



11880 Solutions AG

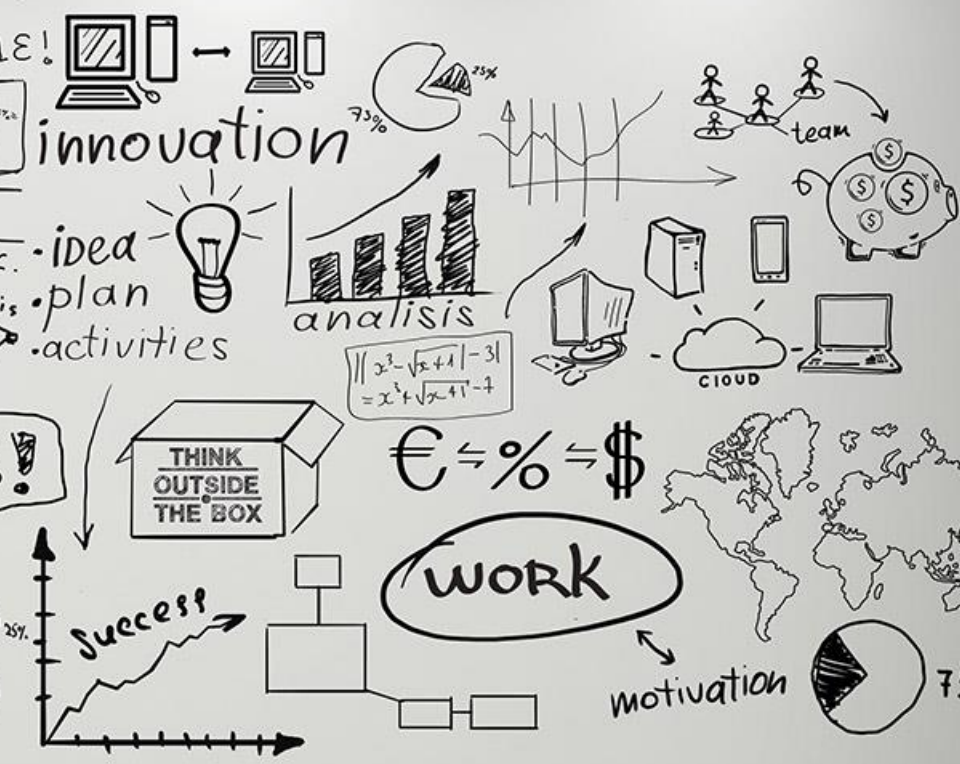
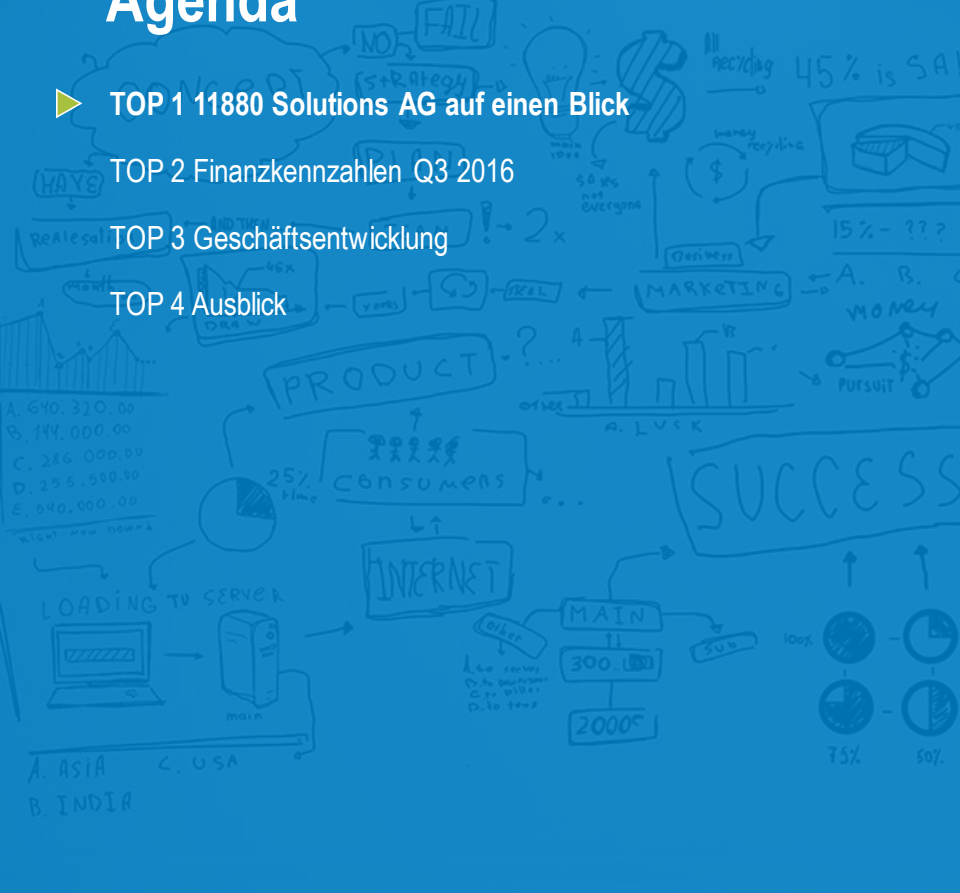
Analystenpräsentation, Ergebnisse 3. Quartal 2016

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.

Agenda

- ▶ TOP 1 11880 Solutions AG auf einen Blick
- TOP 2 Finanzkennzahlen Q3 2016
- TOP 3 Geschäftsentwicklung
- TOP 4 Ausblick



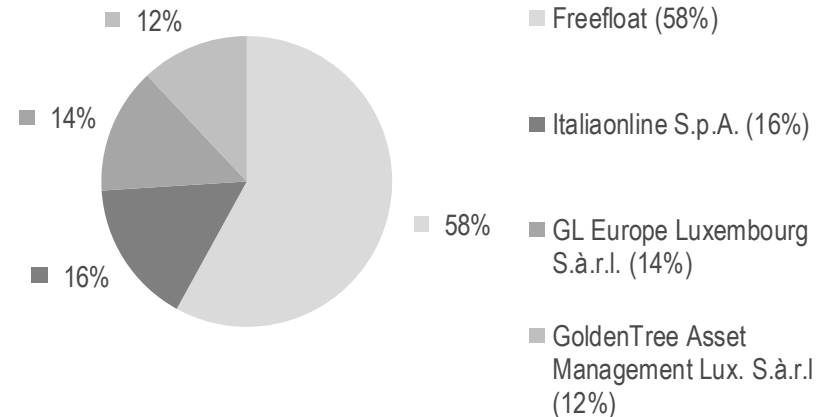
Die 11880 Solutions AG ist der zweitgrößte deutsche Anbieter für regionale Werbung und Telefonauskunft. Ein umfangreiches Realignment hat das Unternehmen in diesem Jahr für einen erfolgreichen Turn-Around aufgestellt.



Überblick

- Zweitgrößter deutscher Anbieter für regionale Werbung und Telefonauskunft
- Marken-Relaunch in 2016 mit der Marke „11880.com“ (vormals telegate AG und klicktel AG)
- Jahres-Umsatz 2015 **EUR 53,5 Mio.** (61% Digital, 39% Auskunft)
- EBITDA 2015 vor Sondereffekten **EUR 4,3 Mio.**
- **21.600 Kunden** im Digitalbereich
- ~700 Mitarbeiter an 6 Standorten – Essen, Rostock, Neubrandenburg, München, Armenien, Österreich
- 19,11 Mio. Aktien, 58 % Freefloat

Aktionärsstruktur



Vorstand



Christian Maar
(CEO)


















Michael Geiger

Alleinstellungsmerkmale

- Tägliches Adress-Update zu **4 Mio. KMUs** mit Datenredaktion
- Monatlich ca. **6 Mio. Suchanfragen** und 4 Mio. Visits über alle Portale und angeschlossene Partner
- **Outbound**-Vertrieb mit **100.000 Kontakten** p.m.
- **Inbound**-Call-Center im **24/7-Betrieb** mit **320.000 Anrufen** p.m.
- Starke **Brand Recognition** (67%) der Marke „11880“
- Initiierung von neuen Branchen-Fachportalen innerhalb weniger Wochen möglich (bislang in 2016 **bereits 15 Fachportale** live)
- Deutschlands größtes Meta-Bewertungsportal mit über **20 Mio. Bewertungen** aus **50 Einzelportalen**

Das digitale Produktportfolio der 11880.com wurde in 2016 maßgeblich ausgebaut und wird kontinuierlich weiterentwickelt.

 <p>Branchenbuch</p>	 <p>Komplett überarbeitet in 2016</p>	<p>Webseiten</p> 
 <p>PC-Software, Daten, Unternehmenslösungen</p>		<p>Google AdWords</p> 
 <p>Eintragungsservice</p>	 <p>Entwickelt in 2016</p>	<p>Fachportale (Vertikale)</p> 
 <p>Social Media</p>	 <p>Eingeführt in 2015</p>	<p>Bewertungen</p> 
 <p>Sekretariatsservice</p>	 <p>Entwickelt in 2016</p>	<p>Call-Center Drittgeschäft</p> 

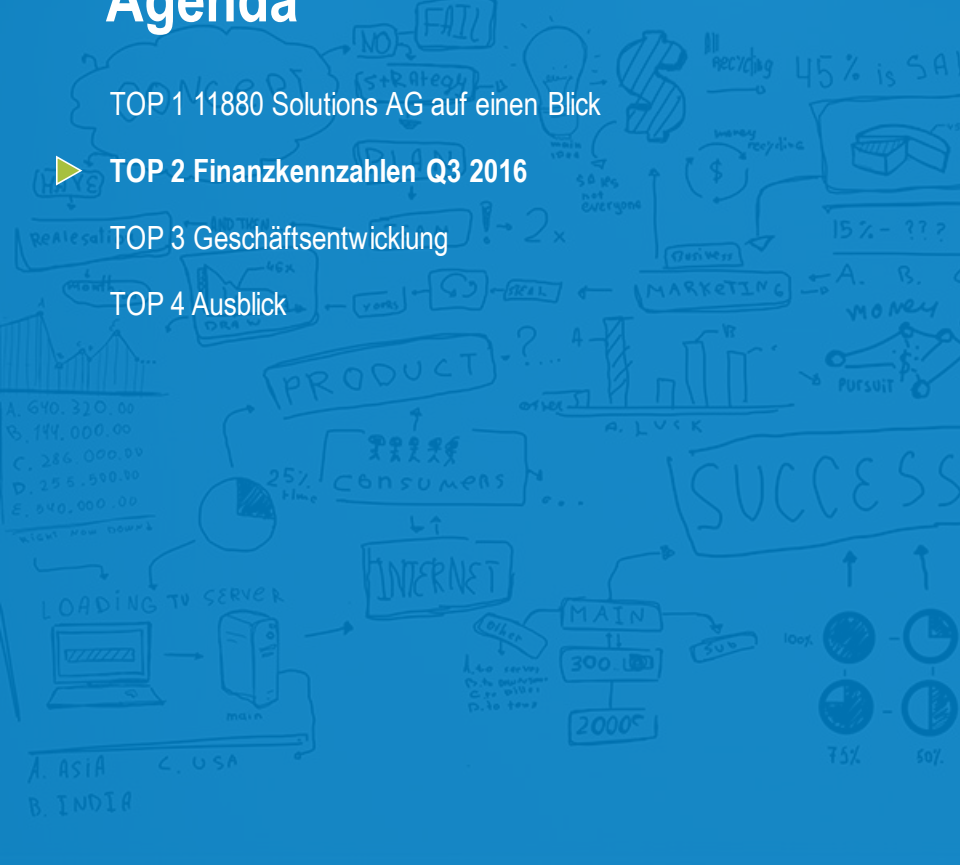
Agenda

TOP 1 11880 Solutions AG auf einen Blick

▶ TOP 2 Finanzkennzahlen Q3 2016

TOP 3 Geschäftsentwicklung

TOP 4 Ausblick



Gute Performance im Auskunftsbereich. EBITDA auf Plan, Cash Flow besser als budgetiert. Cashbestand weiterhin auf stabilem Niveau.

11880 Solutions group (m€)	9M 2016 ACT	9M 2016 BDG	%		9M 2015 ACT	%	
Umsatzerlöse Auskunftsgeschäft	12,3	12,0	2%	▲	16,3	-24%	← Erwarteter Rückgang im Bereich Auskunft, besser als Budget
Umsatzerlöse Digitalgeschäft	21,7	22,4	-3%	▼	24,5	-12%	← Erwarteter Rückgang vs. Vorjahr maßgeblich durch Umstrukturierung Außendienst, Abweichung vs. Budget bedingt durch Mitarbeiter-Abgang im Sales-Bereich.
Umsatzerlöse	34,0	34,4	-1%	▶	40,8	-17%	
Umsatzkosten	19,2	19,3	0%	▶	22,1	-13%	
Bruttomarge	14,7	15,2	-3%	▼	18,7	-21%	
%	43%	44%		▶	46%		
Personalkosten, Verwaltung	9,5	9,6	-1%	▲	9,6	-1%	
Abschreibungen	6,4	6,9	-7%	▲	7,9	-13%	
Allgemeine Verwaltungskosten	6,3	6,9	-9%	▲	8,6	-27%	
Sonstige Erträge/Aufwendungen	0,2	-1,0		▶	-1,5		
Periodenergebnis	-7,7	-7,2	-7%	▲	-6,0	-30%	← Periodenverschiebung 2015 / 2016 in Höhe von € 0,8 Mio + Anpassung latenter Steuern in Höhe von € 0,4 Mio (betrifft nicht EBITDA vor SE)
EBITDA	-1,3	-1,2	-6%	▶	0,1		
EBITDA vor Sondereffekten und Periodenverschiebung	-1,1	-2,0	45%	▲			
Cash flow	-6,9	-7,4	7%	▲	-5,9	-17%	
Frei verfügbare Liquidität	11,6	11,8	-2%	▶	21,0	-45%	

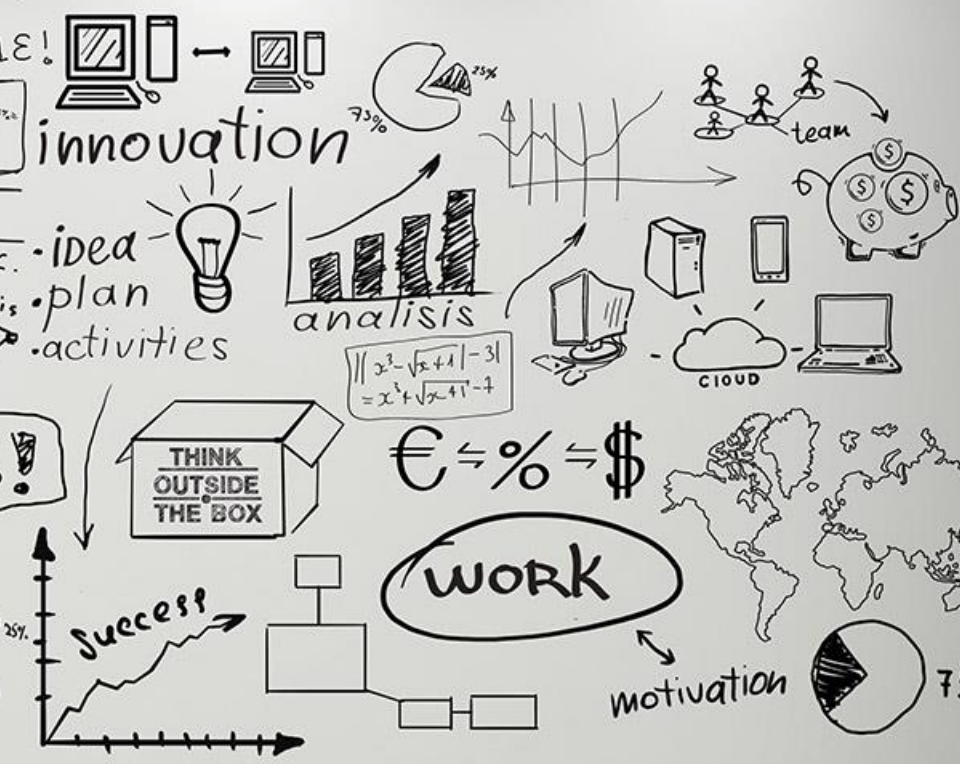
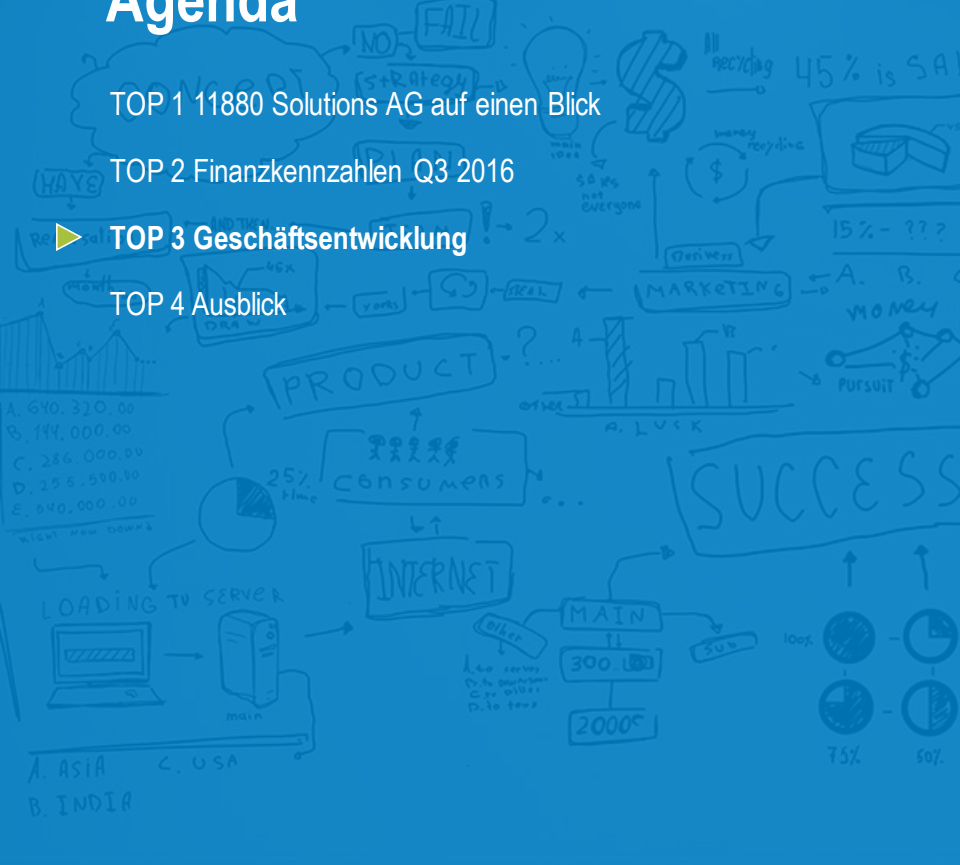
Agenda

TOP 1 11880 Solutions AG auf einen Blick

TOP 2 Finanzkennzahlen Q3 2016

▶ TOP 3 Geschäftsentwicklung

TOP 4 Ausblick



Basierend auf dem umfangreich neugestalteten Produktportfolio und den Prozessoptimierungen wurden die Sales Kennzahlen nachhaltig verbessert!



- ! Der [Markenrelaunch zu 11880.com](#) wurde konsequent umgesetzt und wird vom Markt, den Kunden und Mitarbeitern äußerst positiv bewertet.
- ! Die Umsetzung der [Vertical-Strategie](#) wird weiterhin mit Nachdruck verfolgt. Derzeit sind [15 Fachportale](#) aktiv und bis Ende des Jahres folgen weitere. An der Weiterentwicklung wird parallel gearbeitet.
- ! Mit den neuen Produkten [Eintragservice](#) und [werkenntdenBESTEN.de](#) wurden zwei sehr erfolgreiche eigenentwickelte Produkte ins Portfolio aufgenommen, die sowohl in der Neukundenakquise als auch in der Bestandskundenbetreuung unerlässlicher Bestandteil geworden sind.
- ! Mit dem [Sekretariatservice](#) wurde ein weiteres erfolgversprechendes Produkt auf den Markt gebracht, welches von den Kunden sehr gut angenommen wird. Unterstützt durch eine App und eine Produktberatungs-Webseite soll die Kundenbasis zeitnah skaliert werden.
- ! Ein unerwarteter Umbruch im Sales-Bereich Mitte des Jahres hatte einen kurzfristigen Einbruch der Vertriebskennzahlen zur Folge. Die erforderliche Neuaufstellung in diesem Umfeld wurde umgehend eingeleitet und erfolgreich umgesetzt.
- ! In allen relevanten Vertriebs-Kennzahlen (Abschlussquoten, Upselling, Loss-Rate, Anzahl Anfragen/Leads etc.) zeigt die neue Strategie bereits sehr gute Ergebnisse, die weiter skaliert werden.

Der Markenrelaunch zu 11880.com wurde erfolgreich in zwei Schritten zum 01.07. (11880 Solutions AG) und 17.08.2016 (11880 Internet Services AG) durchgeführt.



NEUE Firmenstruktur ab 01.09.2016



- Die telegate AG firmiert seit 01.07.2016 als **11880 Solutions AG** (Entscheidung in Hauptversammlung am 08.06.2016)
- Das Digitalgeschäft wird unter **11880 Internet Services AG** zusammengefasst (Umfirmierung zum 17.08.2016), Produkte unter der Dachmarke **11880.com** vermarktet.
- Der Geschäftsbereich Auskunft (Sprachauskunft, CD-ROM) wird unter **11880** vermarktet.

- ✓ Das teilweise negative behaftete **Image** der Marken klicktel und telegate fallen weg.
- ✓ Die Marke „11880“ hat eine weiterhin hohe **Bekanntheit** und wird positiv assoziiert.
- ✓ Ein komplett **einheitlicher Markenauftritt** wird konsequent umgesetzt.

In der ersten Phase wurden Fachportale aus dem Cluster Handwerk in den Markt eingeführt. Im weiteren Verlauf wurden Funktionalitäten für die Nutzer erweitert und neue Segmente adressiert. Der Traffic entwickelt sich durch SEO-Maßnahmen positiv.

Phase 1



Phase 2

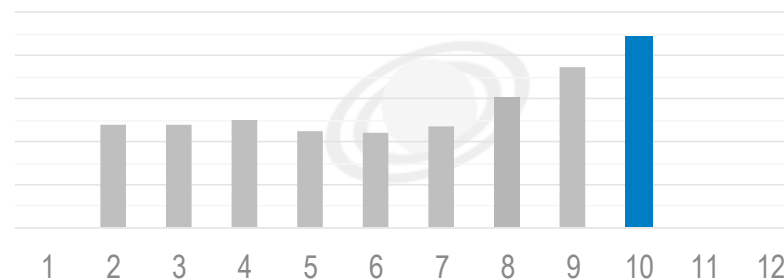


Branchen

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



Traffic auf Fachportalen entwickelt sich positiv

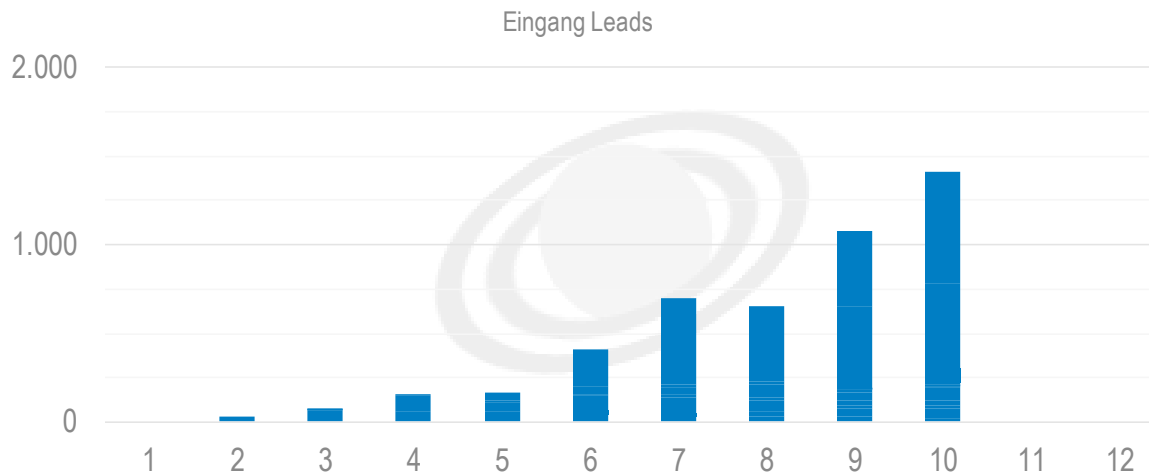


Branchen

- ✓ Steuerberater
- ✓ Immobilienmakler
- ✓ Versicherung
- ✓ Rechtsanwalt
- ✓ Bestattungen
- ✓ Gebäudereinigung
- ✓ Zahnarzt
- ✓ Physiotherapie
- ✓ Elektriker



**Derzeit können 1.000-1.500 Leads pro Monat generiert werden – Tendenz steigend!
Auch an eine erhebliche Anzahl an Nicht-Kunden werden Leads verteilt und können im Anschluss erfolgreich zu Kunden konvertiert werden.**



- Über die gestarteten Branchen-Fachportale (Verticals) und die 11880.com können momentan monatlich ca. **1.000 – 1.500 konkrete Anfragen (Leads)** nach Dienstleistungen generiert werden – Tendenz steigend!
- Die eingehenden Anfragen werden **kostenfrei und unverbindlich an Bestandskunden (primär) und Nicht-Kunden (sekundär)** verteilt.
- Im Fokus steht eine **positive User-Experience** der „Leadgeber“.
- Monatlich werden hierfür **über 50.000 „Lead-Teaser-Informationen“** an potentielle „Leadnehmer“ versendet.
- Davon werden **2.000 – 3.000 Leads angenommen (1.000 von Bestandskunden)**
- Nicht-Kunden, die bereits von der Lead-Verteilung profitiert haben, können mit einer **überraschend hohen Abschlussquote (>3%)** zu Kunden konvertiert werden.
- ✓ **Dieser Mechanismus (positive User-Experience, Mehrwert für Bestandskunden und enormes Neukundenpotential) wird nun skaliert.**

Mit dem Eintragungsservice konnte die Abschlussquote im Telesales und die Kundenbindung bei Bestandskunden nachhaltig signifikant erhöht werden.

Fakten

- Wir haben ein eigenes Produkt entwickelt und über **30 Portale** als Partner gewonnen
- Seit Einführung des Eintragungsservice im August 2015 konnten insgesamt über **9.000 Kunden** für das Produkt gewonnen werden.
- Ein frei verfügbares Online-Tool zur Analyse der Online-Präsenz wird **monatlich über 5.000 mal** genutzt.
- Die Abschlussquoten für das Produkt liegen bei **über 2%**.

Chancen / Herausforderungen

- Löschung von angereicherten Informationen bei Partnern bei Kündigung ist noch in der Umsetzung.
- Ziel ist es, einen signifikanten Teil aller Bestandskunden über Upselling in das Produkt Eintragungsservice zu bewegen.

OMNEA

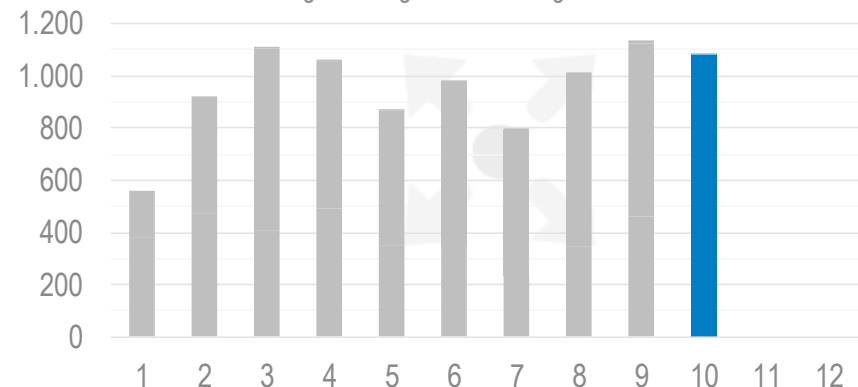
11880.com

11880.com Brancheneintragsservice

- ✓ **Sichtbarkeit:** Einheitliche Firmendaten auf über 30 wichtigen Portalen
- ✓ **Wettbewerbsvorteil:** Optimale Online-Präsenz in Suchmaschinen wie Google (mobile und online)!
- ✓ **Aktualität:** Tägliche Kontrolle Ihrer Firmeninformationen im gesamten Netzwerk!
- ✓ **Zeitersparnis:** Über 30 Portale aktualisiert mit nur einem Anruf oder Klick!
- ✓ **Kurze Laufzeit:** Monatlich kündbare Verträge ohne Risiko!



Kundengewinnung Produkt Eintragungsservice



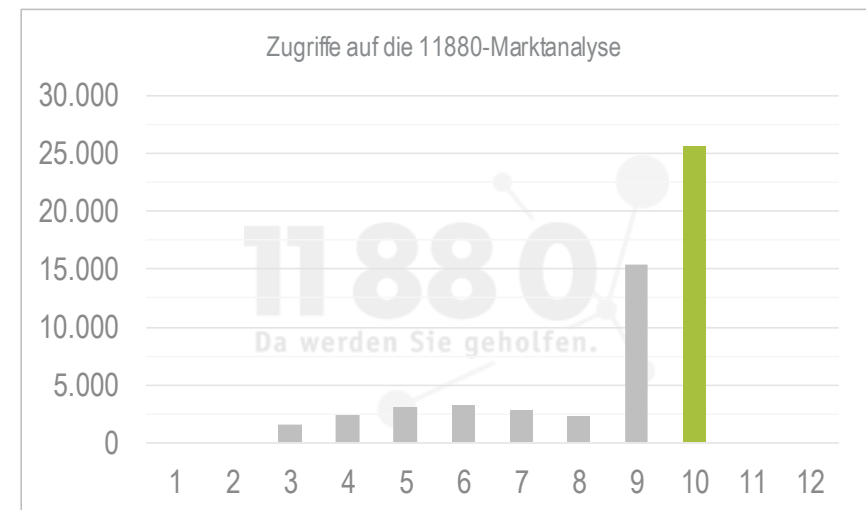
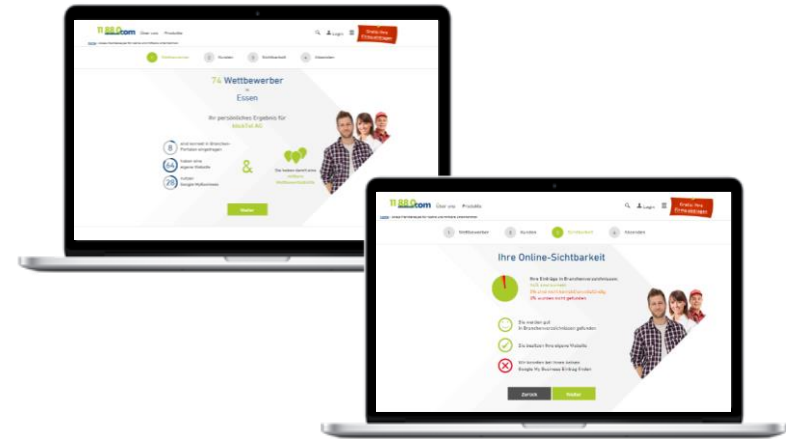
Die neue Marktanalyse ist fester Bestandteil des Sales Pitch und Inhalt fast jeder Online Präsentation (OP) im gesamten Telesales.

Fakten

- Die Marktanalyse ist fester Bestandteil des Sales Pitch und Inhalt fast jeder OP im gesamten Telesales
- Die Marktanalyse war wichtiger Bestandteil für den Schwenk des Sales Pitch zur Präsenz
- Mit der Integration von WKDB kann der Kunde seine Sichtbarkeit und seine Bewertungen mit denen des Wettbewerbs in seiner Region vergleichen

Chancen / Herausforderungen

- Sicherstellung der täglichen Aktualität und Konsistenz der Daten
- Integration eines 11880-Online-Präsenzindex für Neukunden wird folgen, wenn dieser bei den Bestandskunden etabliert ist



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

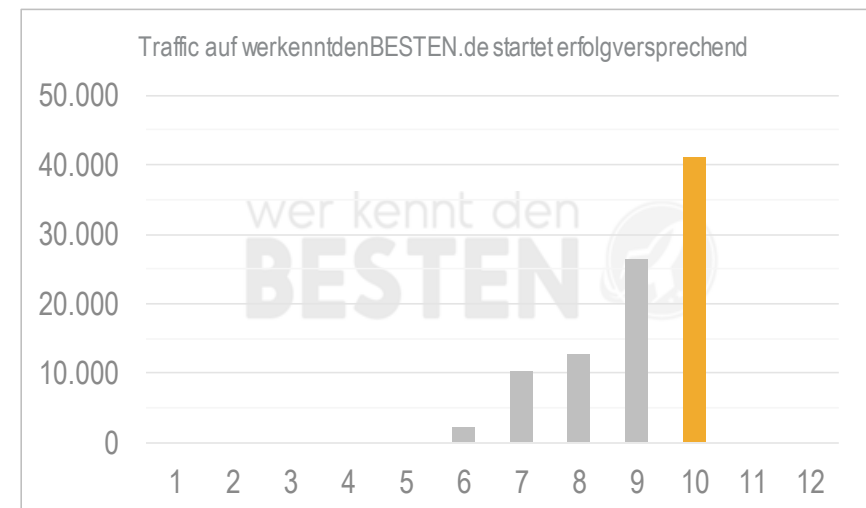


Fakten

- werkenntdenBESTEN ist Deutschlands **einzigster** durchsuchbarer **Bewertungs-Aggregator** mit Bewertungsalarm für Firmen
- werkenntdenBESTEN aggregiert über **20 Mio. Bewertungen** zu über **1 Mio. Firmen** aus über **50 Portalen**
- 3 Monate nach Start bereits über **1.200 aktive Kunden**
- Erfolgversprechende Traffic-Entwicklung

Chancen / Herausforderungen

- Mehr SEO-Ressourcen für ein stärkeres Traffic-Wachstum notwendig
- Weitere Features und Optimierungen werden bis Ende des Jahres entwickelt. Erst danach soll mit der aktiven Bewerbung gestartet werden.



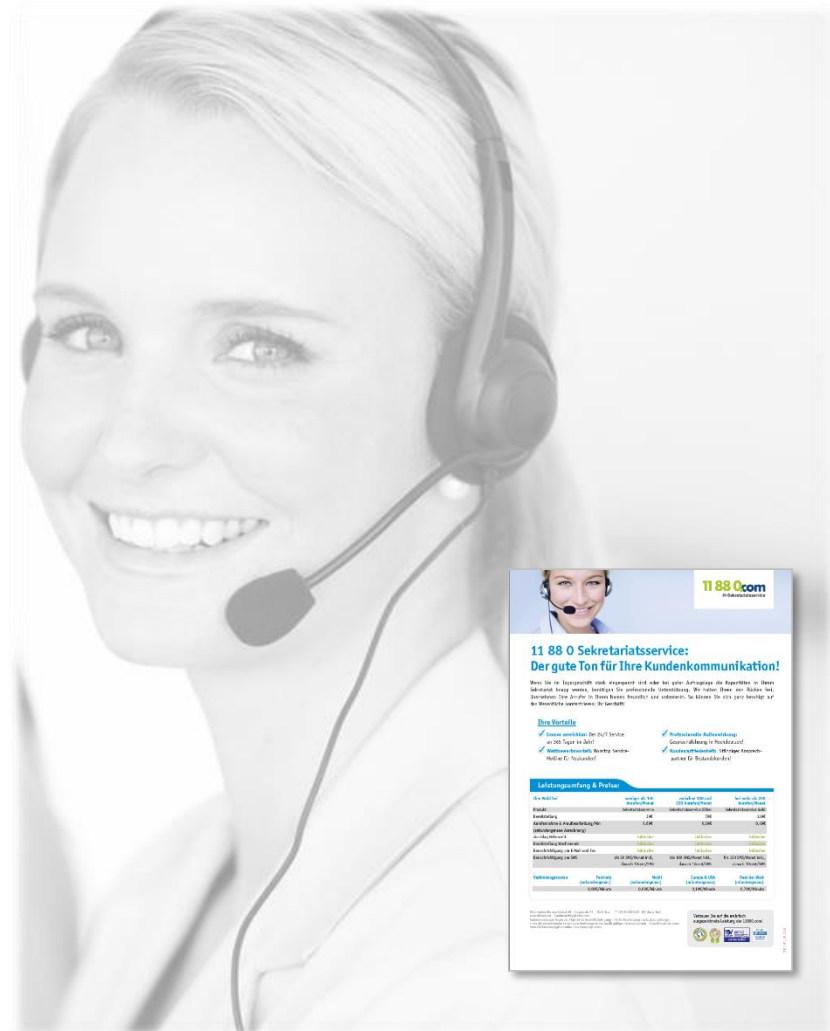
Mit dem Sekretariatsservice wurde ein weiteres erfolgversprechendes Produkt auf den Markt gebracht. Zusätzlich können AKL Ressourcen damit diversifiziert werden!

Fakten

- Im Juni ist das Produkt **Sekretariatsservice** gestartet. Eine eigene App wurde hierfür entwickelt.
- Eine **Produktberatungs-Webseite** für dieses Produkt wurde kürzlich live gestellt und hilft potentiellen Neukunden bei der Wahl des individuellen Tarifs.
- Über **250 Kunden** wurden für einen unverbindlichen **Test** gewonnen.
- **3.600 Calls** wurden bisher angenommen.

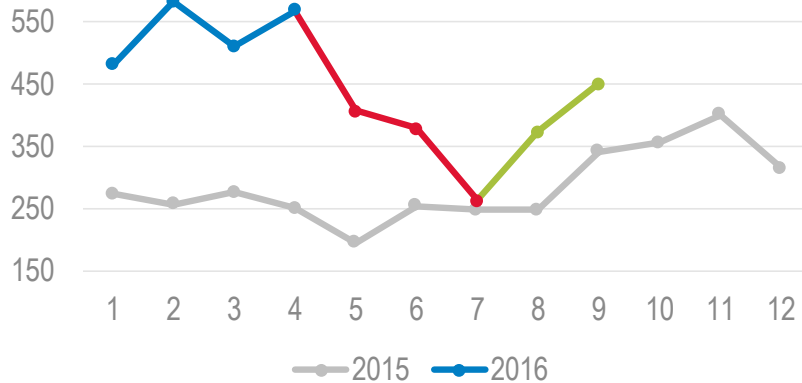
Chancen / Herausforderungen

- Optimierte Adressaten-Cluster für die Neukundenakquise sind noch in der Prüfung.
- Bestandskunden können nicht zeitgleich mit zu vielen neuen Produkten im Upselling konfrontiert werden.
- Ausbau des Sekretariatsservice für mittlere und größere Kunden (**Key-Account Vertrieb**) ist in Arbeit.

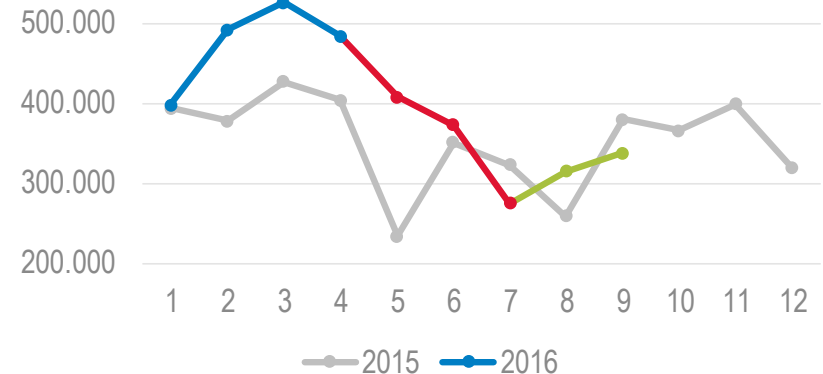


Der unerwartete Umbruch im Sales-Bereich Mitte des Jahres hatte einen kurzfristigen Einbruch der Vertriebskennzahlen zur Folge. Die erforderliche Neuaufstellung in diesem Umfeld wurde umgehend eingeleitet und erfolgreich umgesetzt.

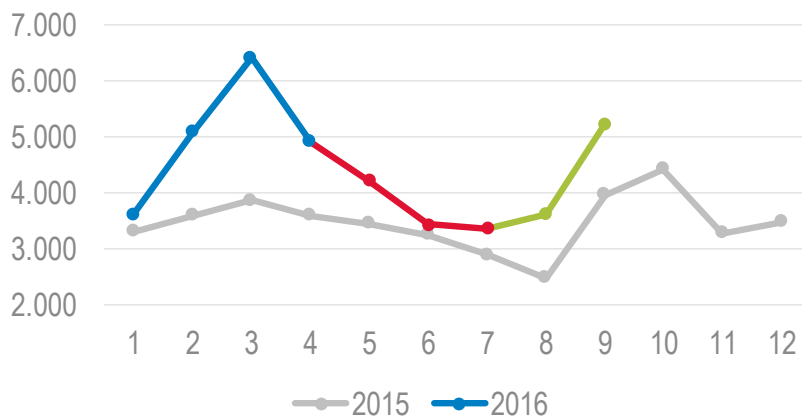
Aufträge (YTD **71%** über Vorjahr)



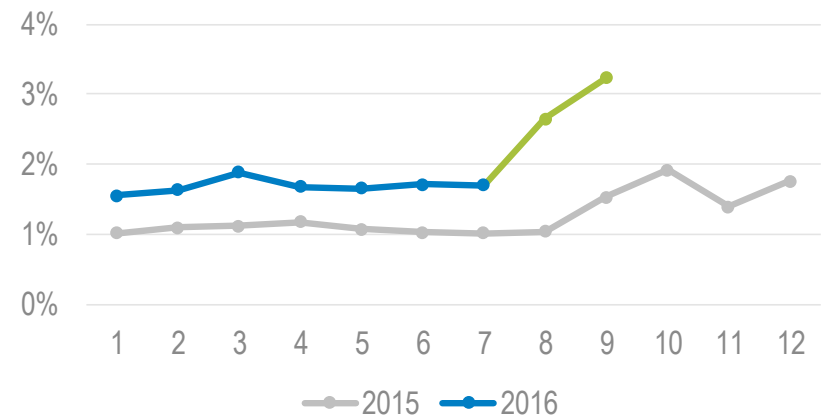
AEW (YTD **15%** über Vorjahr)



Umsatz pro FTE (**31%** über Vorjahr)



Abschlussquote (YTD **82%** über Vorjahr)



Der kontinuierliche Kundenverlust der letzten Jahren konnte abrupt gestoppt werden. Mit dem neuen Produktportfolio wird der Trend nun umgekehrt.

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 und der Kundenbestand stabilisiert werden.

Kundenbestand der ersten 13 Verticals



Im Fokus stehen insbesondere unsere Vertical-Branchen. Hier verzeichnen wir bereits kurz nach dem Start einen erfreulichen Kundenzuwachs.

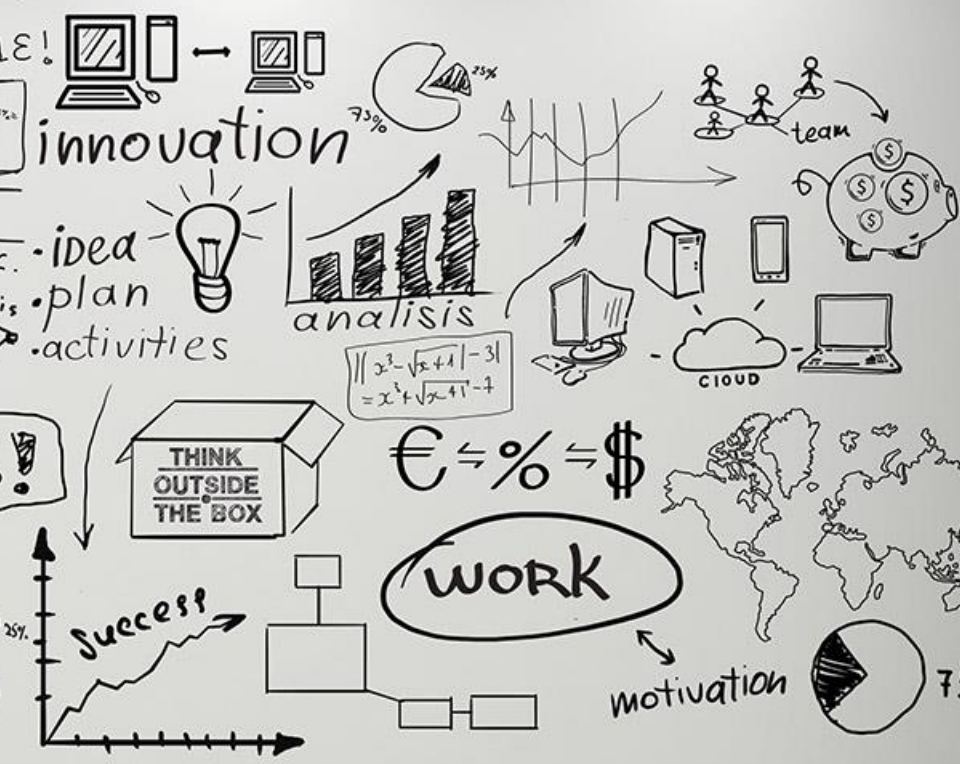
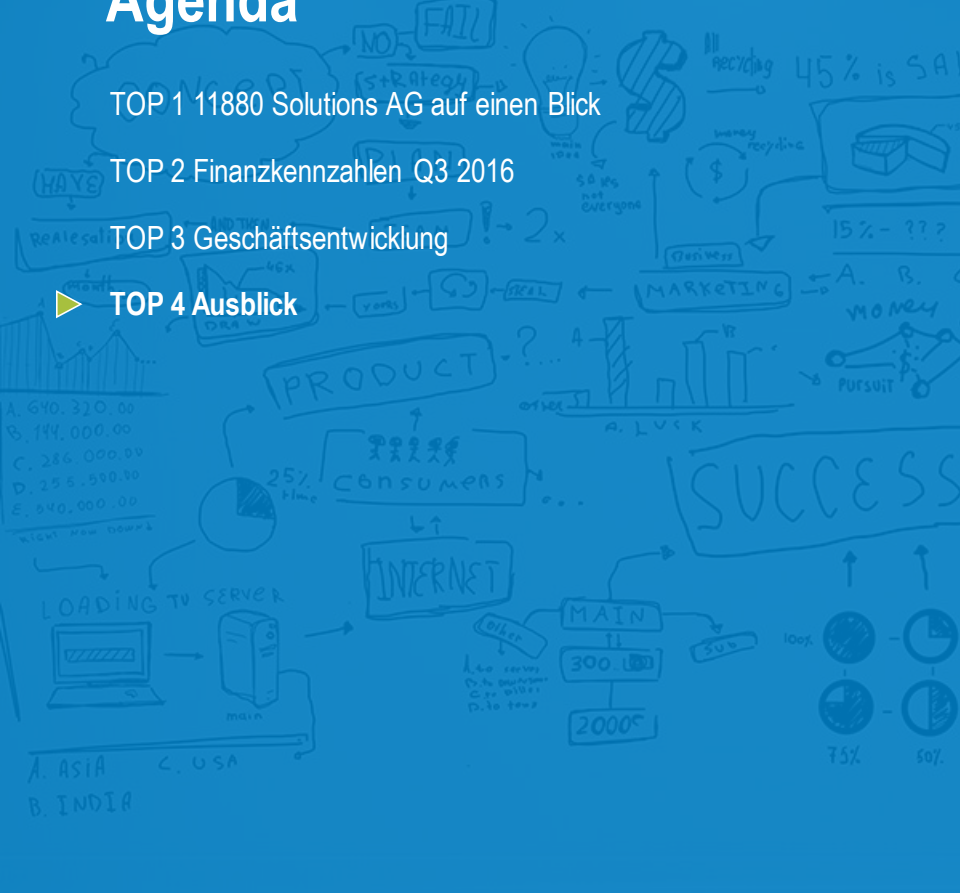
Agenda

TOP 1 11880 Solutions AG auf einen Blick

TOP 2 Finanzkennzahlen Q3 2016

TOP 3 Geschäftsentwicklung

▶ TOP 4 Ausblick



Im Rahmen der Genesisstrategie wurde das Produktportfolio komplett überarbeitet. Um Wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Prozesse und Organisation zeitnah an das neue Portfolio und den Markt angepasst werden!

- ! Bis Ende des Jahres wird werkenntdenBESTEN.de umfangreich erweitert – sowohl layout- als auch funktionsseitig. Darüber hinaus werden noch einige Fachportale live gehen.
- ! Auf allen Portalen werden verstärkt [SEO-Optimierungen](#) implementiert, um den Traffic weiter zu steigern.
- ! Im nächsten Jahr werden die in 2016 gestarteten [Produkte und Fachportale fokussiert ausgebaut](#), um die User-Experience und natürlich die Kundenzufriedenheit weiter zu steigern.
- ! Die [finanzielle Situation bleibt angespannt](#), da die umfangreiche Unternehmensneuausrichtung kostenintensiv war und sich der unabgegrenzte Umsatz trotz positiver Sales-Kennzahlen unter den sehr ambitionierten Erwartungen entwickelt hat.
- ! In den kommenden Quartalen wird ein noch stärkerer Fokus auf die [Senkung von Kosten](#) und die [Anpassung der Organisation](#) an die neue Produkt- und Vertriebsstruktur gelegt.

Q+TA

11880 Solutions AG

Vorstandsvorsitzender |

Christian Maar

Vorstandsmitglied |

Michael Geiger

Investor Relations |

Thomas Kley

11880 Solutions AG

Fraunhoferstraße 12a
82152 Martinsried
Deutschland

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

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

Email | Investor.relations@11880.com

Homepage | www.11880.com

Finanzkalender

23. November 2016 | EK-Forum Frankfurt



11880 Solutions AG
Fraunhoferstr. 12 a
82152 Martinsried

T +49-89-8954-0
F +49-89-8954-1020

