



11880 Solutions AG

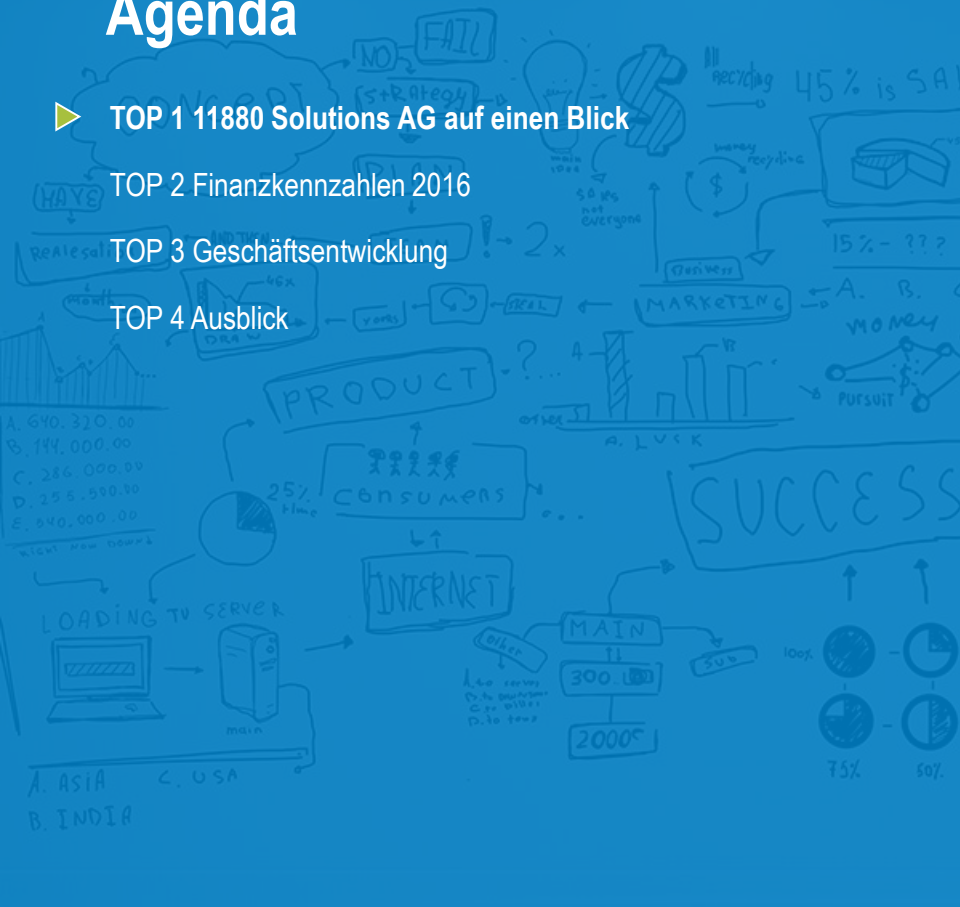
Analystenpräsentation Jahresfinanzbericht 2016
23.03.2017

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 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 2016 für einen erfolgreichen Turn-Around aufgestellt.



Überblick

1996 Gründung

21.600

1999 Börsengang

619*

Segmente

Auskunft

16,2 mEUR



44,7 mEUR

Digital

28,5 mEUR



Vorstand



Christian Maar
(CEO)

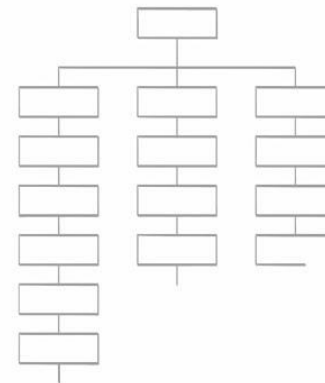
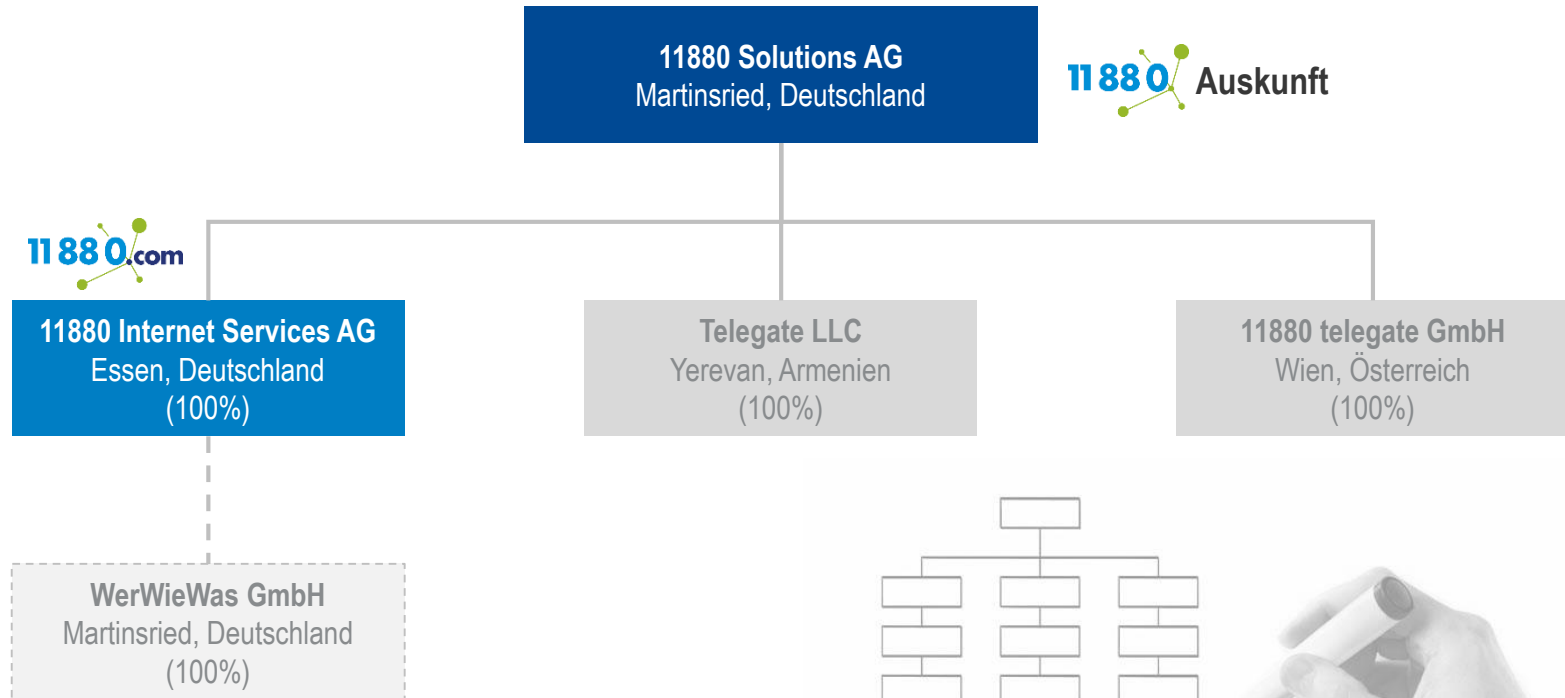


Michael Geiger



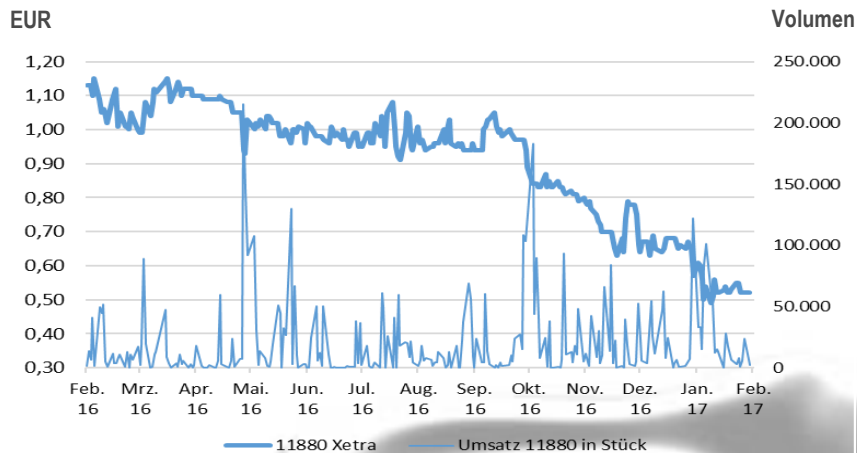
*HC (inkl. Auszubildende) nach Abschluss Restrukturierungsmaßnahme 2016

Die 11880.com Gruppe besteht maßgeblich aus der 11880 Solutions AG (AKL Segment) und der 100%-igen Tochter 11880 Internet Services AG (Digital Segment).

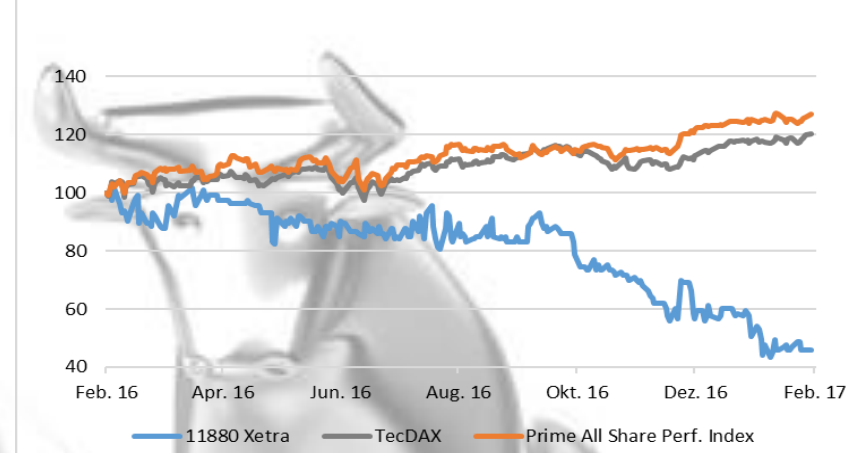


Der Aktienkurs hat sich innerhalb der letzten fünf Monate nahezu halbiert, sodass die aktuelle Marktkapitalisierung bei etwa 10 Mio. Euro liegt. Die drei größten Aktionäre halten etwa 42% des Unternehmen – 58% befinden sich im Freefloat.

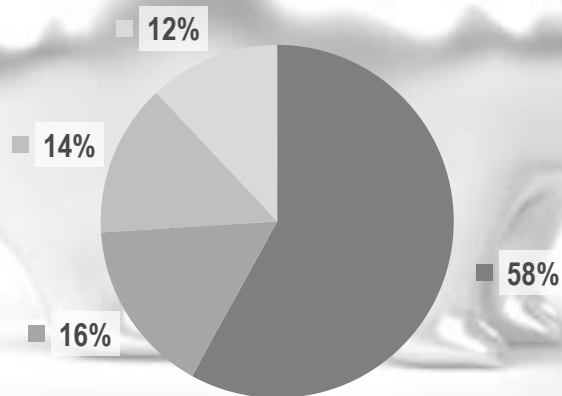
Entwicklung des Aktienkurses der 11880 Solutions AG



Entwicklung gegenüber dem Markt



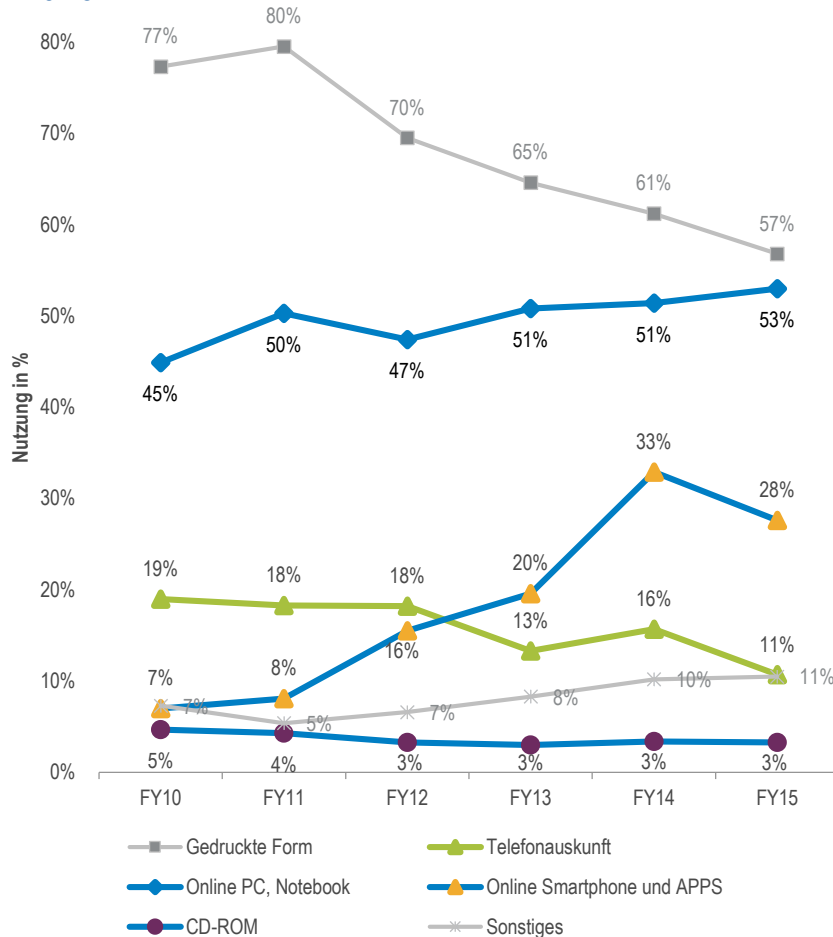
Anteilseignerstruktur



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

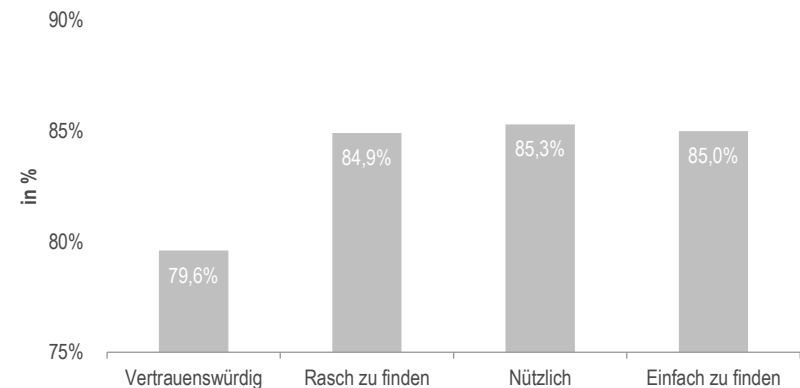
Auskunfts- und Verzeichnismedien werden weiterhin stark genutzt, jedoch in Zukunft von Onlinemedien dominiert.

Deutschland - Nutzung von Verzeichnismedien FY10-15



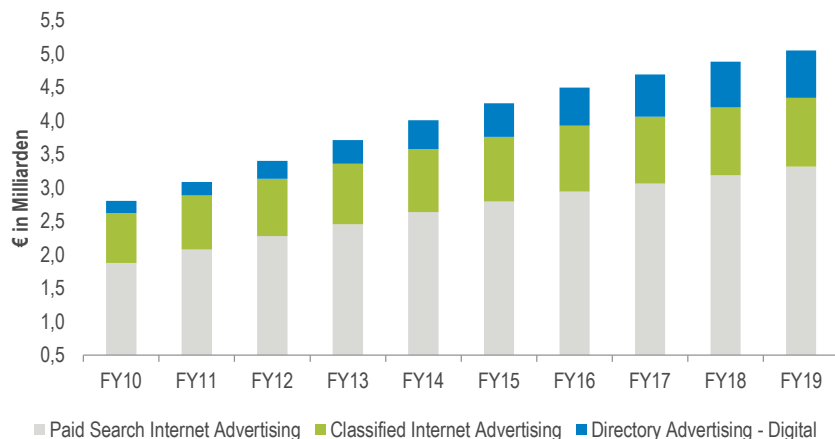
- Verzeichnismedien werden von der Mehrheit der Nutzer als vertrauenswürdig und nützlich erachtet und sind damit weiterhin ein exzellentes Werbemedium.
- Laut VDAV nutzen mehr als neun von zehn der über 14-Jährigen in Deutschland regelmäßig Verzeichnismedien
- Die gedruckte Form der Verzeichnismedien weist nach wie vor eine starke Nutzung auf, verliert jedoch Nutzungsanteile an Online und Mobile.
- Die klassische Telefonauskunft verliert weiter an Bedeutung
- Der Software Bereich (hier CD-ROM) bewegt sich absolut gesehen relativ konstant bei gleichbleibendem Kundenstamm. Hier liegt nach VDAV eine „treue Fangemeinde“ vor.
- Jüngere Nutzer mit höherer Bildung und höherem Einkommen tendieren eher zu online und mobilen Angeboten.

Deutschland - Eigenschaften von Verzeichnismedien 2015 aus Sicht des Nutzers



Directory Advertising, Paid Search und Classified Internet Advertising setzen das starke Wachstum der letzten Jahre in etwas abgeschwächter Form fort.

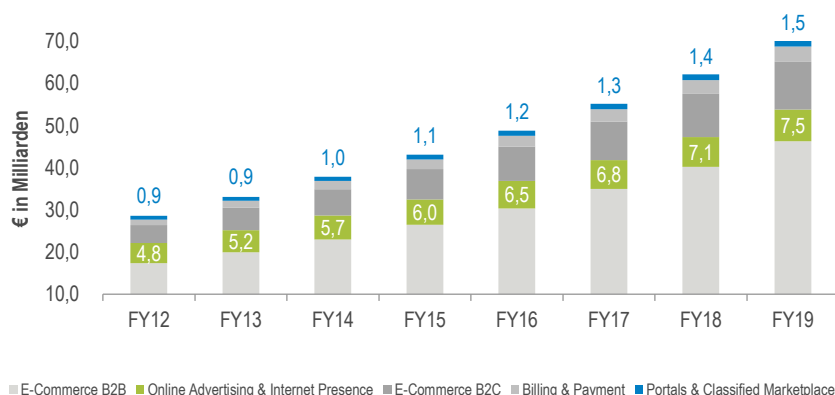
Deutschland – Trends Advertising



Deutschland Trends Advertising	CAGR	
	FY10-14	FY15-19
Directory Advertising - Digital	24.0%	8.9%
Paid Search Internet Advertising	8.9%	4.4%
Classified Internet Advertising	6.1%	1.6%

- Directory Advertising (Digital) entwickelt sich weiterhin sehr gut mit prognostizierten durchschnittlichen Wachstumsraten von rund 8,9%.

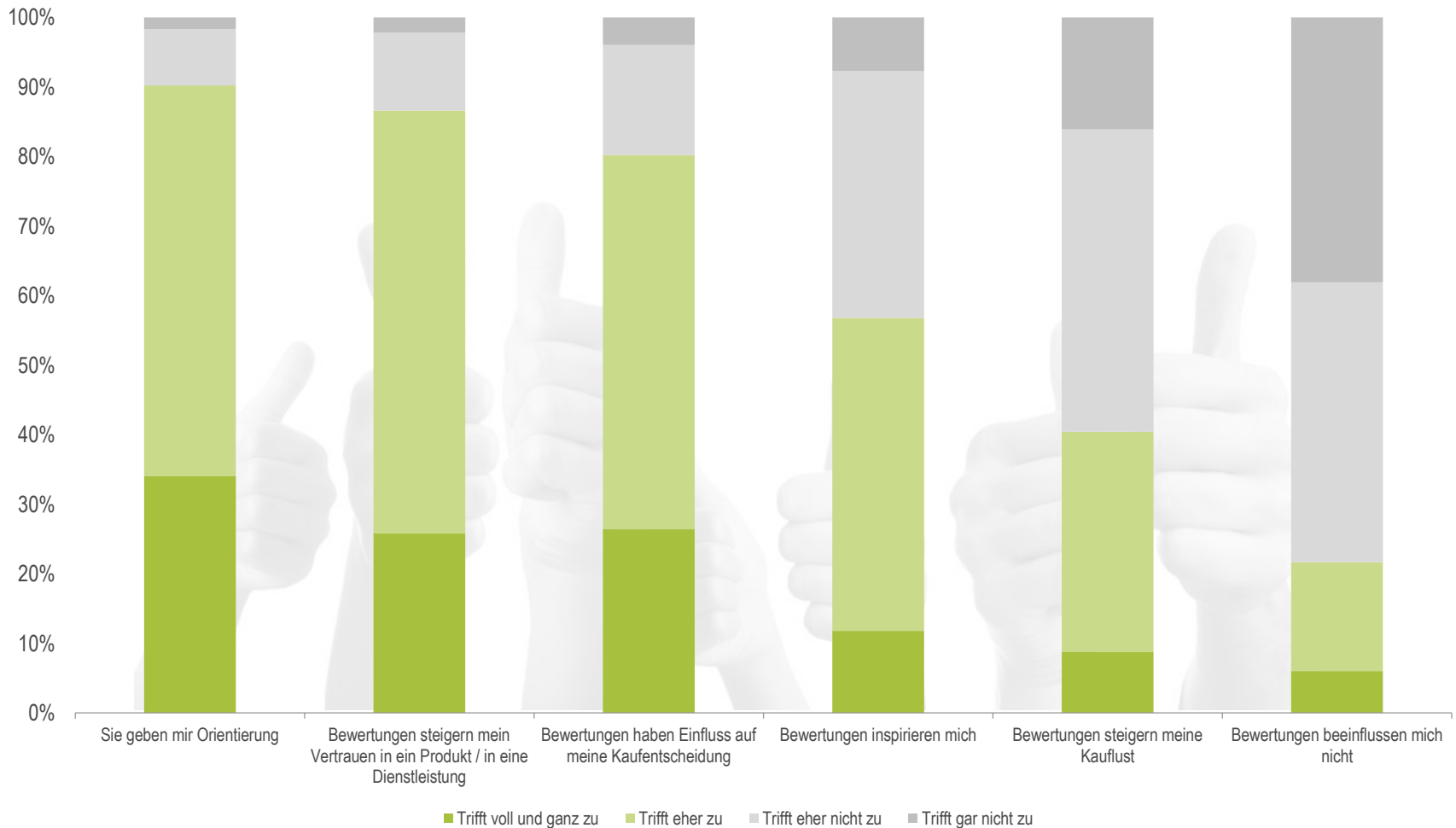
Internetwirtschaft Deutschland - Umsatz und Wachstum FY12-19


















- Die deutsche Internetwirtschaft wächst mit einem CAGR von 13% bezogen auf die Jahre 2015-2019.
- **Portale & Classified Marketplaces**, denen die 11880-Fachportale zugeordnet werden können, wachsen mit einem CAGR von **8,1%** (2015 bis 2019)
- Innerhalb der Portale & Classified Marketplaces wachsen speziell die **Classified Marketplaces** mit einem CAGR von **9%**, wobei erfolgsabhängige Zahlungsmodelle weiter an Bedeutung gewinnen.

Bei mehr als 80% der Kunden haben Bewertungen in Online-Bewertungsportalen einen Einfluss auf die Kaufentscheidung.

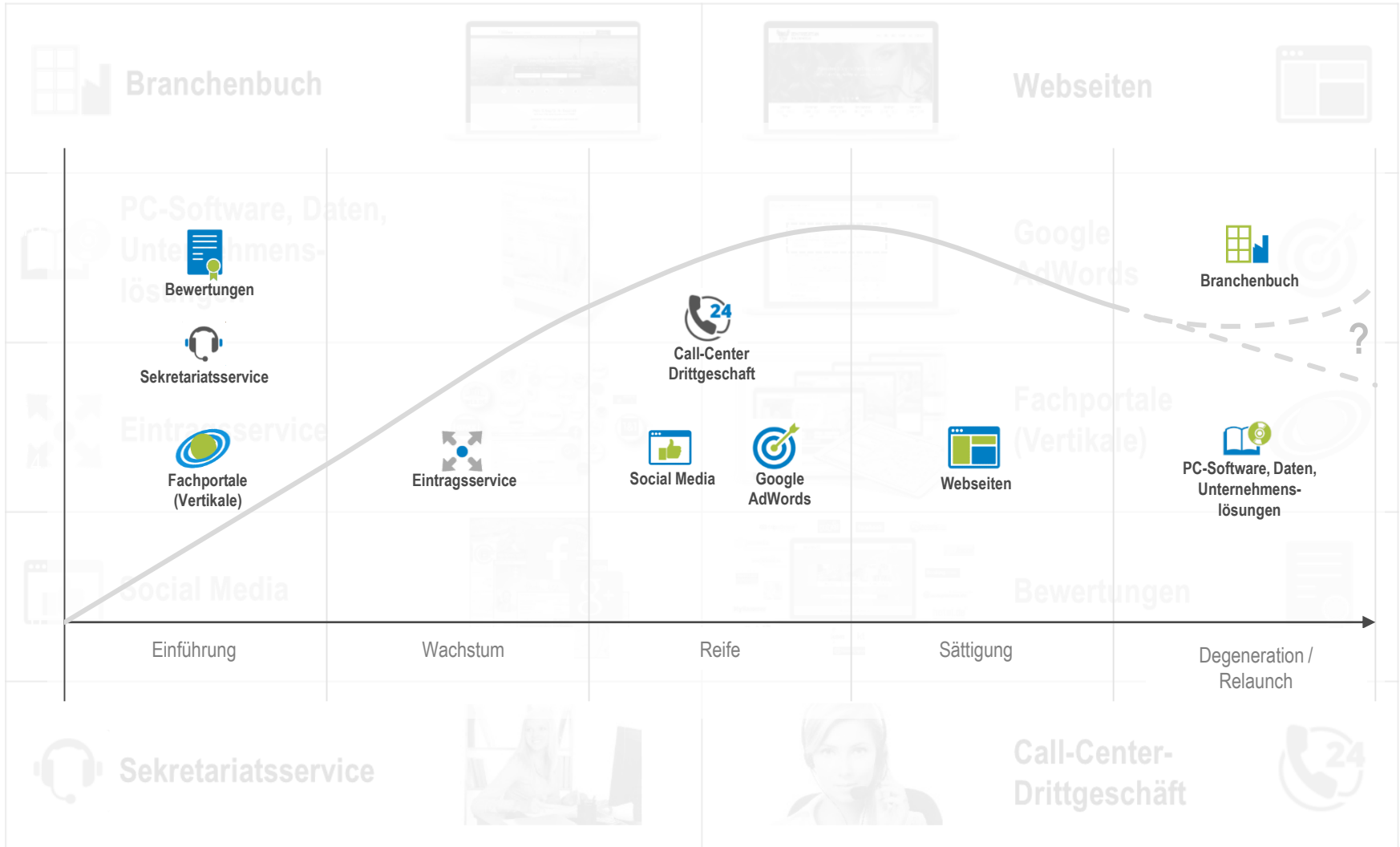
Deutschland - Einfluss Online-Bewertungen (Okt. 2016)



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> 

Produkte befinden sich in allen Phasen des Produktlebenszyklus – von Einführung bis Degeneration. Das Branchenbuch wurde durch den Relaunch 2016 nochmal revitalisiert.



Das umfangreiche 11880.com Produktportfolio deckt eine Vielzahl von Anwendungsfällen der Kunden im KMU Bereich ab.



Geschäftsfelder	Wettbewerber (nur auszugsweise)	
Stellenanzeigen		
Branchenbuch		
Fachportale		
Eintragungsservice		
Suchmaschinenwerbung		
Webseiten & Social Media		
Bewertungen		
Daten		
Telefonauskunft		
Call Center Services		

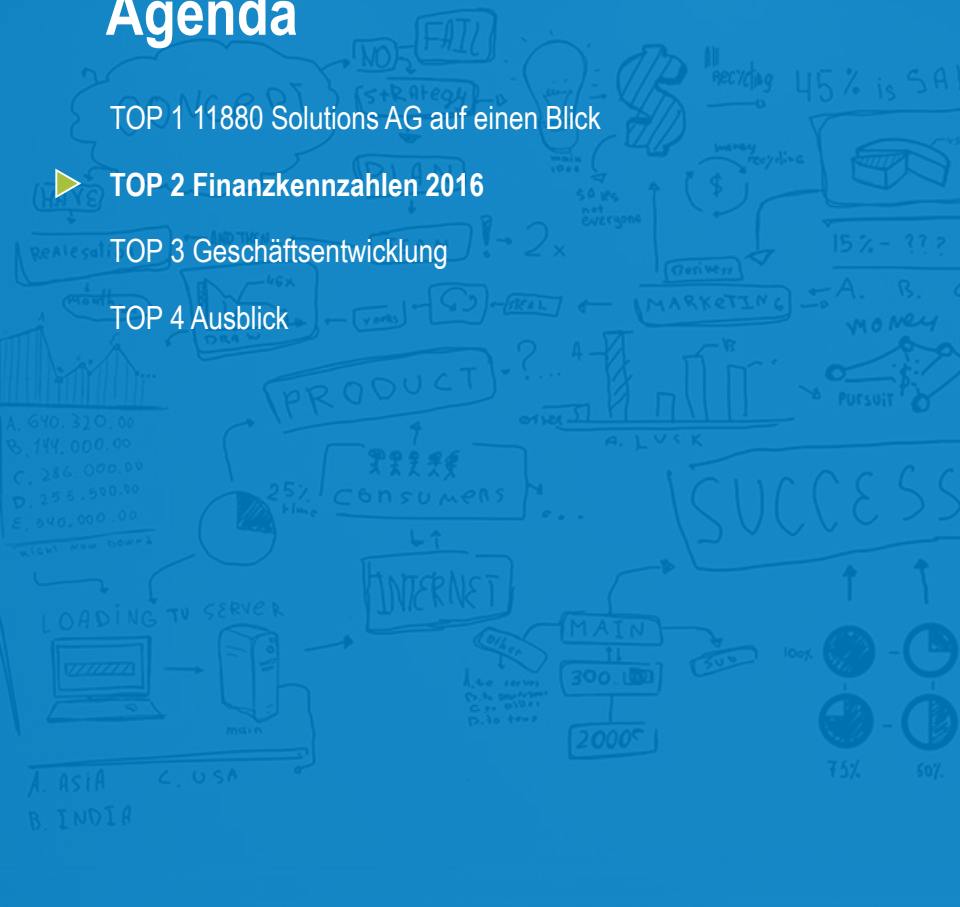
Agenda

TOP 1 11880 Solutions AG auf einen Blick

▶ TOP 2 Finanzkennzahlen 2016

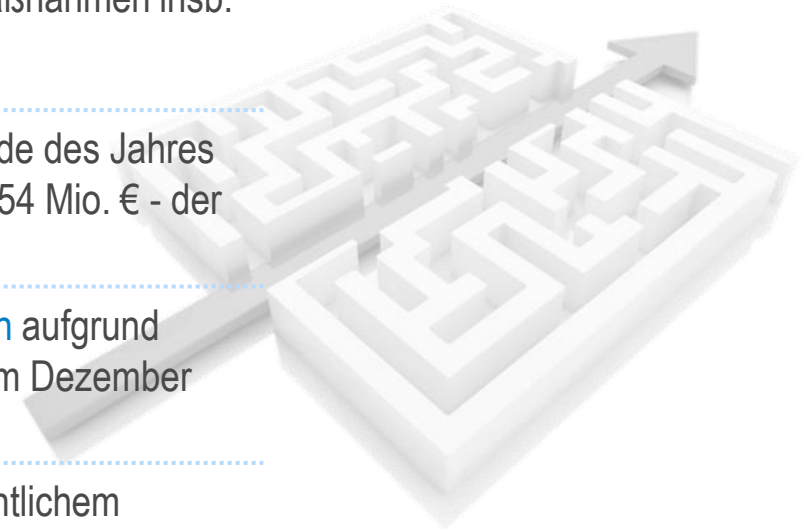
TOP 3 Geschäftsentwicklung

TOP 4 Ausblick



Im Jahr 2016 wurde das Unternehmen fit für den Turn-Around gemacht. Hohe Investitionen und starke Einsparungen waren notwendig. Die Prognosen auf Konzern Umsatz und Cashflow wurden knapp erreicht.

- ✓ Prognosen auf Konzern Umsatz und Cashflow wurden knapp erreicht.
- ✓ Kostenseitig konnten bereits signifikante Einsparmaßnahmen insb. im Bereich Vertriebskosten realisiert werden.
- ! Umsetzung einer größeren Personalmaßnahme Ende des Jahres führte zu Ergebnisbelastung in 2016 in Höhe von 1,54 Mio. € - der Cash Out erfolgt vollständig in 2017.
- ! Notwendigkeit zur Korrektur der EBITDA-Prognosen aufgrund kurzfristiger Umsetzung der Personalmaßnahmen im Dezember 2016 durch AdHoc Rechnung getragen.
- ! Anpassung des Goodwill Media führt zu außerordentlichem Abschreibungsbedarf in Höhe von 3,3 Mio. € - keine Belastung des EBITDA.
- ! Die positiven Entwicklungen aus 2016 werden sich jedoch erst in den Finanzkennzahlen 2017 und 2018 widerspiegeln.



Prognosen Cashflow sowie Umsätze Konzern und AKL wurden erreicht – Umsatz Digital unwesentlich unterhalb Bandbreite (Causa SL). EBITDA Prognosen wurden im Dezember 2016 per AdHoc-Mitteilung korrigiert (Auswirkung Personalmaßnahme I).

in Mio. €	Prognose 2016	Erreichung
Umsatz Konzern	44,6 bis 48,7	44,7
Umsatz Digital (Media und Software)	29,3 bis 32,5	28,5
Umsatz AKL	15,3 bis 16,2	16,2
EBITDA Konzern (inkl. Armenien/Österr.)	0,9 bis -1,2 <small>Korrektur im Dez. 2016 auf -2,9</small>	-2,7
EBITDA Digital (Media und Digital)	-0,2 bis -1,8	-2,4
EBITDA AKL (inkl. Armenien/Österr.)	0,8 bis 1,2	-0,3
Cashflow Konzern	-6,3 bis -8,4	-8,0



IFRS: Nach wie vor stabile EK-Quote sowie ausreichend liquide Mittel. Deutliche Reduzierung der Vertriebskosten bei allerdings weiter zurückgehendem Umsatz. Begonnene Restrukturierung wird, wie geplant, fortgesetzt.

11880 Solutions Gruppe (Mio. €)	2016	2015	2014
Gewinn- und Verlustrechnung			
Umsatzerlöse	44,7	53,5	62,3
Umsatzkosten	-26,9	-27,4	-31,3
Bruttoergebnis vom Umsatz	17,8	26,1	31,0
Vertriebskosten	-17,8	-25,2	-27,3
Allgemeine Verwaltungskosten	-11,3	-11,9	-13,2
Sonstige betriebl. Erträge/Aufwendungen	-3,3	0,4	0,0
Finanzergebnis	0,1	0,2	0,4
Ertragsteuern (laufende und latente)	-0,2	1,2	2,3
EBITDA	-2,7	-0,3	2,3
Betriebsergebnis (EBIT)	-14,6	-10,6	-9,5
Periodenergebnis	-14,7	-9,3	-6,4

11880 Solutions Gruppe (Mio. €)	2016	2015	2014
Bilanz			
Kurzfristige Vermögenswerte	23,2	32,2	41,0
davon Zahlungsmittel und -äquivalente sowie kurzfristige zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	10,5	18,5	26,9
Langfristige Vermögenswerte	11,2	17,5	20,9
Aktiva/Passiva, gesamt	34,4	49,6	62,0
Kurzfristige Verbindlichkeiten	9,5	9,8	11,9
Langfristige Verbindlichkeiten	1,5	1,6	2,5
Eigenkapital	23,5	38,2	47,6
%	68,2%	77,0%	76,8%

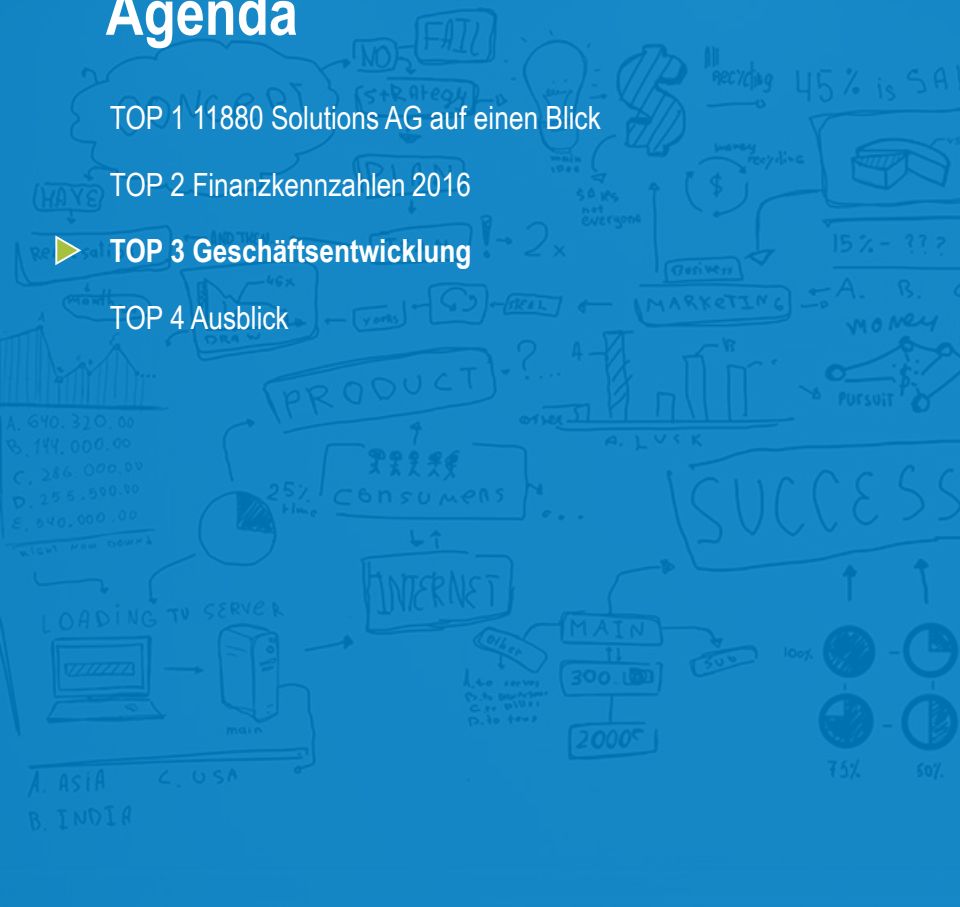
Agenda

TOP 1 11880 Solutions AG auf einen Blick

TOP 2 Finanzkennzahlen 2016

▶ TOP 3 Geschäftsentwicklung

TOP 4 Ausblick



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

- ✓ Die Umsetzung der **Vertical-Strategie** wird weiterhin mit Nachdruck verfolgt. **17 Fachportale** sind online, eine Vielzahl weiterer Branchen werden als „Fachportal light“ getestet und bei Erfolg ausgebaut.
- ✓ 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.
- ✓ Die Entwicklung der **Traffic-Kennzahlen** ist nach intensiven SEO-Maßnahmen und der Etablierung einer einheitlichen Marke 11880.com sehr erfreulich. Dies führt zu einer sehr positive Entwicklung im Bereich **Anfragen/Leads**.
- ✓ Der unerwartete Umbruch im Sales-Bereich Mitte 2016 hatte einen kurzfristigen Einbruch der Vertriebskennzahlen zur Folge. Die erforderliche Neuaufstellung in diesem Umfeld wurde umgehend eingeleitet und erfolgreich umgesetzt.
- ✓ In allen relevanten **Vertriebskennzahlen** (Abschlussquoten, Upselling, Loss-Rate, Anzahl Anfragen/Leads etc.) zeigt die neue Strategie sehr gute Ergebnisse, die immer weiter skaliert werden. **Weitere Skalierungspotentiale** werden nun auch mit externer Unterstützung gehoben.
- ✓ Der kontinuierliche Kundenverlust der letzten Jahren konnte erfolgreich gestoppt werden. Wir verzeichnen ein **signifikantes Kundenwachstum** und werden im März 2017 die Marke von 22.000 Kunden wieder nach oben durchbrechen.

Die Umsetzung der **Vertical-Strategie** wird weiterhin mit Nachdruck verfolgt. Derzeit sind **17 Fachportale** online, welche kontinuierlich weiterentwickelt werden. Darüber hinaus werden viele weitere Branchen als „Fachportal light“ getestet.



In 2016 gestartete Branchen-Fachportale

- | | |
|--------------------|--|
| ✓ Dachdecker | ✓ Gebäudereinigung |
| ✓ Umzug | ✓ Zahnarzt |
| ✓ Gartenbau | ✓ Physiotherapie |
| ✓ Tischler | ✓ Elektriker |
| ✓ Maler | ✓ Autowerkstatt |
| ✓ Heizung | ✓ Beauty (Friseur, Kosmetik, Nagelstudios) |
| ✓ Steuerberater | |
| ✓ Immobilienmakler | |
| ✓ Versicherung | |
| ✓ Rechtsanwalt | |
| ✓ Bestattungen | |

In 2016/17 erstellte Fachportale light

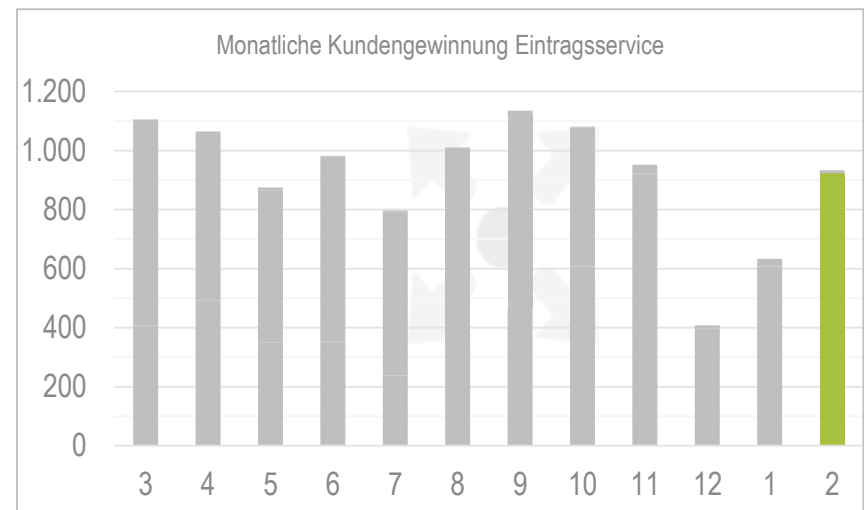
- | | |
|---------------------|-----------------------|
| ✓ Baggerarbeiten | ✓ Baumaschinenverleih |
| ✓ Containerdienst | ✓ Sanitärinstallation |
| ✓ Druckerei | ✓ Hausverwaltung |
| ✓ Entsorgung | ✓ Alleinunterhalter |
| ✓ Flughafentransfer | ✓ Fensterbau |
| ✓ Nachhilfe | ✓ Hausverwaltung |
| ✓ Polstererei | ✓ Tierarzt |
| ✓ Treppenbau | ✓ Tattooostudio |
| ✓ Alarmanlagen | ✓ Fitnessstudio |
| ✓ Parkettleger | ✓ Optiker |
| ✓ Fliesenleger | ✓ |

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



11880 Brancheneintragsservice

- Wir haben ein eigenes Produkt entwickelt, über **30 Portale** als Partner gewonnen.
- Das Online-Analysetool wird **monatlich über 5.000 mal** genutzt.
- Seit Einführung des Eintragungsservice im August 2015 konnten insgesamt über **10.354 Kunden** für das Produkt gewonnen werden (Stand 09.03.17).
- Die Abschlussquoten für das Produkt liegen bei **über 2%**.
- Ziel ist es, **alle Werbeeintragungskunden** (>18.000) in das Produkt Eintragungsservice zu bewegen.

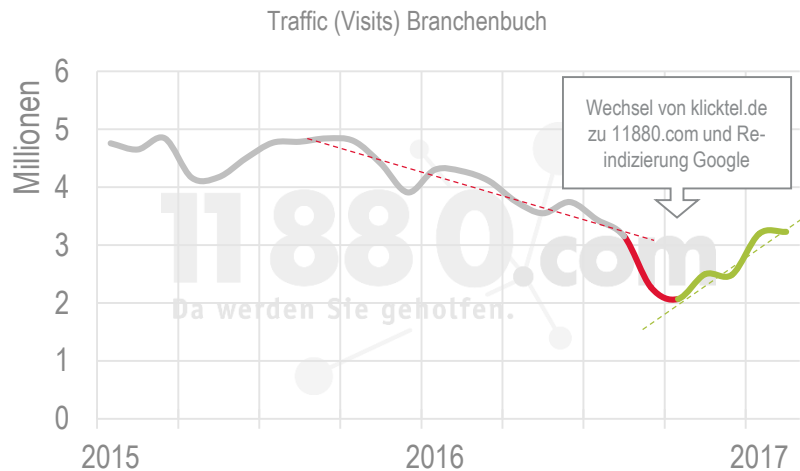


werkenntdenBESTEN.de ist der einzige Bewertungsaggregator am Markt mit einer Vielzahl von Alleinstellungsmerkmalen und kann in der Zukunft ggf. das Branchenbuch substituieren!

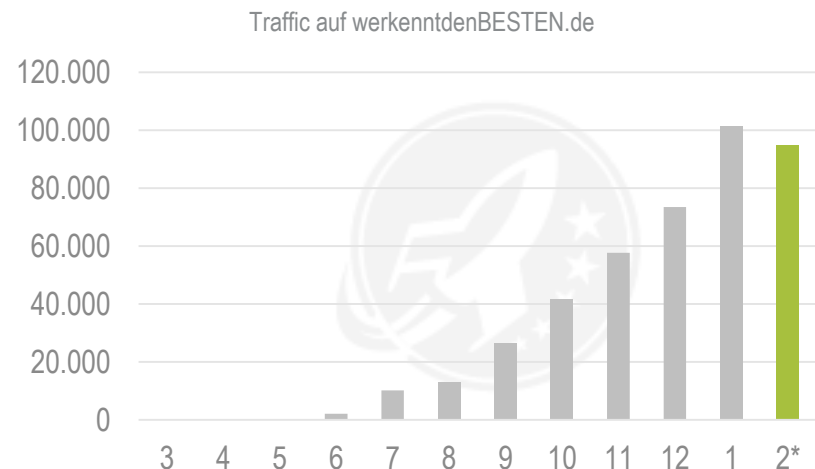


- werkenntdenBESTEN.de (WKDB) ging am 28.06.2016 live. Seitdem haben wir eine **vielversprechende Traffic-Entwicklung** zu verzeichnen – aktuell bereits **über 100.000 Visits pro Monat**.
- WKDB ist Deutschlands **einzigster durchsuchbarer Bewertungsaggregator** mit Bewertungsalarm für Firmen.
- WKDB startete mit knapp 10 Mio. Bewertungen zu 300.000 Firmen - mittlerweile sind **über 30 Mio. Bewertungen zu über 1 Mio. Firmen aus über 50 Portalen**.
- Stand März 2017 nutzen bereits **4.000 Kunden** das Produkt werkenntdenBESTEN.de mit allen Funktionen.

Die Entwicklung der Traffic-Kennzahlen ist nach intensiven SEO-Maßnahmen und der Etablierung einer einheitlichen Marke 11880.com sehr erfreulich. WKDB und die Vertikalen entwickeln sich organisch besser als erwartet.



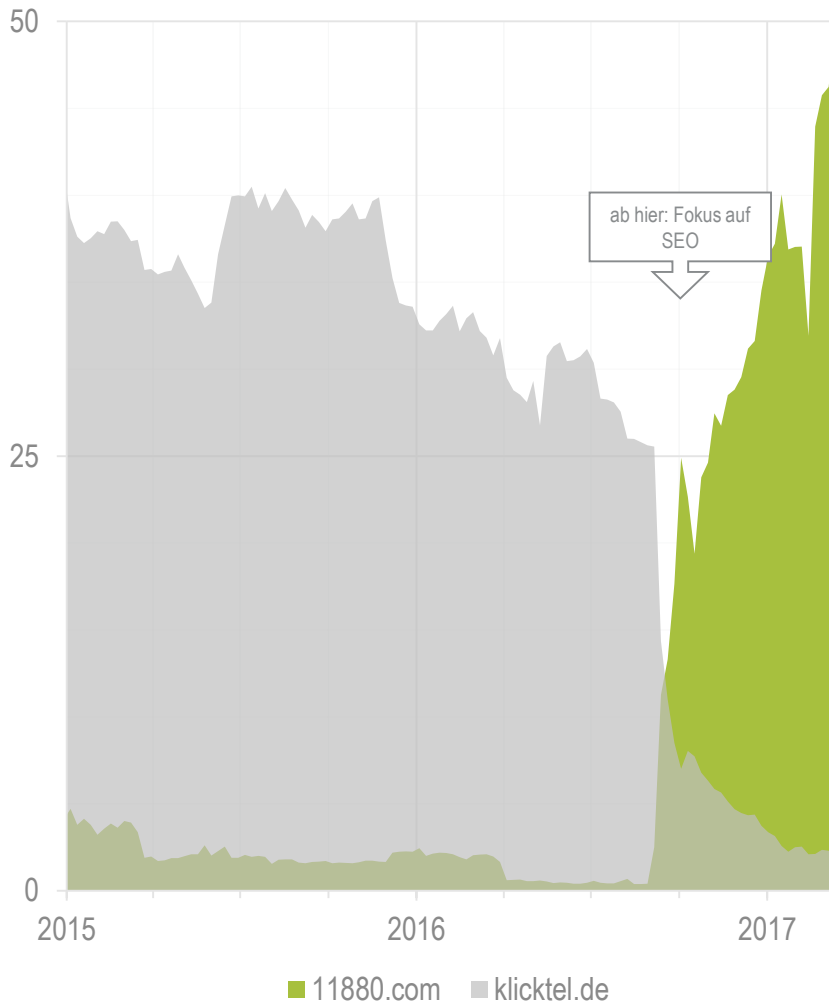
- Der Yellow-Page-Traffic auf dem Branchenportal ist tendenziell rückläufig.
- Im Frühjahr 2016 wurde ein komplett neues Branchenbuch live gestellt und im September 2016 der Wechsel von klicktel.de auf 11880.com vollzogen. Beide Maßnahmen hatten erwartungsgemäß Auswirkungen auf den Traffic, da Google jedes Mal eine Reindizierung vornehmen muss.
- Mittels SEO-Maßnahmen wird aktiv daran gearbeitet, den Traffic wieder auf das Niveau von 2015 zu bringen. Erste Erfolge sind bereits sichtbar (siehe Grafik).
- Der Traffic auf den Fachportal-Seiten und auf werkenntdenBESTEN.de entwickelt sich besser als erwartet.



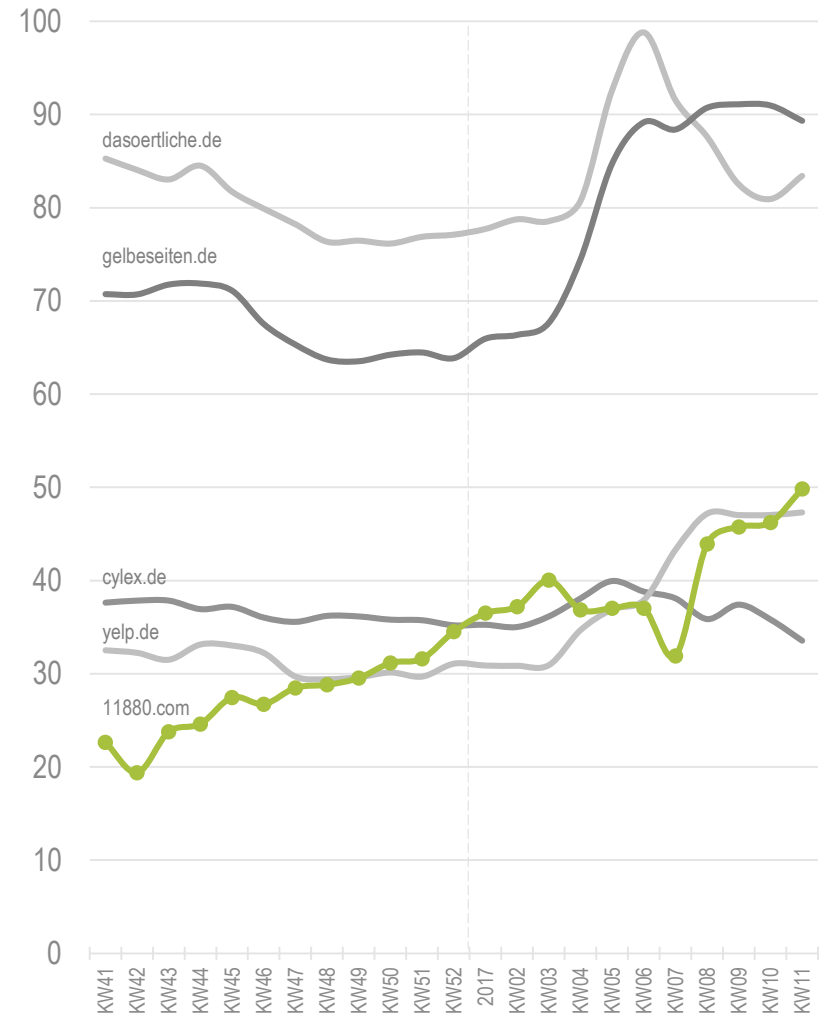
*Traffic-Kennzahlen sind im Februar erwartungsgemäß etwas geringer auf Grund der geringeren Anzahl an Tagen (Auf Tages-/Wochenbasis weiterhin Wachstum!)

Durch den Fokus auf SEO in der Portalentwicklung konnte die Sichtbarkeit in den letzten Monaten deutlich gesteigert werden. Weitere Optimierungen sind noch in der Umsetzung.

Sistrix Sichtbarkeitsindex der 11880.com und klicktel.de

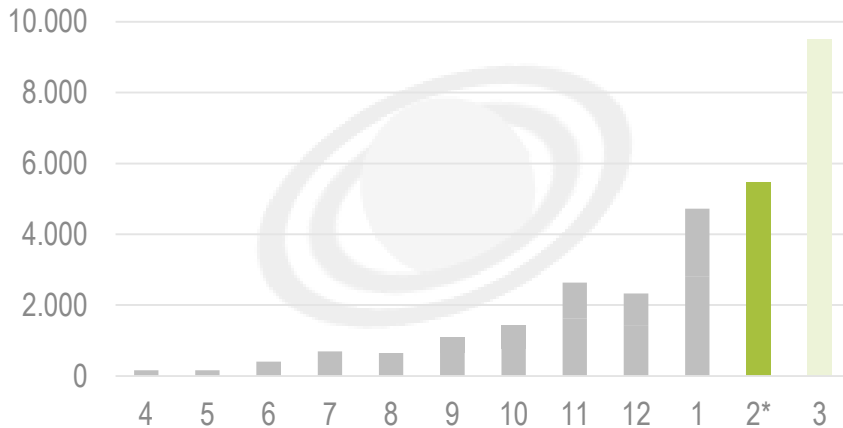


Sistrix Sichtbarkeitindex Wettbewerber 11880.com



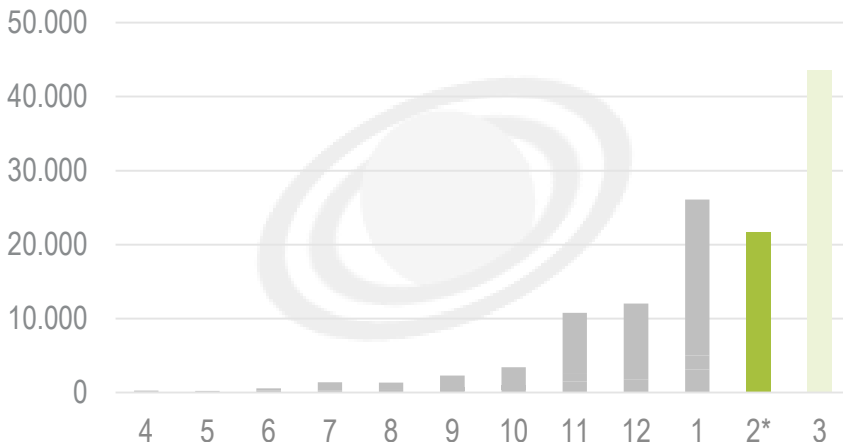
Aktuell werden mehr als 5.000 Leads pro Monat generiert – Tendenz weiter steigend!
Eine Vielzahl von Nicht-Kunden erhalten bereits Leads und können anschließend erfolgreich zu Kunden konvertiert werden.

Eingehende Anfragen / Leads

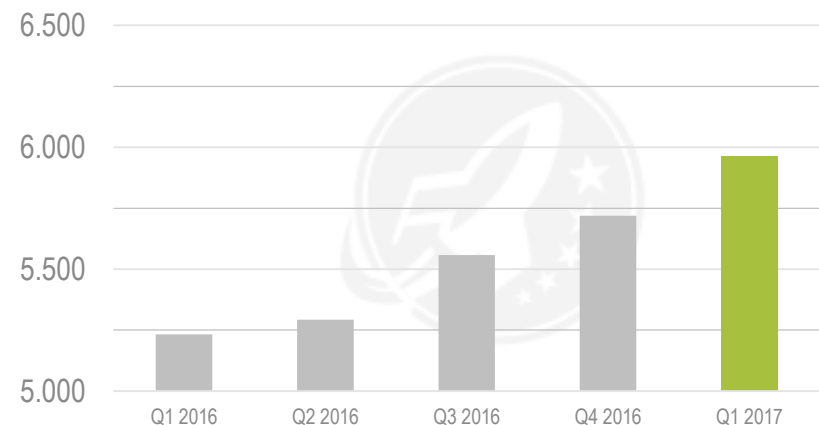


- Über die gestarteten Fachportale (Verticals) und die 11880.com können momentan monatlich über **5.000 konkrete Anfragen (Leads)** nach Dienstleistungen generiert werden – Tendenz weiter steigend! (März voraussichtlich über 9.000)
 - Die eingehenden Anfragen werden **kostenfrei und unverbindlich an Bestandskunden (primär) und Nicht-Kunden (sekundär)** verteilt – teilweise mehrfach.
 - Aktuell werden bereits über **20.000 Leads angenommen (>4.000 von Bestandskunden)** – März voraussichtlich über 40.000.
 - Unternehmen, die bereits von der Lead-Verteilung profitiert haben, können mit einer **überraschend hohen Abschlussquote (>3%)** zu neuen Kunden konvertiert werden.
- ✓ **Die Skalierung funktioniert!**

Angenommene Anfragen



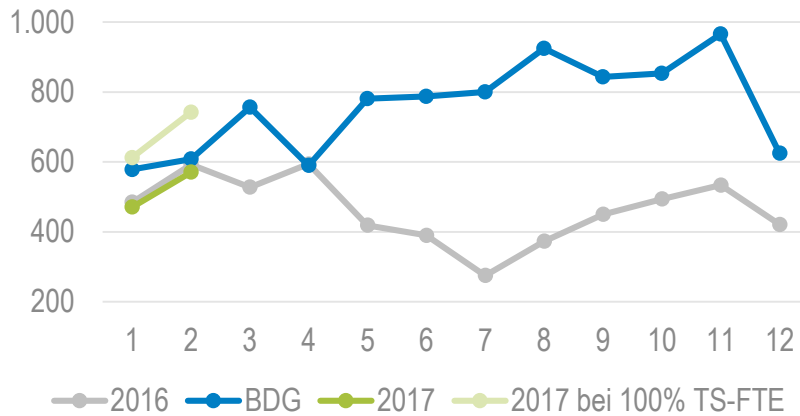
Kundenbestand Fachportalbranchen



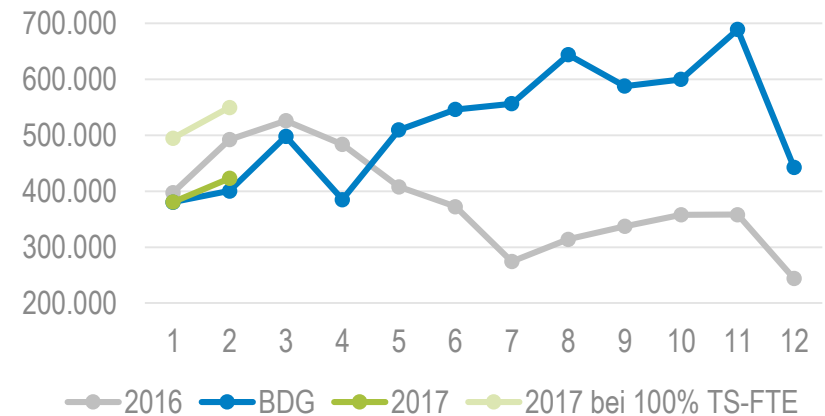
* Februar hat lediglich 28 Tage. Kennzahlen März sind approximiert auf Basis der aktuellen Werte vom 16.03.2017.

Die ersten Wochen des neuen Geschäftsjahres 2017 bestätigen die Strategie und den positiven Trend des dritten und vierten Quartals 2016, trotz 25% Unterkapazität im Telesales.

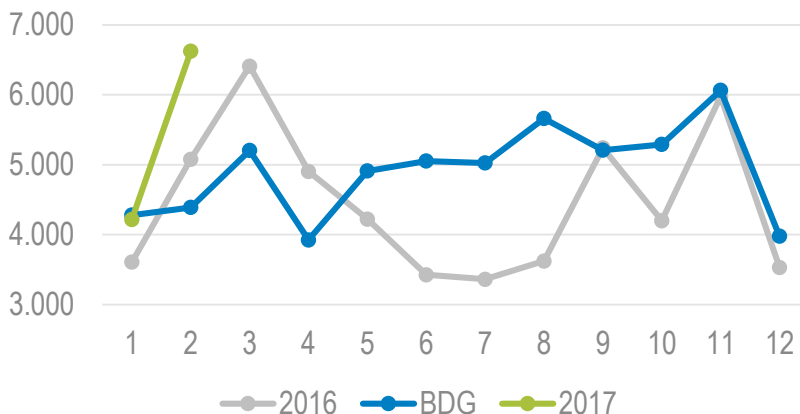
Neukundenanzahl auf Vorjahresniveau (trotz 25% Unterkapazität)



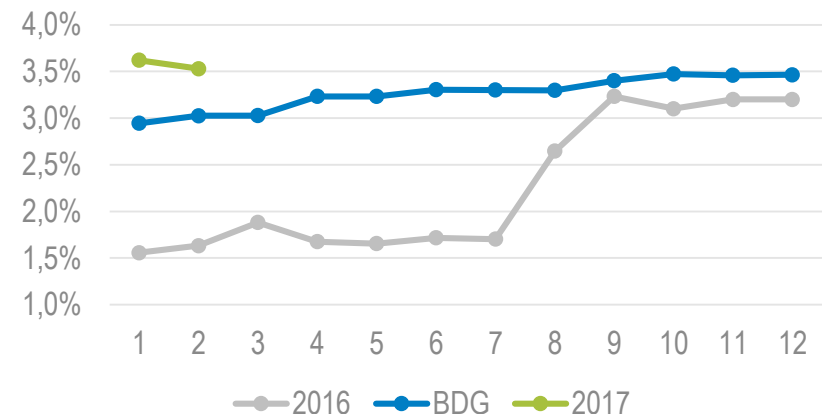
Auftragseingang auf Vorjahresniveau (trotz 25% Unterkapazität)



Umsatz pro FTE (25% über Vorjahr)

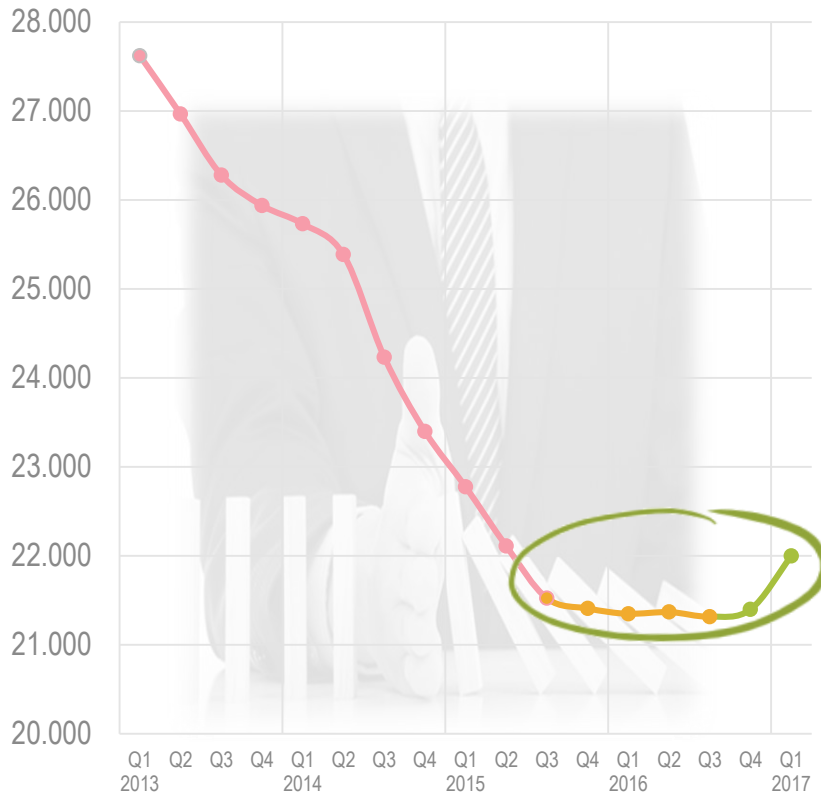


Abschlussquote weiterhin auf sehr hohem Niveau

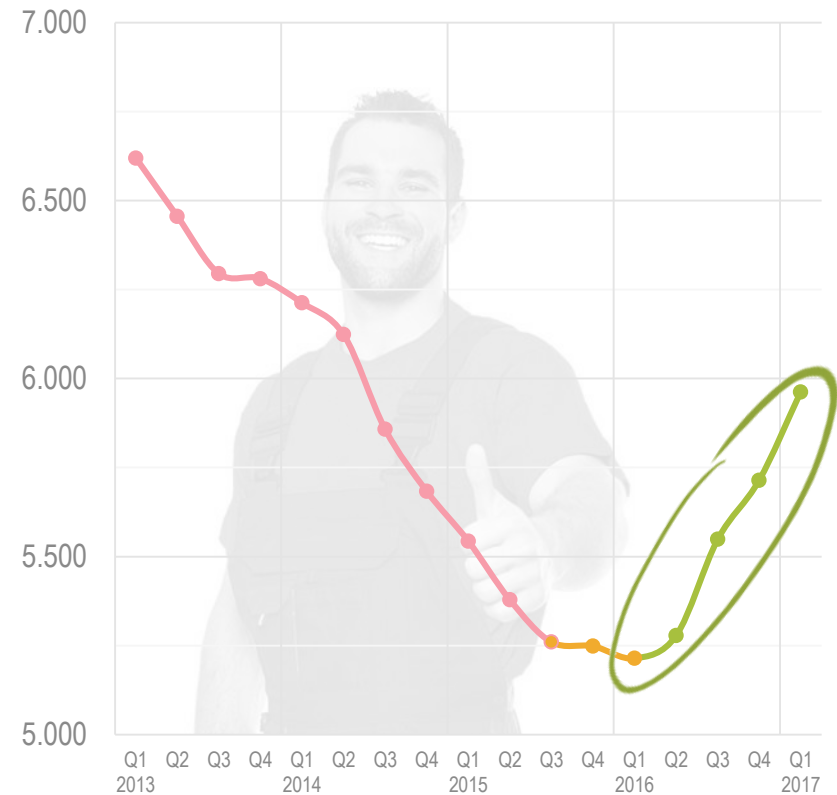


Der kontinuierliche Kundenverlust der letzten Jahren konnte erfolgreich gestoppt werden. Wir verzeichnen ein **signifikantes Kundenwachstum** und werden im März 2017 die Marke von 22.000 Kunden wieder nach oben durchbrechen.

Kundenbestand Gesamt



Kundenbestand der ersten 17 Verticals



Seit Anfang 2013 haben wir kontinuierlich ca. 6.000 Kunden verloren. Diese negative Entwicklung konnte durch das neue Produktportfolio Mitte 2015 erfolgreich gestoppt werden. Nun wird der Trend umgekehrt. Im März 2017 wieder über 22.000 Kunden!

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

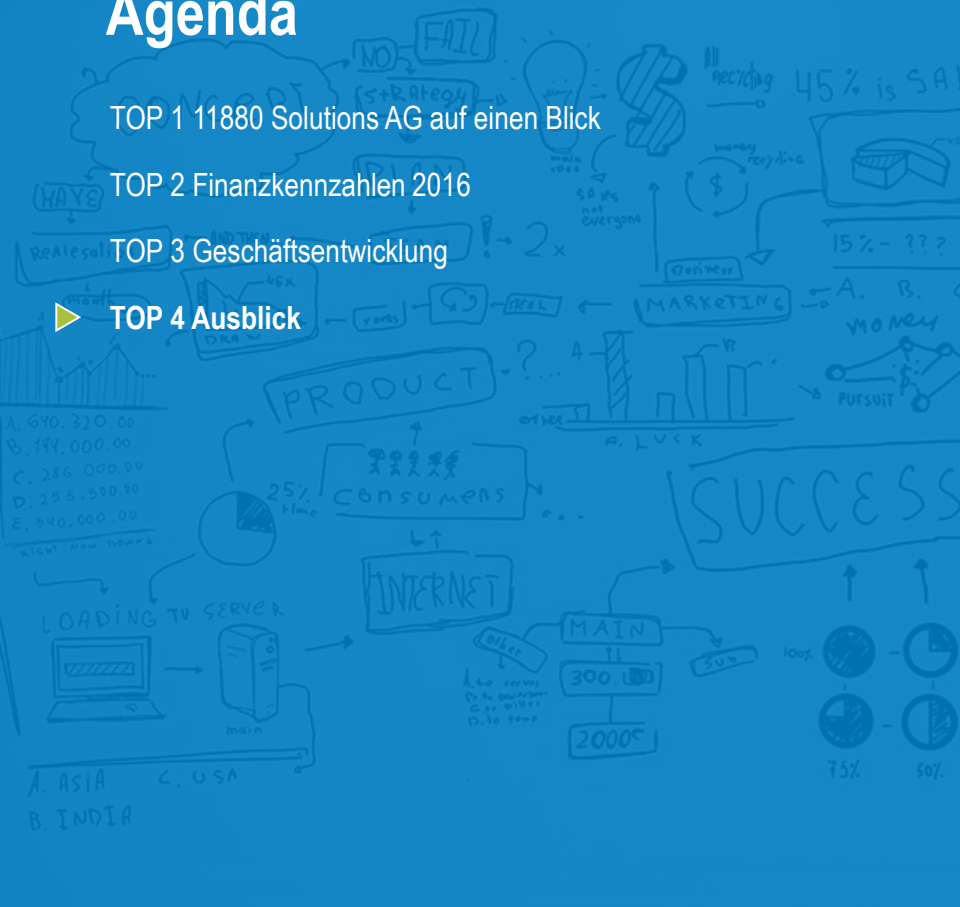
Agenda

TOP 1 11880 Solutions AG auf einen Blick















TOP 2 Finanzkennzahlen 2016

TOP 3 Geschäftsentwicklung

▶ TOP 4 Ausblick



In den Jahren 2017 und 2018 wird der Fokus auf die Weiterentwicklung der gestarteten Fachportale und werkenntdenBESTEN.de gelegt. Eine höhere Verzahnung und verbesserter Kundennutzen stehen im Vordergrund.

 <p>Branchenbuch</p>	 <p>Fokus 2017</p>		<p>Webseiten</p> 
 <p>PC-Software, Daten, Unternehmenslösungen</p>			<p>Google AdWords</p> 
 <p>Eintragservice</p>	 <p>Fokus 2017</p>		<p>Fachportale (Vertikale)</p>  <p>Fokus 2017</p>
 <p>Social Media</p>			<p>Bewertungen</p>  <p>Fokus 2017</p>
 <p>Sekretariatservice</p>			<p>Call-Center-Drittgeschäft</p> 

Im weiteren Verlauf erfolgt die Konzentration auf „Operational Excellence“, dabei werden die Kosten und die daraus resultierende Verbesserung der „Bottom Line“ fokussiert!

- ! Es erfolgt eine Konzentration auf das neue Produktportfolio – Verbesserungen erfolgen im Detail und durch eine verstärkte Integration.
- ! 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.
- ! Standortkonzentration und die dadurch erforderlichen Personalreallokationen werden gezielt adressiert.
- ! Basierend auf der verprobten Skalierungsfähigkeit in der Neukundengewinnung wird die Mitarbeitergewinnung im Vertriebsbereich fokussiert.
- ! Mittelfristig werden bestehende Back-Office Strukturen erneuert.

Q+A

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

11. Mai 2017 |

Veröffentlichung der Zwischenmitteilung zum Q1 2017

27. Juni 2017 |

Ordentliche Hauptversammlung 2017

10. August 2017 |

Veröffentlichung des Halbjahresfinanzberichtes 2017

09. November 2017 |

Veröffentlichung der Zwischenmitteilung zum Q3 2017



11880 Solutions AG

Fraunhoferstr. 12 a
82152 Martinsried

T +49-89-8954-0

F +49-89-8954-1020



Backup

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS)

11880 Solutions Gruppe (T€)	2016	2015
Fortzuführende Geschäftsbereiche		
Umsatzerlöse	44.714	53.535
Umsatzkosten	-26.902	-27.416
Bruttoergebnis vom Umsatz	17.812	26.119
Vertriebskosten	-17.778	-25.170
Allgemeine Verwaltungskosten	-11.345	-11.946
Sonstige betriebliche Erträge	56	422
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.319	-23
Betriebsergebnis	-14.574	-10.598
Finanzergebnis	77	186
Periodenergebnis vor Steuern	-14.497	-10.412
Ertragsteuern	-172	1.222
Periodenergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	-14.669	-9.190
Aufgegebene Geschäftsbereiche		
Periodenergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-6	-154
Periodenergebnis	-14.675	-9.344

Konzernbilanz (IFRS)

11880 Solutions Gruppe (T€)	2016	2015
Aktiva		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	801	940
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.310	11.092
Ertragsteuerforderungen	132	203
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	9.691	17.530
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	141	690
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	2.164	1.734
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	23.239	32.189
Geschäfts- oder Firmenwert	3.489	6.789
Immaterielle Vermögenswerte	5.982	8.146
Sachanlagen	1.723	2.507
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2	13
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	11.196	17.455
Aktiva, gesamt	34.435	49.644
Passiva		
Kurzfristige Verbindlichkeiten	9.461	9.794
Langfristige Verbindlichkeiten	1.485	1.646
Verbindlichkeiten, gesamt	10.946	11.440
Eigenkapital	23.489	38.204
Passiva, gesamt	34.435	49.644

Konzern-Kapitalflussrechnung (IFRS)

11880 Solutions Gruppe (T€)	2016	2015
Periodenergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	-14.497	-10.412
Periodenergebnis vor Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-6	-154
Periodenergebnis vor Steuern	-14.503	-10.566
Anpassungen für Abschreibungen und Wertminderungen	11.848	10.267
Anpassungen für Zinserträge/Zinsaufwendungen	-84	-209
Sonstige Anpassungen	-40	795
Veränderung des Nettoumlaufvermögens	-1.767	-3.927
Gezahlte Ertragsteuern	0	-44
Zahlungsmittelabfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	-4.546	-3.684
Auszahlung für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte, Kundenverträge und das Sachanlagevermögen abzgl. Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagevermögen	-3.368	-4.797
Erwerb/Veräußerung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	7.971	4.967
Auszahlung aus der Veräußerung von Tochterunternehmen	-296	-21
Erhaltene Zinsen	133	231
Zahlungsmittelzufluss aus Investitionstätigkeit	4.440	380
Gezahlte Zinsen	-34	-22
Zahlungsmittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-34	-22
Wechselkursbedingte Änderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1	4
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-139	-3.322
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	940	4.262
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	801	940
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte am Ende der Periode	10.492	18.470