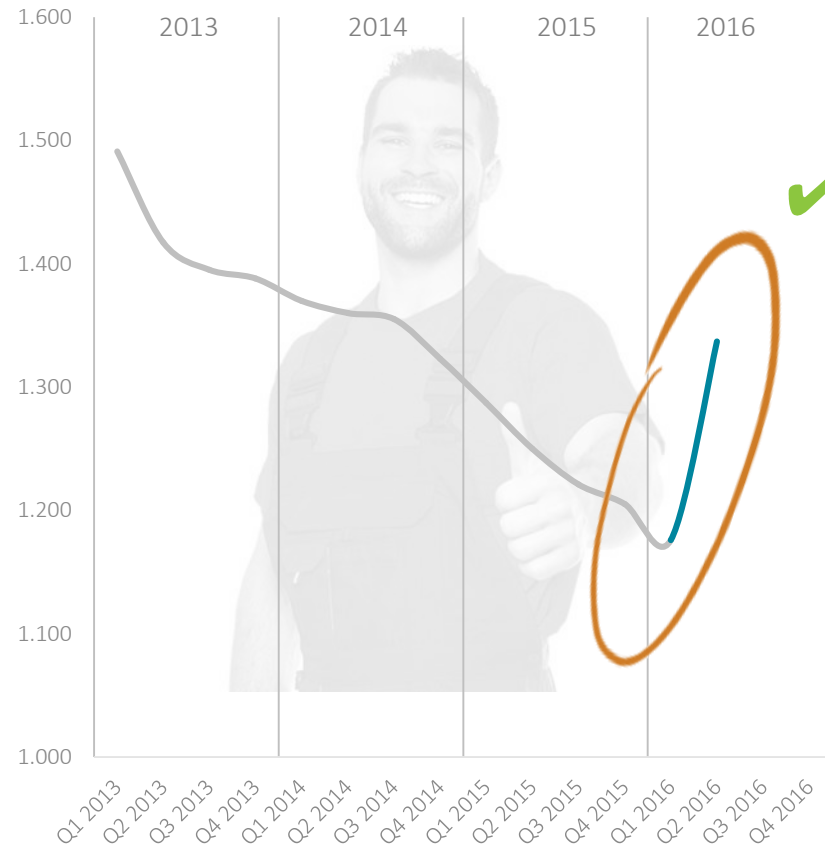
Der Kundenverlust der letzten Jahre konnte in den letzten 3 Quartalen erfolgreich gestoppt werden. Speziell in den ersten 6 Vertical-Branchen ist ein äußerst positiver Trend zu verzeichnen.

Kundenbestand gesamt



Seit Anfang 2013 haben wir kontinuierlich ca. 6.000 Kunden verloren. Diese negative Entwicklung konnte durch das neue Produktportfolio Mitte 2015 erfolgreich gestoppt werden.

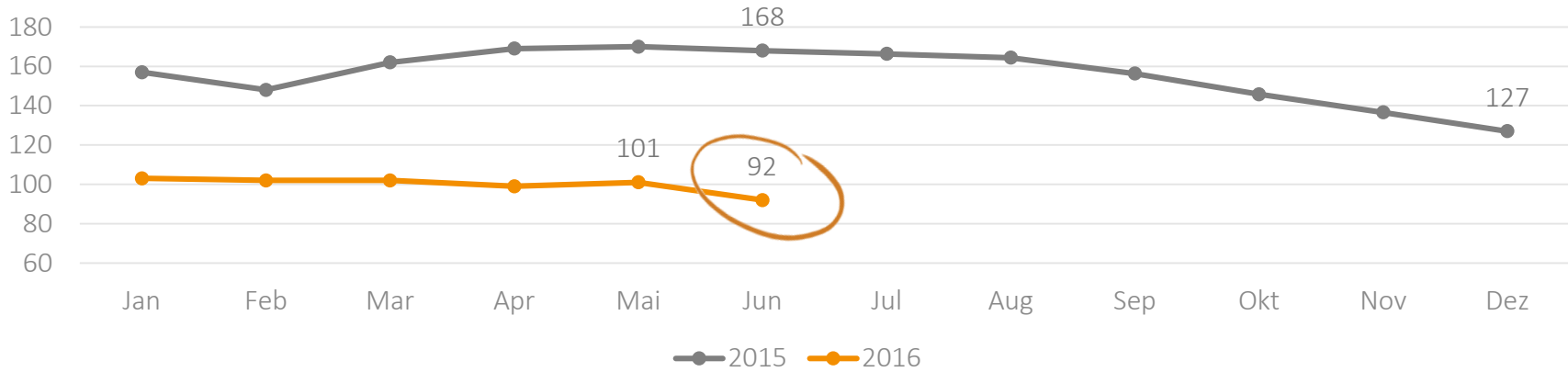
Kundenbestand der ersten 6 Verticals*



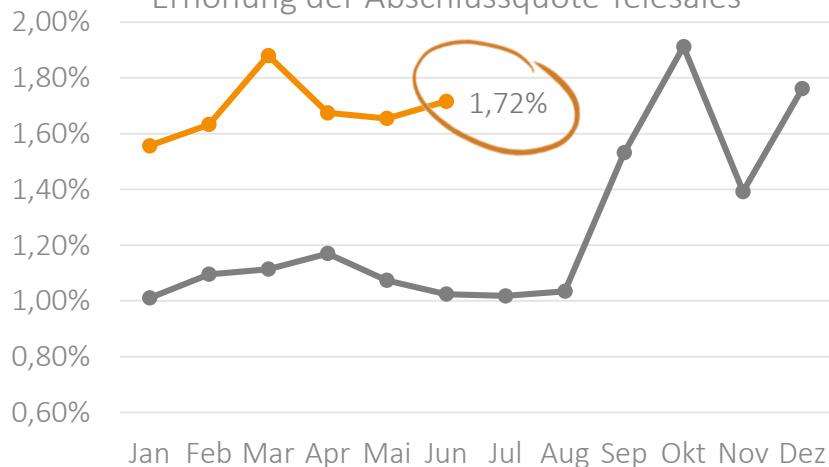
Im Fokus stehen insbesondere unsere Vertical-Branchen. Hier verzeichnen wir bereits kurz nach dem Start der ersten sechs Verticals (Ende Q1) einen erfreulichen Kundenzuwachs.

* Dachdecker, Umzug, Garten- und Landschaftsbau, Tischler, Maler, Heizung

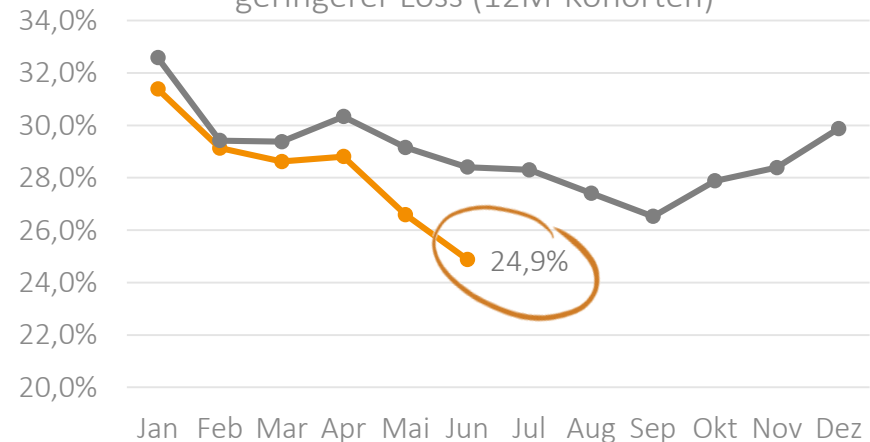
Mitarbeiterfokussierung im Neukundenvertrieb (Telesales, Vertical-Telesales, ex-Fieldsales)



Erhöhung der Abschlussquote Telesales



Bessere Kundenzufriedenheit und dadurch geringerer Loss (12M-Kohorten)



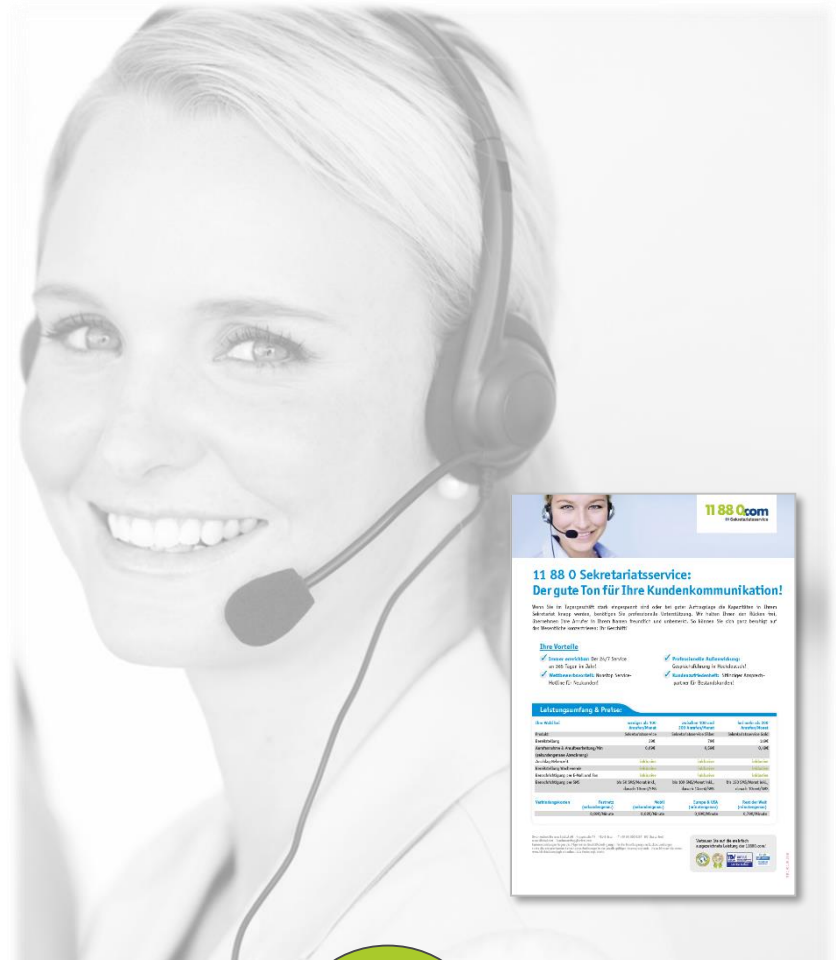
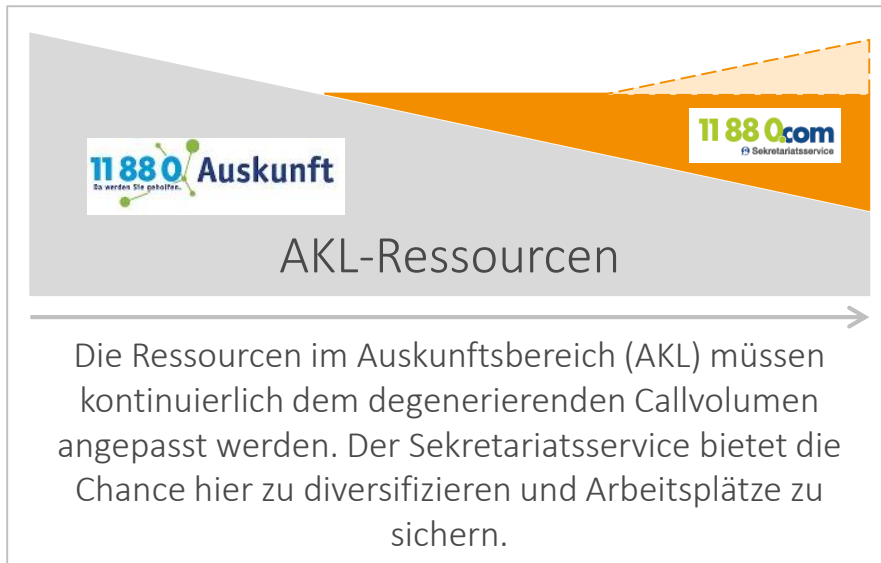
werkenntdenBESTEN ist der einzige Bewertungsaggregator am Markt mit einer Vielzahl von Alleinstellungsmerkmalen und kann in der Zukunft ggf. das Branchenbuch substituieren!

The image shows a laptop displaying the website 'werkenntdenBESTEN'. The website has an orange header with the text 'Über 8 Mio. Bewertungen aus über 45 Portalen'. Below this, there are three featured categories: 'Restaurant', 'Friseur', and 'Umzugsunternehmen', each with a representative image. A search bar is visible with the text 'Finden Sie jetzt die Unternehmen mit den besten Bewertungen aus allen Branchen'. The search bar has two input fields: 'Branche, Firma, Name' and 'PLZ, Ort', followed by a 'Suchen' button. At the bottom of the laptop screen, it says 'Wir kennen die Besten' and 'Testen Sie unser Branchen-Cocktail'. Surrounding the laptop are various logos of partner portals: TripAdvisor Deutschland, Yelp, Facebook, ANWALT.DE, jameda, DOC INSIDER.DE, IMMOBILIEN SCOUT 24, MyHammer, dialo.de, 11880.com, klicktel, BEWERTET.DE, KennstDuEinen, Makler-Empfehlung.de, Booking.com, glocal, autoplenum.de, and hotel.de. A yellow badge on the laptop screen says 'Gratis Ihre Firma auftragen' and 'Logout'. A yellow circle with the number '15' is on the right side of the image.



werkenntdenBESTEN aggregiert Bewertungen und Empfehlungen der führenden Bewertungsportale und errechnet einen **neutralen Gesamtscore**. Es sind aktuell bereits mehr als 12 Mio. Bewertungen aus über 50 Portalen integriert. Weitere Bewertungen und Portale werden zur Zeit aktiv eingebunden.

- ✓ Nur hochdeutsch sprechende Agents
- ✓ 24h am Tag erreichbar – ohne Mehrkosten
- ✓ Auch am Wochenende erreichbar – ohne Mehrkosten
- ✓ 20 Jahre Erfahrung – über 1 Mrd. Anrufe durchgeführt
- ✓ Qualitätsgeprüft - Call Center Qualitätssiegel
- ✓ Erste Kunden bereits gewonnen



20
Jahre

20 Jahre Erfahrung
Das ist Deutschlands
größte Telefonzentrale!

1
Mrd.

1 Mrd. Anrufe/Jahr
Mehr Kunden-Vertrauen
geht nicht!

24
Stunden

24h Hotline
Wir sind 365 Tage im
Jahr erreichbar!

AGENDA

1 11 88 0 Solutions AG auf einen Blick

2 Finanzkennzahlen Q2 2016

3 Geschäftsentwicklung

4 Ausblick

In der ersten Phase wurden primär Vertikale aus dem Cluster Handwerk auf den Markt gebracht. In der nächsten Phase werden Funktionalitäten für die Nutzer erweitert und neue Branchensegmente adressiert.

Phase 1



Phase 2



- Fokus auf Vermittlung von konkreten **Dienstleistungs-Anfragen** (Leads)
- Initial im Bereich **Handwerk**
- Ziel: Verprobung der Strategie und Technologie

Branchen

- ✓ Dachdecker
- ✓ Umzug
- ✓ Gartenbau
- ✓ Tischler
- ✓ Maler
- ✓ Heizung



- Zusätzlich Mehrfachauswahl von Zielfirmen durch die Nutzer
- Integration des Bewertungs-Scores von **werkenntdenBESTEN**
- Primär in höherpreisigen Dienstleistungsbranchen

Branchen

- Steuerberater
- Immobilienmakler
- Versicherung
- Rechtsanwalt
- Bestattungen
- ...



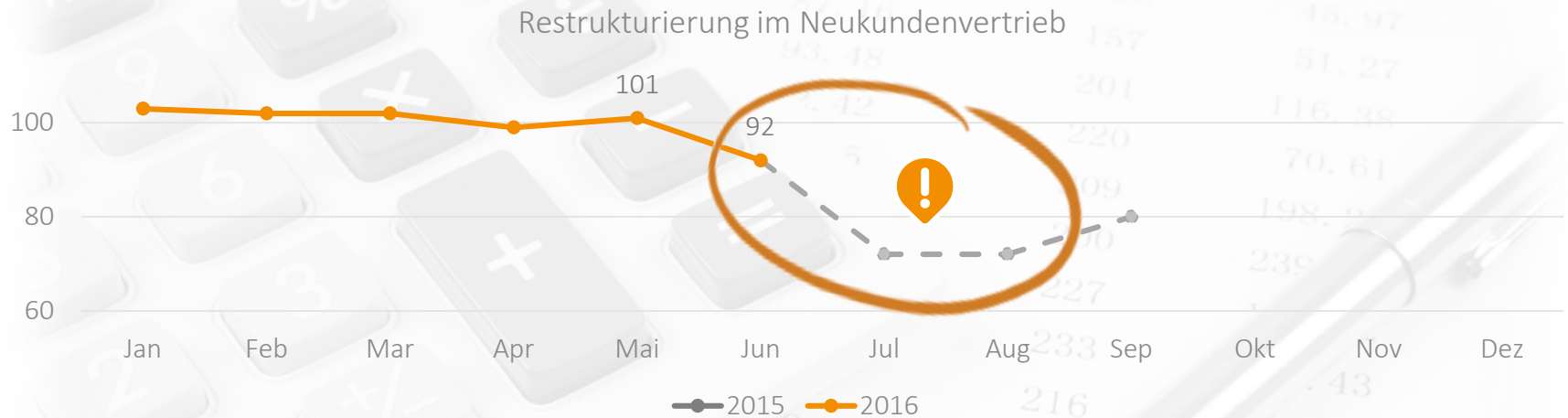
Der Markenrelaunch wurde von der Hauptversammlung genehmigt. Die Umsetzung erfolgt in zwei Schritten zum 01.07. (11 88 0 Solutions AG) und 01.09.2016 (11 88 0 Internet Services AG).

NEUE Firmenstruktur ab 01.09.2016



- Die telegate AG firmiert seit 01.07.2016 als **11 88 0 Solutions AG** (Entscheidung in Hauptversammlung am 08.06.2016)
- Das Digitalgeschäft wird unter **11 88 0 Internet Services AG** zusammengefasst (Umfirmierung zum **01.09.2016**), Produkte unter der Dachmarke **11880.com** vermarktet.
- Der Geschäftsbereich Auskunft (Sprachauskunft, CD-ROM) wird unter **11 88 0** vermarktet.

- ✓ Das teilweise negative behaftete Image der Marken klicktel und telegate fallen weg.
- ✓ Die Marke 11 88 0 hat eine weiterhin hohe Bekanntheit und wird positiv assoziiert.
- ✓ Ein komplett einheitlicher Markenauftritt wird konsequent umgesetzt.



Ein außergewöhnlich illoyales Verhalten einer Führungskraft hat zu einer vorübergehenden Schwächung des Vertriebs-Bereichs und entsprechenden ungeplanten Unter-Kapazitäten geführt. Auswirkungen auf Umsatz und EBITDA werden aktuell evaluiert und bewertet. Der Vorstand hat umgehend Gegenmaßnahmen eingeleitet (u.a. sofortige Umstrukturierung im Vertrieb, Neuaufteilung von Verantwortlichkeiten, Intensivierung des Recruitings). Weiterhin prüft das Unternehmen rechtliche Schritte gegen die Führungskraft.



Q & A

Fragen & Antworten:

Wer fragt, ist ein Narr für eine Minute. Wer nicht fragt, ist ein Narr sein Leben lang.

(Konfuzius)

11 88 0 Solutions AG

Vorstandsvorsitzender |

Christian Maar

Vorstandsmitglied |

Michael Geiger

Investor Relations |

Thomas Kley

11 88 0 Solutions AG

Fraunhoferstraße 12a

82152 Martinsried

Deutschland

Tel. | +49 (0) 89-8954-1755

Fax | +49 (0) 89-8954-1020

Email | Investor.relations@telegate.com

Homepage | www.telegate.com

Finanzkalender

4. August 2016

| Halbjahresergebnisse 2016

10. November 2016

| 9-Monatsergebnisse 2016

23. November 2016

| EK-Forum Frankfurt



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

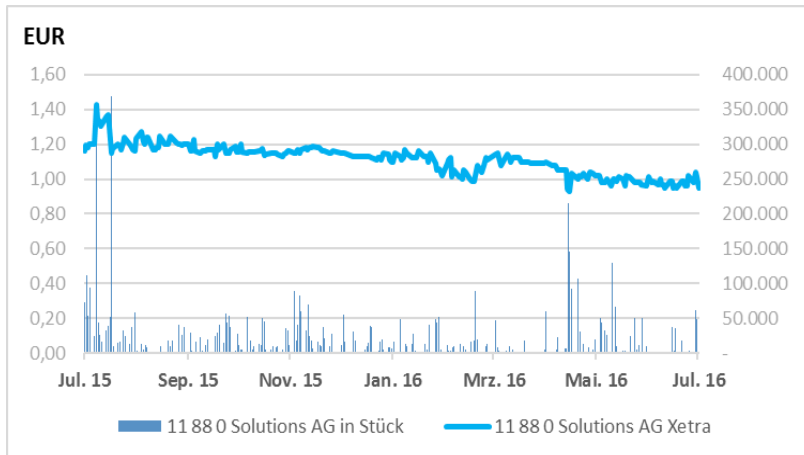
11 88 0 Solutions AG
Fraunhoferstr. 12 a
82152 Martinsried bei München

Tel +49 (0)89/8954-0
Fax +49 (0)89/8954-1020

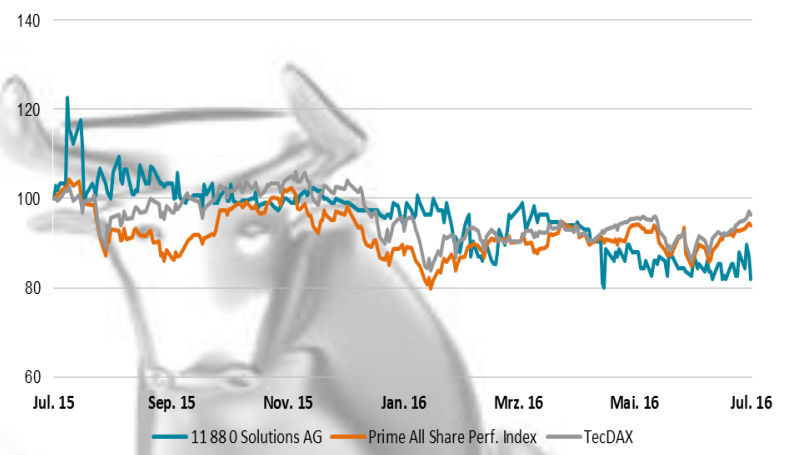


Backup

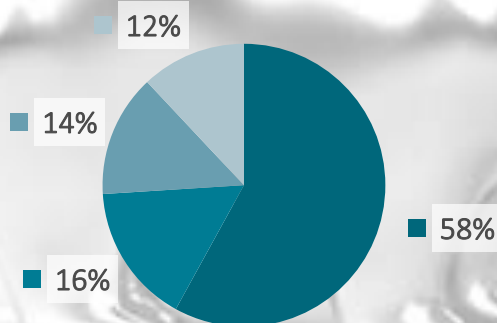
Aktienentwicklung 11 88 0 Solutions AG



11 88 0 Solutions AG vs. Markt



Aktionärsstruktur



- Freefloat (58%)
- Italiaonline S.p.A. (16%)
- GL Europe Luxembourg S.à.r.l. (14%)
- GoldenTree Asset Management Lux. S.à.r.l. (12%)

11 88 0 Solutions Konzern (T€)	M6 2016	M6 2015
Fortzuführende Geschäftsbereiche		
Umsatzerlöse	22.956	27.371
Umsatzkosten	-13.314	-13.903
Bruttoergebnis vom Umsatz	9.642	13.468
Vertriebskosten	-9.362	-12.797
Allgemeine Verwaltungskosten	-5.785	-5.635
Sonstige betriebliche Erträge	21	2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-13	-7
Betriebsergebnis	-5.497	-4.969
Finanzergebnis, gesamt	95	201
Periodenergebnis vor Steuern	-5.402	-4.768
Ertragsteuern, gesamt	-271	733
Periodenergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	-5.673	-4.035
Aufgegebene Geschäftsbereiche		
Periodenergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-27	-15
Periodenergebnis	-5.700	-4.050



11 88 0 Solutions Konzern (T€)	Q2 2016	Q2 2015
Fortzuführende Geschäftsbereiche		
Umsatzerlöse	11.164	13.412
Umsatzkosten	-6.841	-6.808
Bruttoergebnis vom Umsatz	4.323	6.604
Vertriebskosten	-4.696	-6.436
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.812	-2.912
Sonstige betriebliche Erträge	20	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1	-1
Betriebsergebnis	-3.166	-2.745
Finanzergebnis, gesamt	67	97
Periodenergebnis vor Steuern	-3.099	-2.648
Ertragsteuern, gesamt	-271	456
Periodenergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	-3.370	-2.192
Aufgegebene Geschäftsbereiche		
Periodenergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-1	-10
Periodenergebnis	-3.371	-2.202



11 88 0 Solutions Konzern (T€)	6M 2016	6M 2015	12M 2015
Aktiva			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.664	1.176	940
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.416	10.886	11.092
Ertragssteuerforderungen	123	215	203
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	11.518	20.471	17.530
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	178	176	690
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	2.223	1.964	1.734
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	26.122	34.888	32.189
Geschäfts- oder Firmenwert	6.789	6.789	6.789
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	7.169	8.772	8.146
Sachanlagen	2.100	2.880	2.507
Sonstige langfristige Vermögenswerte	2	15	13
Aktive latente Steuern	4	4	0
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	16.064	18.460	17.455
Aktiva, gesamt	42.186	53.348	49.644
Passiva			
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	8.167	8.271	9.794
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	1.537	1.652	1.646
Verbindlichkeiten, gesamt	9.704	9.923	11.440
Eigenkapital, gesamt	32.482	43.425	38.204
Passiva, gesamt	42.186	53.348	49.644

11 88 0 Solutions Konzern (T€)	6M 2016	6M 2015
Periodenergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	-5.402	-4.768
Periodenergebnis vor Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-27	-15
Periodenergebnis vor Steuern	-5.429	-4.783
Anpassung für Abschreibungen und Wertminderungen	4.246	5.451
Anpassung für Zinserträge und Zinsaufwendungen	-107	-221
Sonstige Anpassungen	124	40
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens	-2.194	-3.624
Gezahlte Ertragssteuern	80	-50
Zahlungsmittelabfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	-3.280	-3.186
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und in das Sachanlagevermögen	-1.941	-2.068
Veräußerung / Erwerb von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	5.971	1.964
Sonstige Investitionstätigkeiten	-151	-21
Erhaltene Zinsen	133	231
Zahlungsmittelzufluss aus Investitionstätigkeit	4.012	106
Gezahlte Zinsen	-7	-10
Zahlungsmittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-7	-10
Wechselkursbedingte Änd. der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-1	4
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	724	-3.086
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	940	4.262
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	1.664	1.176
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte am Ende der Periode	13.182	21.647