



11880 Solutions AG

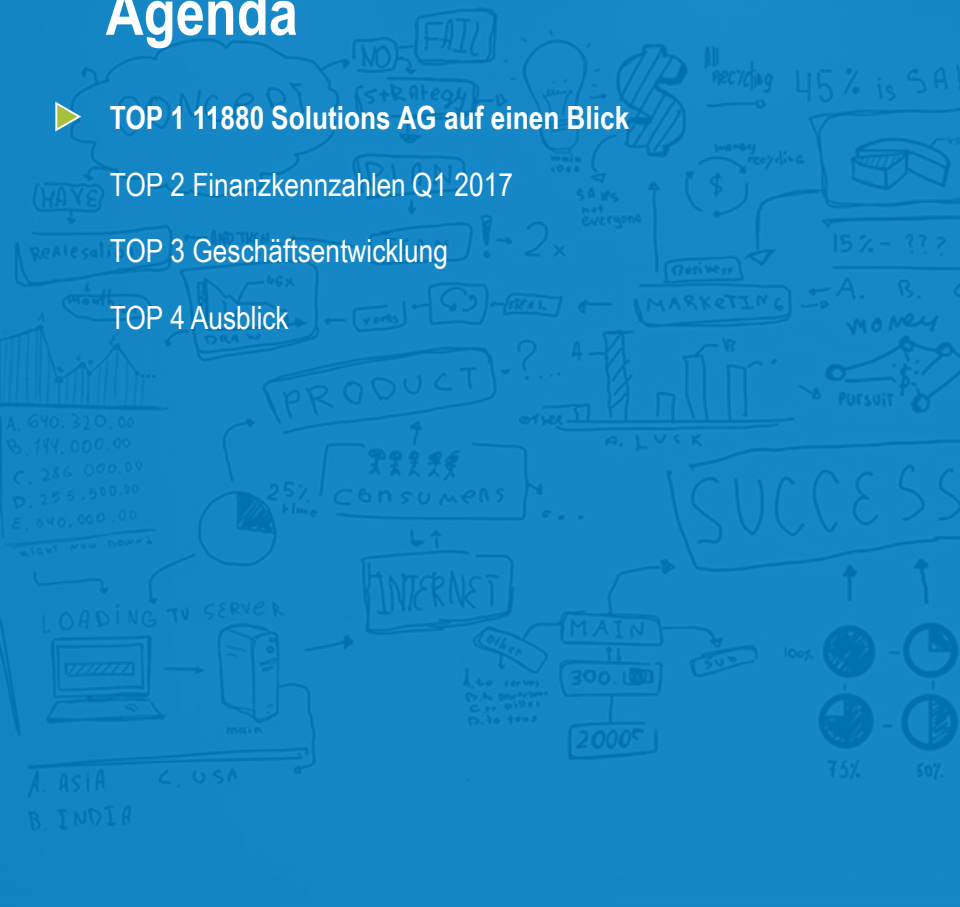
Analystenpräsentation, Ergebnisse 1. Quartal 2017
10. Mai 2017

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 Q1 2017
- TOP 3 Geschäftsentwicklung
- TOP 4 Ausblick



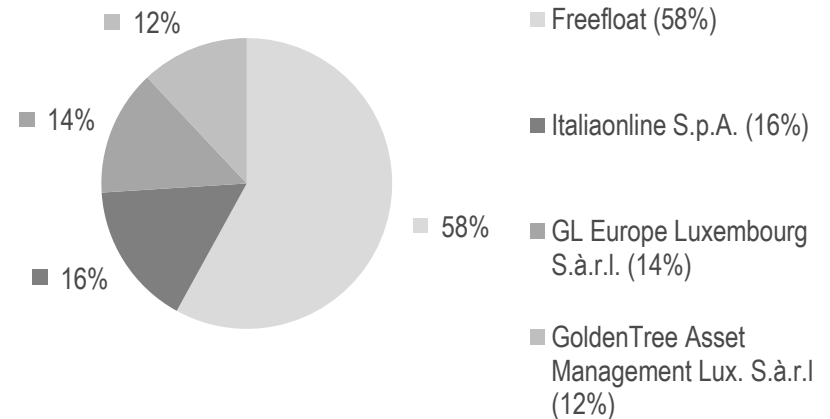
Die 11880 Solutions AG ist der zweitgrößte deutsche Anbieter für regionale Werbung und Telefonauskunft. Ein umfangreiches Realignment hat das Unternehmen für einen erfolgreichen Turn-Around aufgestellt.



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 2016 **EUR 44,7 Mio.** (64 % Digital, 36 % Auskunft)
- EBITDA 2016 **EUR – 2,7 Mio.**
- **22.158 Kunden** im Digitalbereich (Stand: 31.03.17)
- **578 Mitarbeiter (FTE)** an 6 Standorten – Essen, Rostock, Neubrandenburg, München, Armenien, Österreich
- 19,11 Mio. Aktien, 58 % Freefloat

Aktionärsstruktur



Vorstand



Christian Maar
(CEO)



















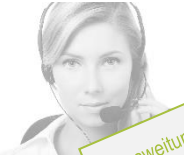



Michael Geiger

Alleinstellungsmerkmale

- Tägliches Adress-Update zu **4 Mio. KMUs** mit Datenredaktion
- Monatlich ca. **8,2 Mio. Suchanfragen** und 6,5 Mio. Visits über alle Portale und angeschlossene Partner
- **Outbound-Vertrieb** mit **100.000 Kontakten** pro Monat
- **Inbound-Call-Center** im **24/7-Betrieb** mit **320.000 Anrufen** pro Monat
- Starke **Brand Recognition** (67%) der Marke „11880“
- Initiierung von neuen Branchen-Fachportalen innerhalb weniger Wochen möglich (bislang **bereits 17 Fachportale** und **77 Angebotsseiten** live)
- Deutschlands größtes Meta-Bewertungsportal mit über **30 Mio. Bewertungen** aus **52 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>Komplett überarbeitet in 2016</p>
 <p>PC-Software, Daten, Unternehmenslösungen</p> 	 <p>Google AdWords</p> 
 <p>Eintragungsservice</p>  <p>Entwickelt in 2016</p>	 <p>Fachportale (Vertikale)</p>  <p>Entwickelt in 2016</p>
 <p>Social Media</p>  <p>Eingeführt in 2015</p>	 <p>Bewertungen</p>  <p>Entwickelt in 2016</p>
 <p>Sekretariatsservice</p>  <p>Entwickelt in 2016</p>	 <p>Call-Center Drittgeschäft</p>  <p>Ausweitung in 2016</p>

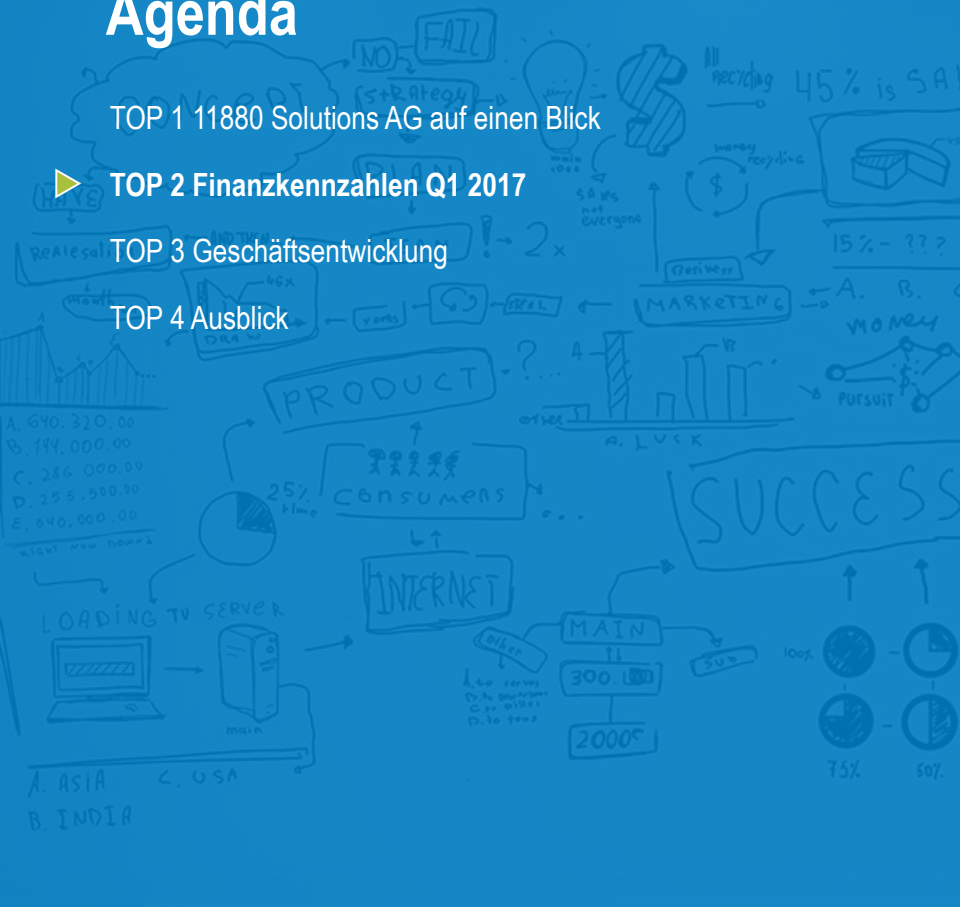
Agenda

TOP 1 11880 Solutions AG auf einen Blick

▶ TOP 2 Finanzkennzahlen Q1 2017

TOP 3 Geschäftsentwicklung

TOP 4 Ausblick



Sehr gute Performance im Media-Bereich. EBITDA auf Plan, Cash Flow wesentlich besser als budgetiert. Cash-Bestand weiterhin auf stabilem Niveau. Ergebniskennzahlen im Vorjahresvergleich verbessert.

11880 Solutions group (m€)	3M 2017 ACT	3M 2017 BDG	%		3M 2016 ACT	%	
Umsatzerlöse Auskunftsgeschäft	3,7	3,6	3%	▲	4,1	-11%	Positiver Effekt aus neuem Drittgeschäft
Umsatzerlöse Digitalgeschäft	6,7	6,8	-1%	▶	7,6	-12%	Abgrenzungseffekt, unabgegrenzter Umsatz über Budget
Umsatzerlöse	10,4	10,4	0%	▶	11,8	-12%	
Umsatzkosten	6,0	5,8	3%	▶	6,4	-7%	Erhöhte Kosten im nicht geplanten Drittgeschäft AKL
Bruttomarge	4,5	4,6	-3%	▶	5,4	-17%	
%	43%	44%		▶	45%		
Personalkosten, Verwaltung	2,7	3,0	-10%	▲	3,4	-20%	
Abschreibungen	2,0	1,7	23%	▼	2,1	-4%	Rechnungslegungsbezogene Anpassung Nutzungsdauer
Allgemeine Verwaltungskosten	1,7	1,6	7%	▶	2,1	-20%	Umstellung Forderungsverluste
Sonstige Erträge/Aufwendungen	-0,1	0,1		▲	0,1		Positive Effekte durch Steuerverschiebungen
Periodenergebnis	-1,9	-1,7	8%	▶	-2,3	-19%	Abschreibungseffekt
EBITDA	-0,0	-0,1		▶	-0,2		
Cash Flow	-0,9	-2,8	-67%	▲	-1,8	-47%	
Frei verfügbare Liquidität	9,6	7,4	28%	▲	16,7	-43%	Bereinigt ca. 0,9 Mio. besser als budgetiert!

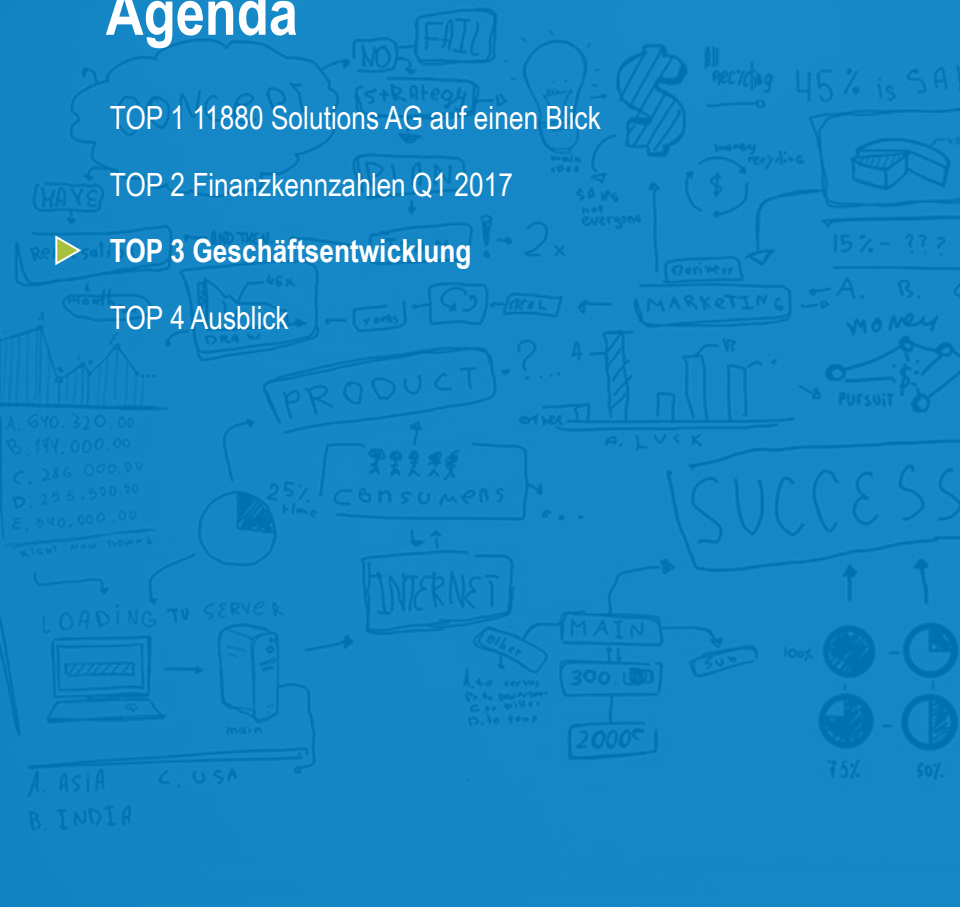
Agenda

TOP 1 11880 Solutions AG auf einen Blick

TOP 2 Finanzkennzahlen Q1 2017

▶ TOP 3 Geschäftsentwicklung

TOP 4 Ausblick



Die Sales-Kennzahlen entwickeln sich weiterhin hervorragend – bei stabilem Verlauf wird das Jahr 2017 mit signifikantem Kundenwachstum abgeschlossen!

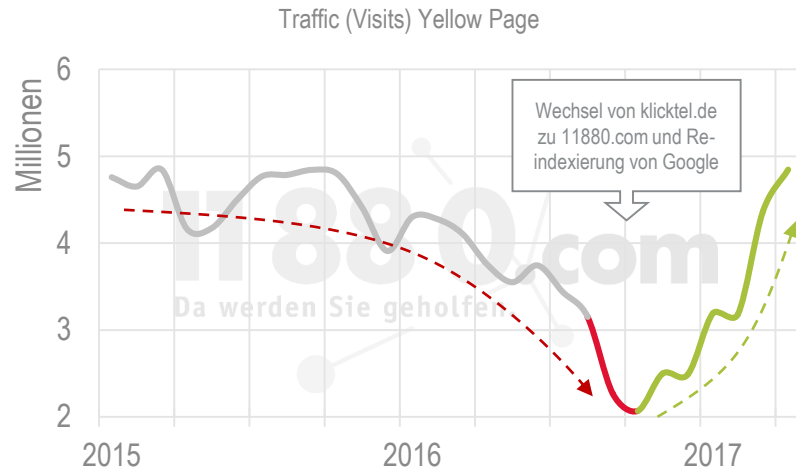


- ! Alle relevanten **Vertriebs-Kennzahlen** (Abschlussquoten, Upselling, Loss-Rate, Anzahl Anfragen/Leads etc.) **entwickeln sich hervorragend** und wurden durch ein externes Call Center skaliert.
- ! Durch die Fokussierung im Bereich SEO konnte der **Sichtbarkeitsindex (Sistrix)** der 11880.com **dramatisch verbessert** werden. Nächstes Ziel ist das Überholen des größten Konkurrenten!
- ! Der **Kundenverlust** konnte bereits im Jahr 2016 **gestoppt** werden. Das Jahr **2017** wird mit **signifikantem Kundenwachstum** abgeschlossen!
- ! Die Konzentration des Media-Bereiches auf einen Standort Essen wird mit Hochdruck vorangetrieben. **München wird bis spätestens 03/2018** aufgelöst, Standort Essen 2 sobald vertraglich möglich.
- ! Für die letzte umfangreiche **Restrukturierungswelle** wurde das Programm “Omega Man” initiiert, um die Kostenfokussierung weiter voranzutreiben.
- ! Der **Google Reseller Vertrag** wurde erfolgreich **verlängert**.

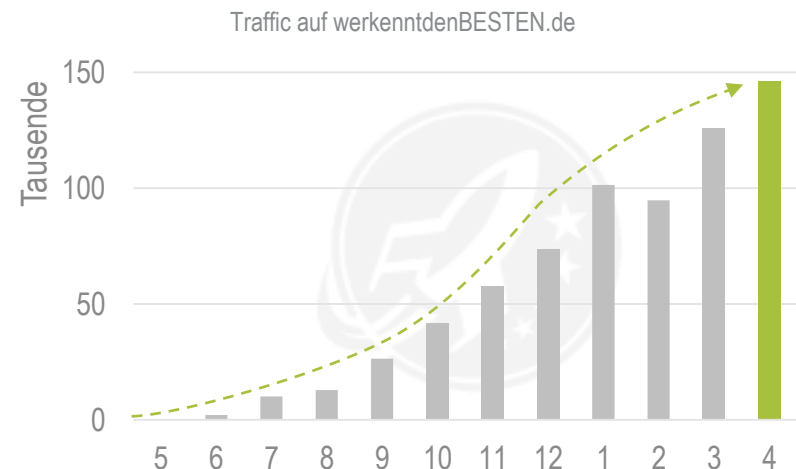
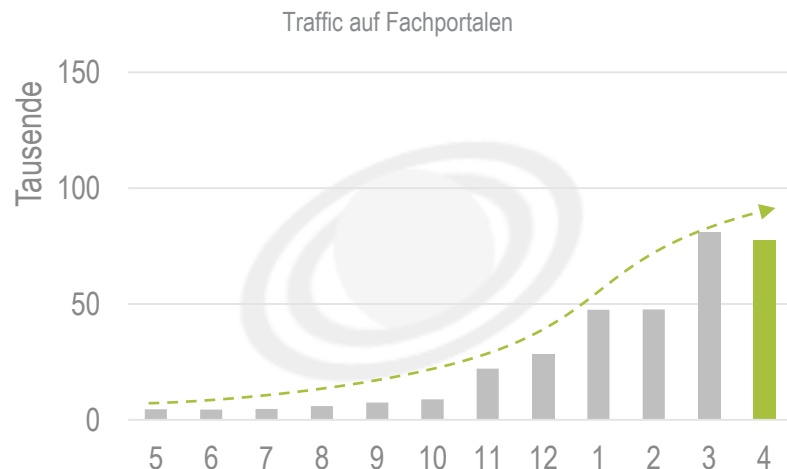
Alle Sales KPIs (Abschlussquote, Kundenwachstum, ARPA, Loss, etc. ...) entwickeln sich hervorragend. Ein externes Call Center wurde erfolgreich integriert!

	3M 2017 ACT	3M 2017 BDG	Kommentare
Umsatz* Media	€ 4,6 mil.	€ 4,4 mil. (3%)	<ul style="list-style-type: none"> Trotz Personalunterdeckung wurden die Ziele übererfüllt
Umsatz* Bestandskunden	€ 3,4 mil.	€ 3,4 mil. (0%)	<ul style="list-style-type: none"> Bestandskundenentwicklung besser als erwartet Upselling auf Plan
Kunden	22.158	21.702 (2%)	<ul style="list-style-type: none"> Starkes Kundenwachstum
Ø Abschlussquote TS	3,8%	3,0% (+25%)	<ul style="list-style-type: none"> Abschlussquote konstant > 3% Abschlussquote Jan 3,6%, Feb 3,5%, Mar 4,1%
Ø ARPA TS	€ 715	€ 658 (9%)	<ul style="list-style-type: none"> Geänderte Sales-Strategie, geringere Kundenwerte im New Sales, aber Upselling in der zweiten Phase, Fokus auf „CLV“ (Customer Lifecycle Value) Niedriger ARPA aber signifikant höhere Abschlussraten
Ø Umsatz pro TS/FTE	€ 6.216	€ 4.638 (+34%)	<ul style="list-style-type: none"> Sehr gute Performance pro FTE Risiko: Mitarbeiterunterkapazitäten wurde gelöst. 20 Neueinstellungen in der S&D Abteilung
Monatlicher Kundenverlust (12 Monate rollierend)	2,52 %	-	<ul style="list-style-type: none"> Loss Rate (12 Monate rollierend) entwickelt sich positiv
*unabgegrenzt			

Der Abwärtstrend im Bereich Yellow Pages Traffic wurde durch eine Vielzahl von Gegenmaßnahmen gestoppt. Die additiven Portale entwickeln sich hervorragend.



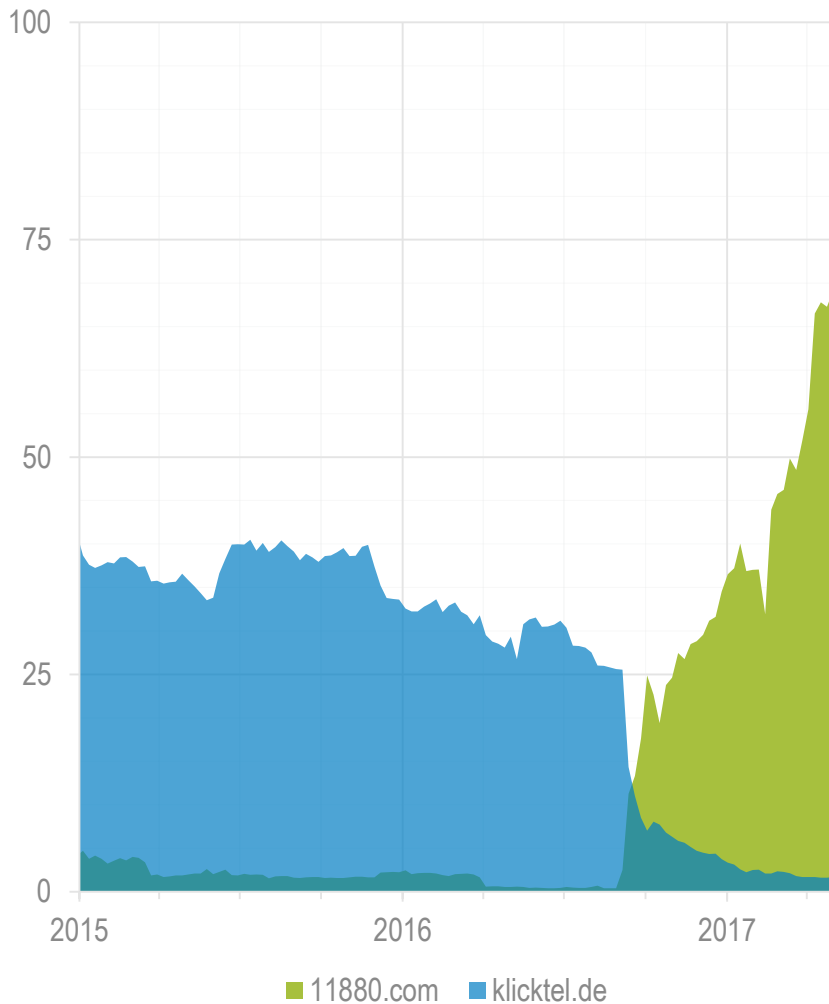
- Allgemein ist der Yellow-Page Traffic auf dem 11880.com Portal gesunken.
- In 2016 wurde ein Relaunch durchgeführt und der Markenwechsel von klicktel zu 11880 vollzogen. Im Nachgang erfolgte die notwendig Google Reindexierung.
- Via SEO-Maßnahmen wurde das Portal erfolgreich revitalisiert; an diesem Thema wird kontinuierlich weitergearbeitet.
- Traffic auf den Fachportalen und werkenntdenBESTEN.de entwickelt sich weiterhin besser als erwartet.



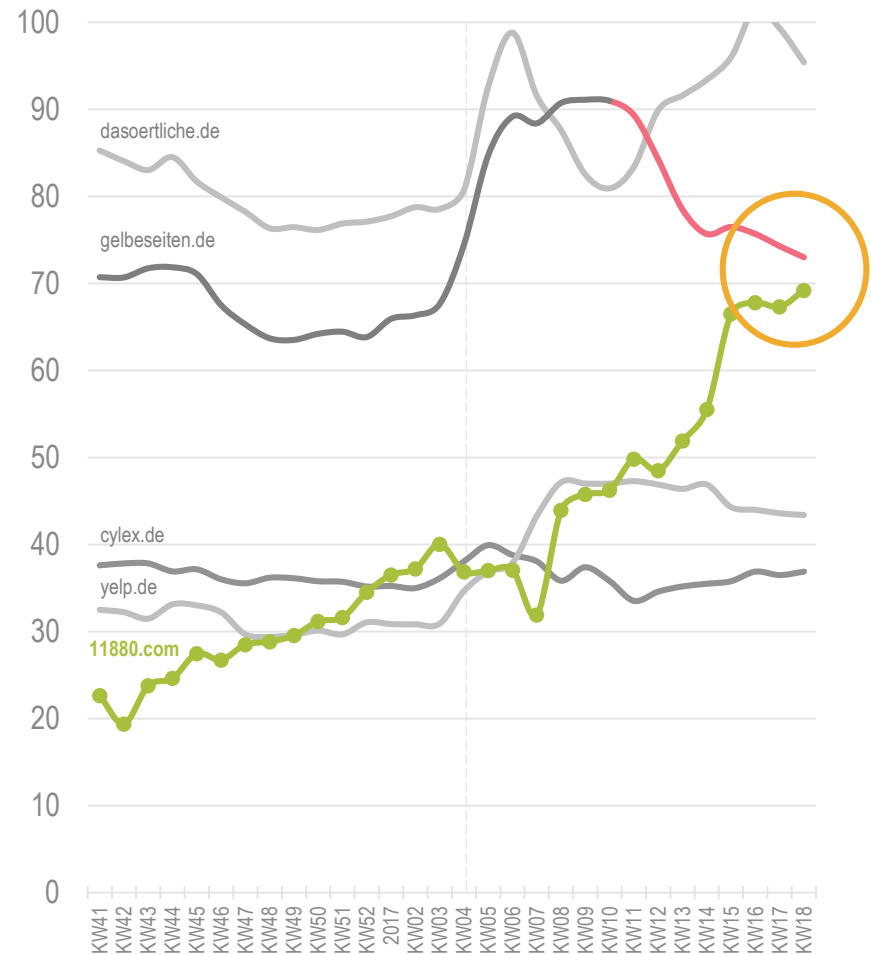
Die Visibilität der 11880.com konnte durch SEO Maßnahmen signifikant verbessert werden. Nächstes Ziel: Überholen von gelbeseiten.de (größter Wettbewerber).



Sistrix Sichtbarkeitsindex der 11880.com

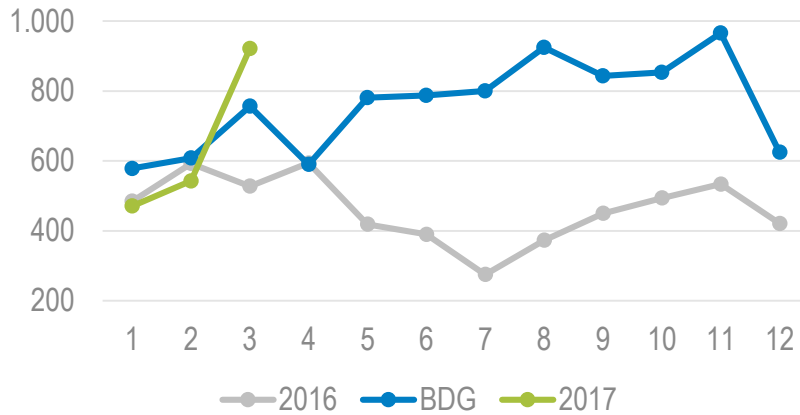


Sistrix Sichtbarkeitsindex Wettbewerber der 11880.com

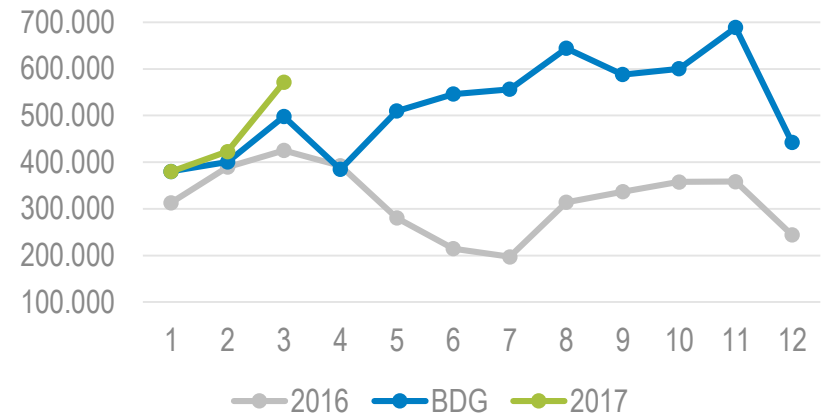


Das erste Quartal 2017 bestätigt die Strategie und den Trend aus Q3-Q4 / 2016, obwohl der S&D Bereich mit ca. 25% Unterkapazität ins Jahr gestartet ist. Mittlerweile konnten die budgetierten Kapazität nahezu aufgebaut werden.

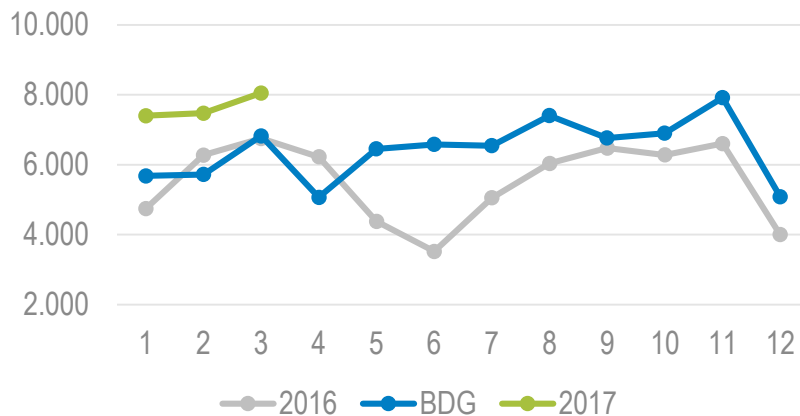
Auftragsanzahl (Neukunden) über Vorjahr und Budget



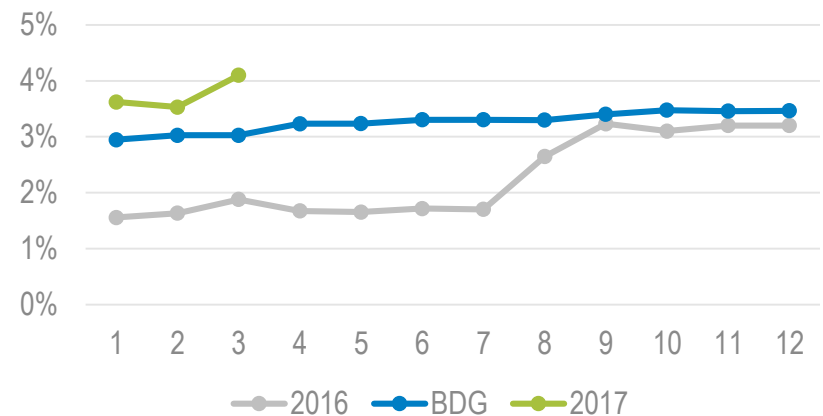
Auftragseingangswert (AEW) über Vorjahr und Budget



AEW pro FTE über Vorjahr und Budget

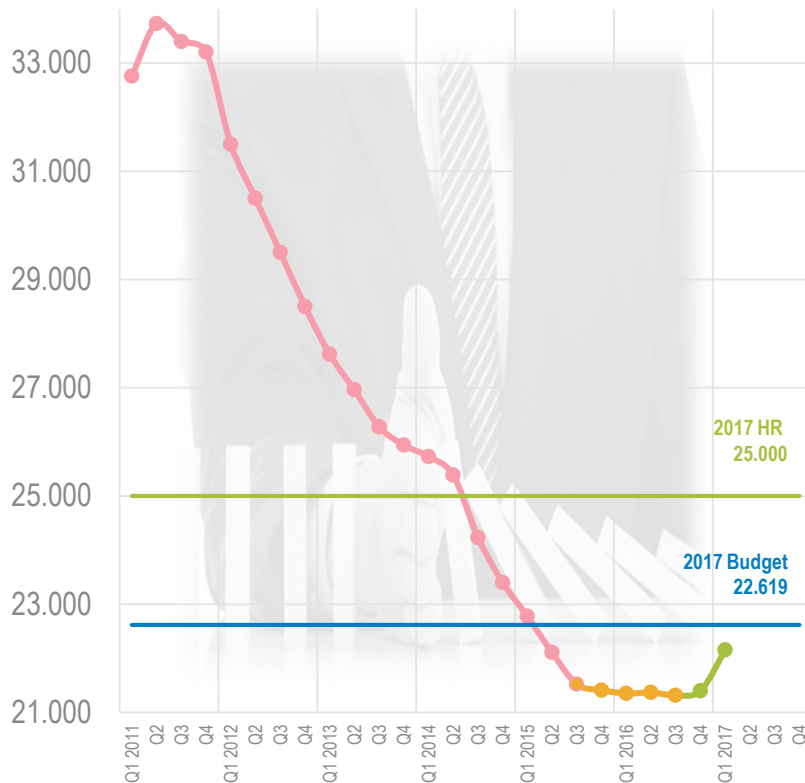


Abschlussquote weiterhin steigend



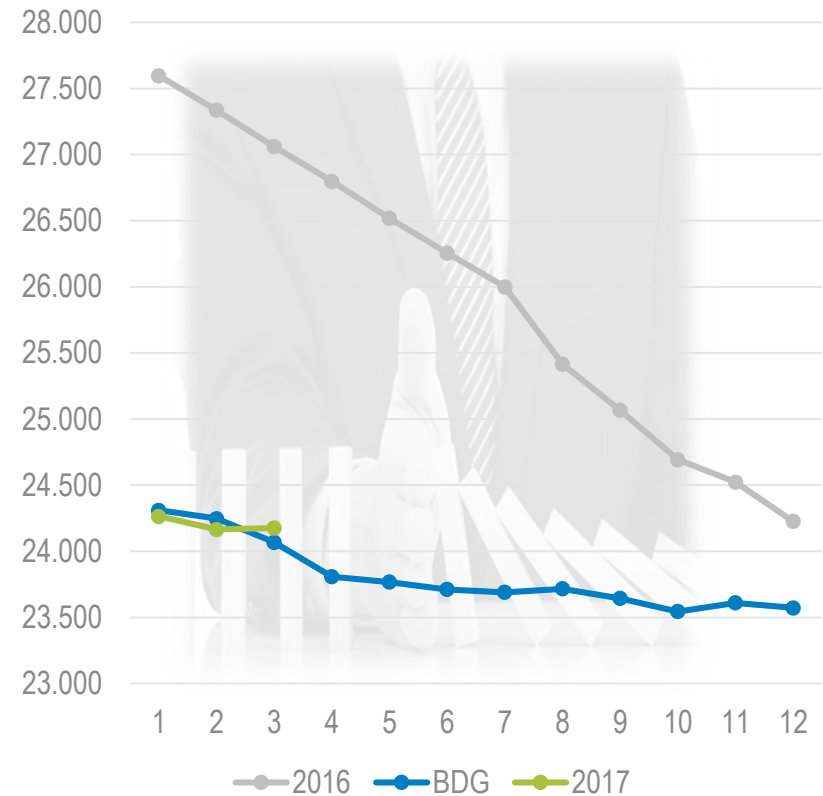
Der dramatische Kundenverlust wurde in 2015 / 2016 gestoppt. Das Jahr 2017 wird mit signifikantem Kundenwachstum abgeschlossen!

Kundenverlust gedreht



Seit 2011 wurden ca. 12.000 Kunden verloren. Dieser negative Trend wurde in 2015 / 2016 gestoppt. Seit 2017 werden wieder Kunden (netto) gewonnen.

Vertragswertverlust gestoppt



Der Gesamtkundenwert verringerte sich in den letzten Jahren dramatisch. Der Trend wurde letztes Jahr gestoppt und wird in 2017ff gedreht.

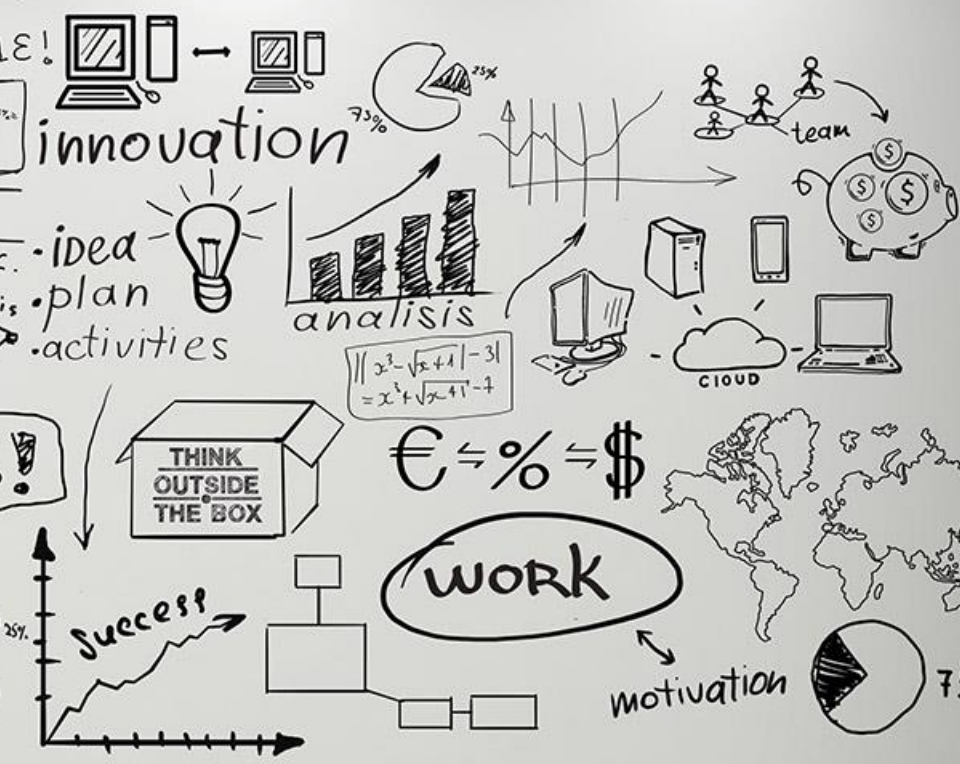
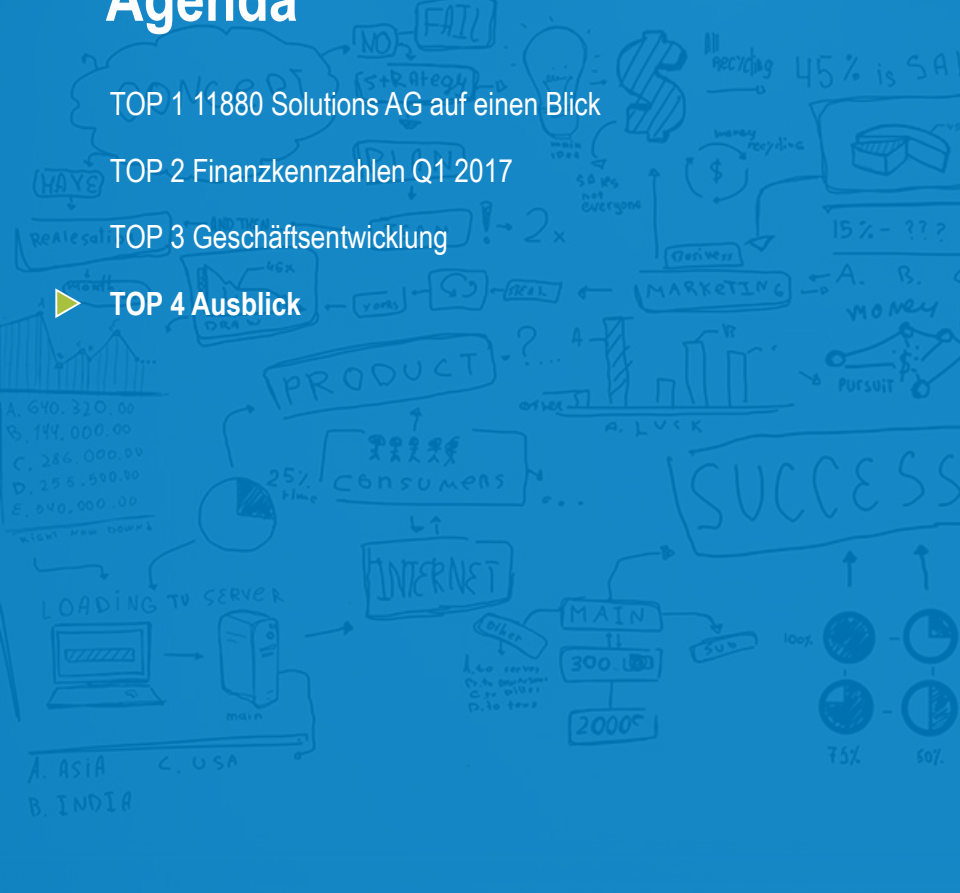
Agenda

TOP 1 11880 Solutions AG auf einen Blick

TOP 2 Finanzkennzahlen Q1 2017

TOP 3 Geschäftsentwicklung

▶ TOP 4 Ausblick



Mit dem Programm „Omega Man“ wird die letzte große Restrukturierungswelle eingeleitet, um das Unternehmen profitabel zu machen!

- ! Bis Ende des Jahres sollen die Standorte „Essen 2“ und München in „Essen 1“ zusammengefasst und dadurch weitere Kosten reduziert werden.
- ! Auf allen Portalen werden verstärkt SEO-Optimierungen implementiert, um den Traffic weiter zu steigern – Ziel bis Ende des Jahres den größten Wettbewerber im Sistrix-Bereich zu überholen.
- ! Im Laufe des Jahres werden 2 neue Produkte (Jobs und Banner) prototypisch gestartet, um neue Märkte zu adressieren und die Kundenzufriedenheit weiter zu steigern.
- ! Das Jahr 2017 wird mit signifikantem Kundenwachstum abgeschlossen, was im weiteren Verlauf 2018ff zu sichtbaren Umsatzsteigerungen im Digitalbereich führen wird.
- ! Durch die gute Entwicklung analog Budget und eine sehr positive Prognose für den Rest des Jahres kann momentan die ausgegebene Guidance 2017 bestätigt werden.
- ! Die MTP 2017-2019 wurde bis jetzt erfolgreich bestätigt. Wachstum (Umsatz) wird sich in den Zahlen 2018 zeigen, spätestens 2019 (aktuelle Hochrechnung) ist das Unternehmen wieder profitabel.

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

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

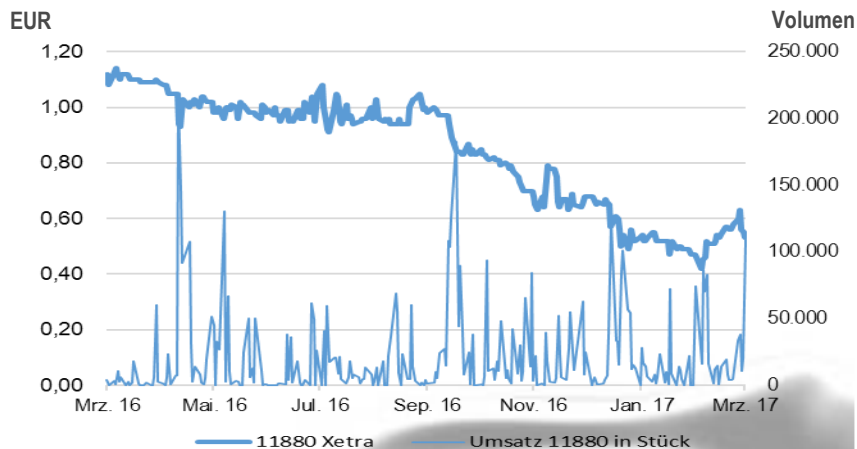




Backup

Der Aktienkurs ist weiterhin unter Druck. Die Veröffentlichung von Unternehmensnachrichten zeigt kaum Auswirkungen auf die Volatilität.

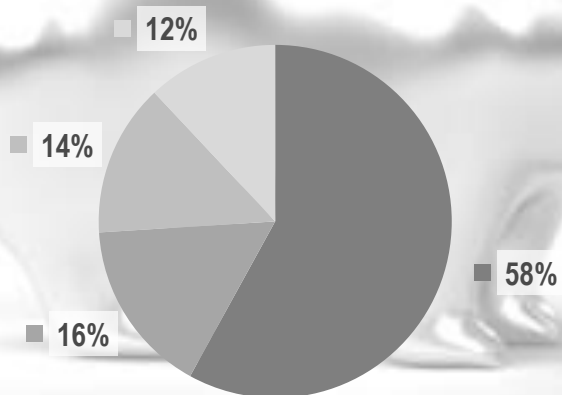
Entwicklung des Aktienkurses der 11880 Solutions AG



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%)

Konzern – Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS)

11880 Solutions Konzern (T€)	3M 2017	3M 2016
Fortzuführende Geschäftsbereiche		
Umsatzerlöse	10.418	11.792
Umsatzkosten	-6.451	-6.473
Bruttoergebnis vom Umsatz	3.967	5.319
Vertriebskosten	-3.594	-4.666
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.428	-2.973
Sonstige betriebliche Erträge	0	1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5	-12
Betriebsergebnis	-2.060	-2.331
Finanzergebnis, gesamt	31	28
Periodenergebnis vor Steuern	-2.029	-2.303
Ertragsteuern, gesamt	-141	0
Periodenergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	-1.888	-2.303
Aufgegebene Geschäftsbereiche		
Periodenergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	-26
Periodenergebnis	-1.888	-2.329

Konzernbilanz (IFRS)

11880 Solutions Konzern (T€)	3M 2017	3M 2016	12M 2016
Aktiva			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.411	2.226	801
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.299	10.023	10.310
Ertragssteuerforderungen	62	226	132
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	8.144	14.481	9.691
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	160	131	141
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	2.243	1.981	2.164
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	21.319	29.068	23.239
Geschäfts- oder Firmenwert	3.489	6.789	3.489
Immaterielle Vermögenswerte	5.332	7.671	5.982
Sachanlagen	1.559	2.257	1.723
Sonstige langfristige Vermögenswerte	2	13	2
Aktive latente Steuern	4	5	0
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	10.386	16.735	11.196
Aktiva, gesamt	31.705	45.803	34.435
Passiva			
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	8.750	8.393	9.461
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	1.326	1.544	1.485
Verbindlichkeiten, gesamt	10.076	9.937	10.946
Eigenkapital, gesamt	21.629	35.866	23.489
Passiva, gesamt	31.705	45.803	34.435

Konzernkapitalflussrechnung (IFRS)

11880 Solutions Konzern (T€)	3M 2017	3M 2016
Periodenergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	-2.029	-2.303
Periodenergebnis vor Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	-26
Periodenergebnis vor Steuern	-2.029	-2.329
Anpassung für Abschreibungen und Wertminderungen	2.043	2.149
Anpassung für Zinserträge und Zinsaufwendungen	-31	-28
Sonstige Anpassungen	-319	32
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens	-74	-601
Gezahlte Ertragssteuern	70	-23
Zahlungsmittelabfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	-340	-801
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und in das Sachanlagevermögen	-670	-837
Veräußerung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	1.600	3.001
Sonstige Investitionstätigkeiten	0	-140
Erhaltene Zinsen	23	67
Zahlungsmittelzufluss aus Investitionstätigkeit	953	2.091
Gezahlte Zinsen	-3	-3
Zahlungsmittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-3	-3
Wechselkursbedingte Änd. der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	0	-1
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	610	1.286
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	801	940
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	1.411	2.226
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte am Ende der Periode	9.555	16.707