



Analystenpräsentation

11880 Solutions AG
Quartalsabschluss Q3 2020

05.11.2020

Disclaimer

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



11880 Solutions AG auf einen Blick

Finanzkennzahlen

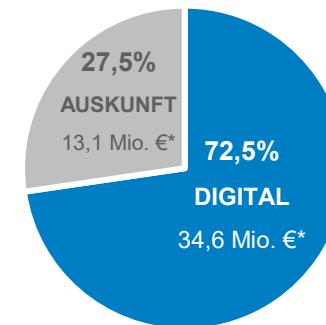
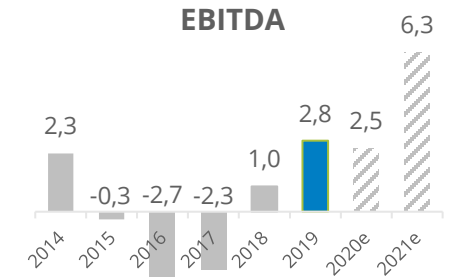
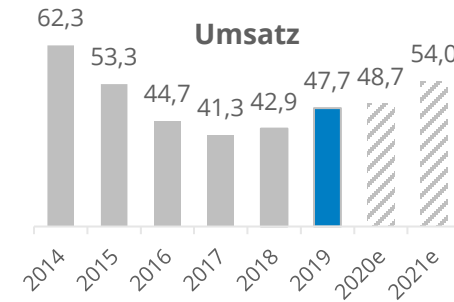
Aktuelle Geschäftsentwicklung

Ausblick

Investor Relations

Die digitale Transformation wird seit 2015 erfolgreich vorangetrieben!

11880 SAG hat sich als einer der größten Branchen-Informations- und Online-Marketing Anbieter etabliert.



43.200+
Kunden

609
Mitarbeiter



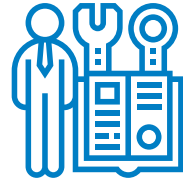
Der Erwerb der Digitalagentur **FAIRRANK** im August 2020 eröffnet neue Wachstumschancen im Hinblick auf Umsatz und Kundenzahl. Es wird bereits mit Hochdruck an der **Organisationsverschmelzung** und **neuen gemeinsamen Produkten** gearbeitet.

Das Portfolio der 11880.com wird seit 2015 kontinuierlich weiterentwickelt.

11880 SAG hat sich als einer der größten Branchen-Informationen- und Online-Marketing Anbieter etabliert.



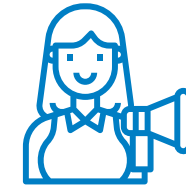
Branchenbuch
Eintragsservice



Fachportale



Bewertungen



Stellenanzeigen



Daten & Software



Webseiten,
Social Media



Sekretariats-
Service



Google & Bing
Werbung



Auskunft

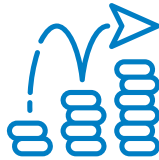


NEU
im Portfolio

FAIRRANK
SEO, Key Account
Management

Beständiges YOY-Wachstum trotz der Corona-Pandemie.

Der Corona-Virus bestimmt weiterhin in den meisten Bereichen das Tagesgeschäft – stabilisierende Maßnahmen zeigen Wirkung.



Kapitalerhöhung

Die Kapitalerhöhung wurde erfolgreich abgeschlossen. Der Netto-Emissionserlös beträgt ca. 1,4 Mio. €.



Zielerreichung

YTD wird der RFC 5+7 im Hinblick auf den Umsatz, EBITDA, Cash und Kundenwachstum erreicht bzw. übertroffen.



Projekt Empire

Die Integration von Fairrank in die Prozesse, Systeme und Organisation von 11880 wird mit Hochdruck vorangetrieben.



Sichtbarkeit

Gesunkene Sichtbarkeit und Traffic der 11880 bleiben ein internes Fokusthema - eine Reihe von Maßnahmen befinden sich in der Umsetzung.



Corona-Schutzmaßnahmen

Angesichts der zweiten Corona-Welle wurde erneut ein enges Umfeld- und Performance-Monitoring aufgesetzt. Das Fallback-Konzept ist aktiviert.



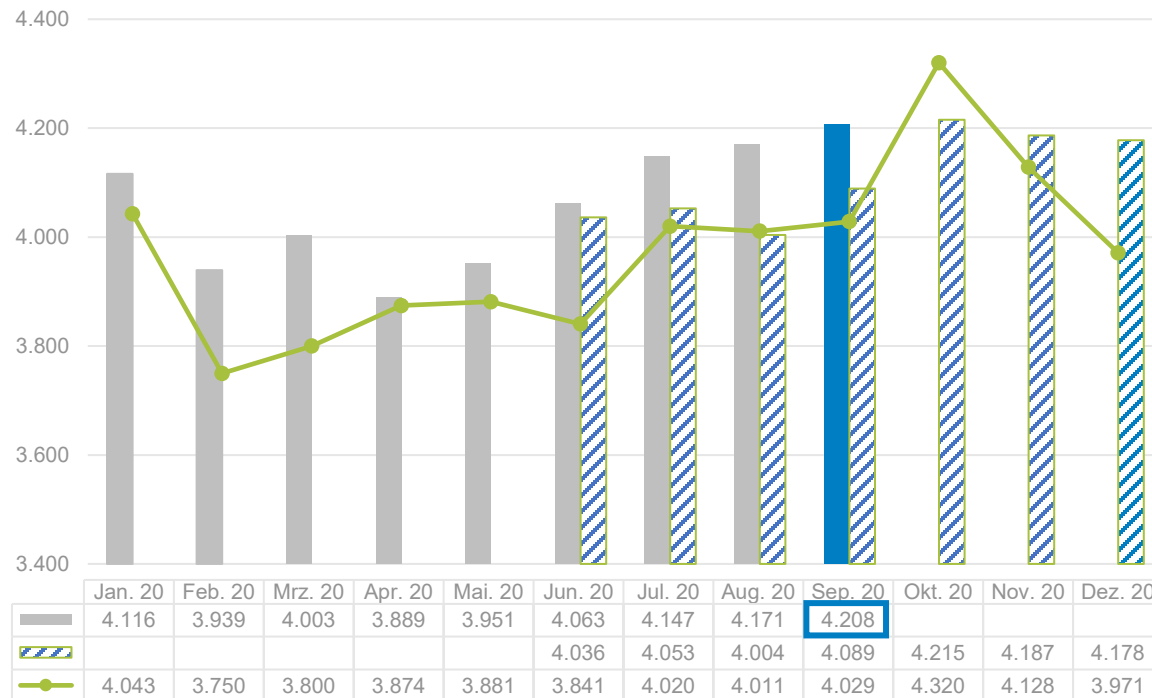
Strategisches Wachstum

Chancen der Erweiterung der Produktpalette und der Kundenbasis durch Kooperationen oder Zukäufe werden permanent evaluiert.

Umsatzsteigerung trotz der zweiten Corona-Welle.

Kosten der Kapitalerhöhung senken den EBITDA-Monatswert.

Umsatz in T€



Gesamtumsatz 0,4 Mio. € über RFC und +1,2 Mio. € über Vorjahr. Der Treiber hierfür ist der AKL-Umsatz oberhalb der Erwartungen sowie Umsatzwachstum YOY im Media-Bereich.

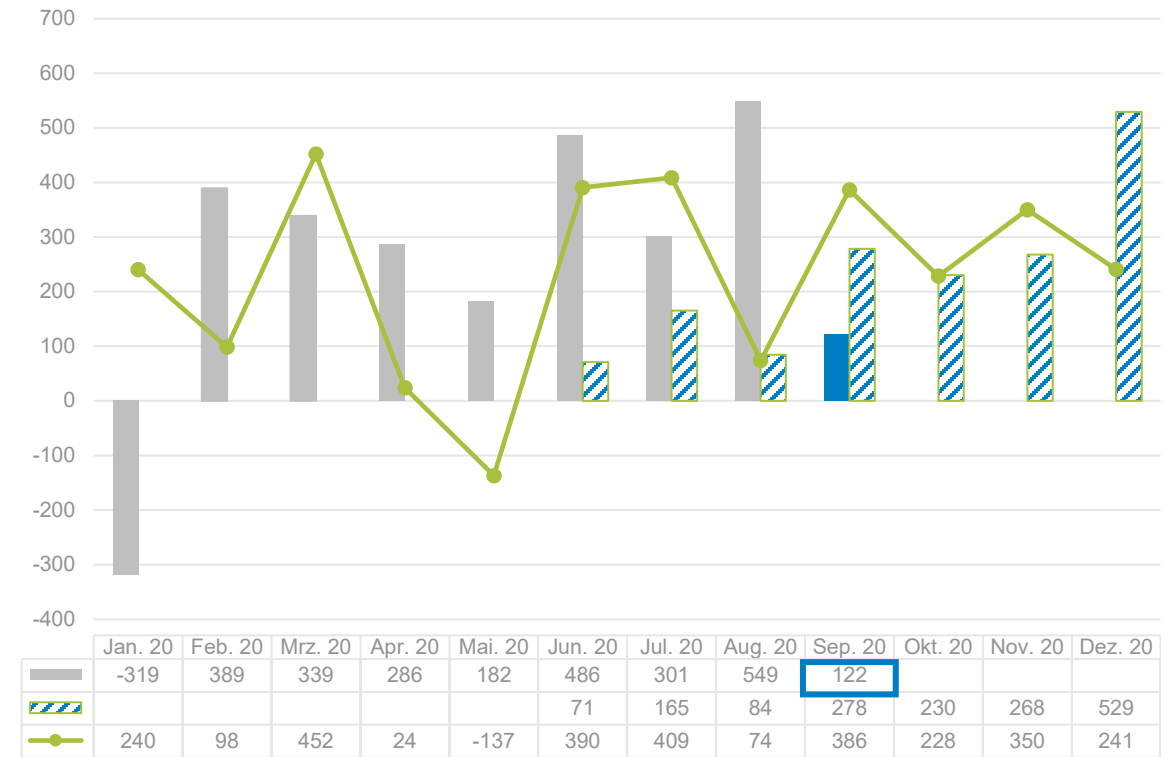
IST

Akt. Monat

Vorjahr

RFC

EBITDA in T€

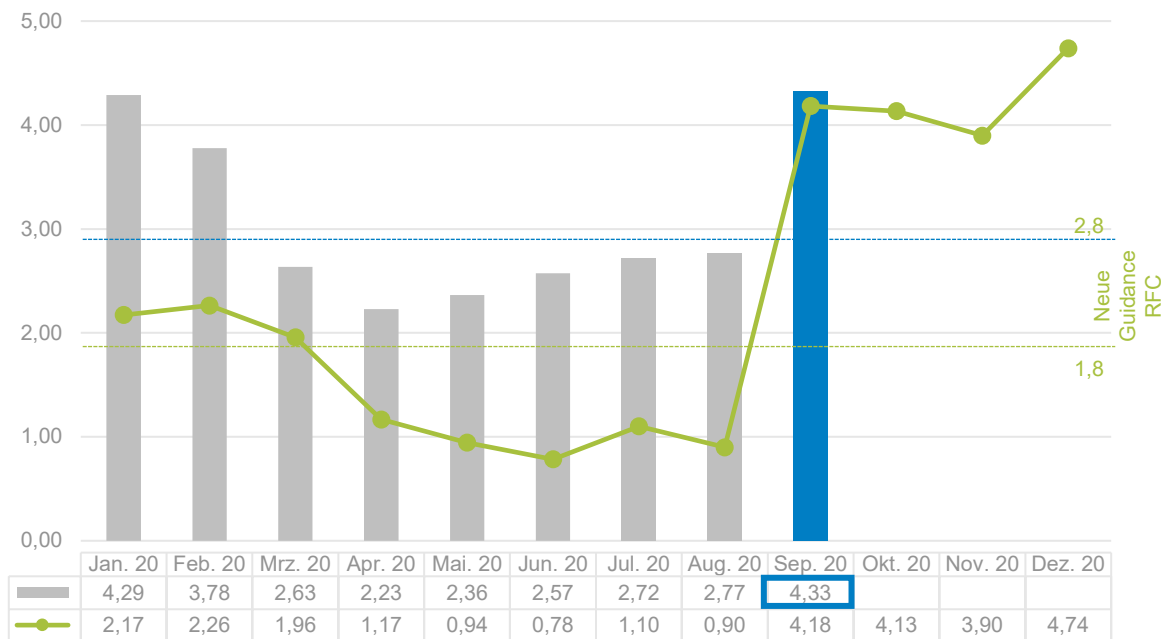


Deutlich positives EBITDA YTD. Im September geringer als RFC aufgrund der Kosten für das Projekt Empire, einer ungeplanten Abfindung und Rückstellungen Forderungsverluste für Red. Die Treiber YTD sind höherer Umsatz, Einsparungen durch geringere Mediakosten, Kostenverschiebungen in Folgeperioden sowie geringere Personalkosten aufgrund unbesetzter Stellen.

Fünf Monate in Folge Cash-positiv - auch ex Kapitalerhöhung!

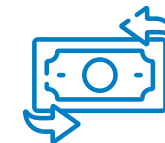
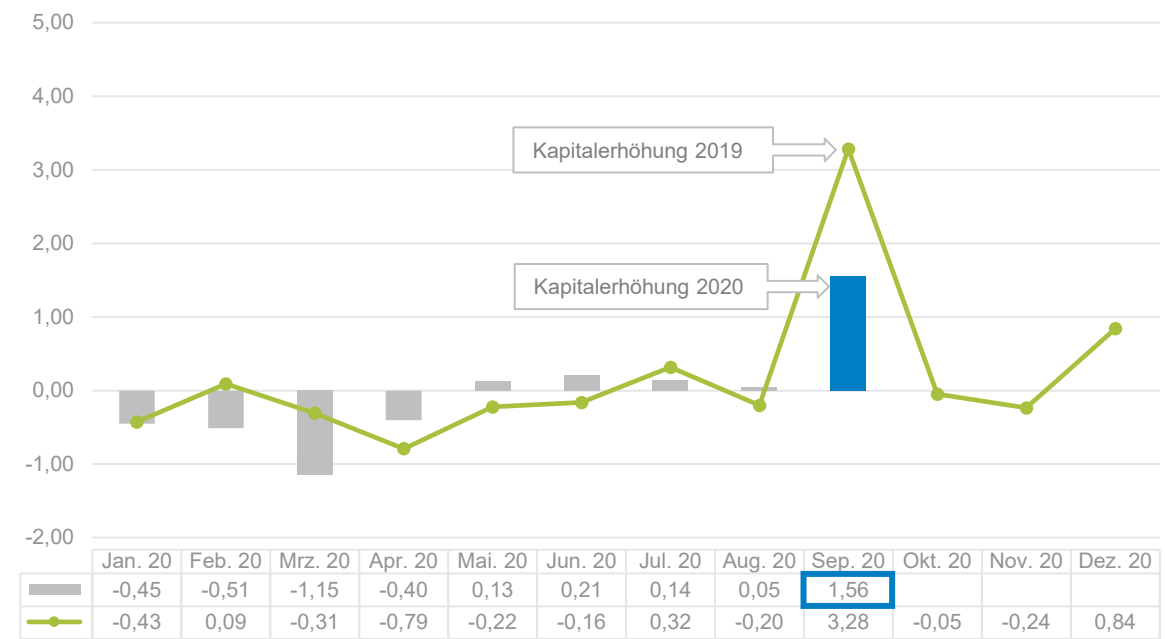
Erhöhung des Cash-Bestands durch die KE um ca. 1,4 Mio. € nach Abzug aller direkten Kosten der KE.

Cash-Bestand in Mio. €



Cash-Bestand Ende Sep 2020: 4,3 Mio. €,
Cash-Bestand Prognose Ende Okt: ca. 4,3 – 4,4 Mio. €.

Cashflow in Mio. €



Weiterhin keine signifikanten Corona-Effekte zu verzeichnen.
Cashflow kumuliert Jan – Sep: -1,8 Mio. €

Moderates Wachstum trotz der Corona-Pandemie.

Die Bruttomarge steigt YOY durch geringere Umsatzkosten und Einsparungen im Newton-Umfeld.

11880 Solutions Gruppe (Mio. €)	9M 2020 IST	9M 2019 IST	%		
Umsatzerlöse Auskunftsgeschäft	9,17	9,64	-5%	↓	Auskunftsgeschäft verliert aufgrund des Call-Rückgangs weiter generisch sukzessiv an Umsatzerlösen.
Umsatzerlöse Digitalgeschäft	27,32	25,61	7%	↑	Media Umsatz besser als Vorjahr, was primär durch den Bestandskundenbereich induziert wird.
Umsatzerlöse	36,49	35,25	4%	↑	
Umsatzkosten	-20,77	-19,77	-5%	↓	Einsparung durch Wegfall der Ericsson Anlage und Umstellung auf Multiconnect sowie Einsparungen von variablen Personalkosten im Auskunftsgebiet, geringere Mediakosten (Google Gutscheine).
Bruttomarge	15,72	15,48	2%	↑	
	43%	44%			
Vertriebskosten	-11,38	-11,01	-3%	↓	
Allg. Verwaltungskosten	-6,14	-6,08	-1%	↓	
Sonstige Erträge/Aufwendungen	0,00	-0,02	72%	↓	
Bruttoergebnis	-1,81	-1,62	-11%	↓	
Finanzergebnis	-0,22	-0,19	-19%	↓	
Steuern	0,72	-0,13	670%	↑	Positiver Effekt durch Aktivierung latenter Steuern.
Periodenergebnis	-1,31	-1,94	33%	↑	
Cash Flow	-0,41	1,58	-126%	↓	Im Vorjahr geringere Ausgaben für Einstein im Vgl-Zeitraum.
Cash-Bestand	4,33	4,18	3%	↑	

MEDIA: Umsatz- und Kundenzahlwachstum im Jahresvergleich.

Im September unverändert gute Performance sowohl im Neukundengeschäft als auch im Bestandskundengeschäft

	9M 2020 IST	9M 2019 IST	%		
Umsatz* Neukunden	7,05 Mio. €	6,56 Mio. €	7%	↗	Neukundengeschäft im September trotz weniger FTE mit guter Performance. Treiber ist die hohe Produktivität der Mitarbeiter.
Umsatz* Bestandskunden	18,78 Mio. €	17,62 Mio. €	7%	↗	Bei den Vertragsverlängerungen +1,1 Mio. € zu Vorjahr. Verkaufsumsatz -60 T€ zum Vorjahr.
Umsatz* Gesamt	26,00 Mio. €	24,38 Mio. €	7%	↗	
Umsatz Gesamt abgegrenzt	26,29 Mio. €	24,50 Mio. €	7%	↗	YTD ist der abgegrenzte Umsatz +1,8 Mio. € über Vorjahr. Treiber ist der Umsatz aus den Vertragsverlängerungen.
Kunden	43.224	37.155	16%	↗	Über 4.500 Kunden Nettowachstum in 2020, davon 660 im September.
Ø Abschlussquote TS	6,02%	6,00%	0%	→	
Ø ARPA Neukunden	663 €	650 €	2%	→	
Ø ARPA Gesamt	850 €	925 €	-8%	↘	Umsetzung der Wachstumsstrategie mit mehr Neukunden zum geringeren ARPA führt zu größerem Upselling-Potenzial und geringerem Gesamtkunden-ARPA.
FTE TS / CS**	95 / 48	98 / 51	-2%	↗	Umstrukturierung im Customer Sales führt zu weniger FTE im YOY Vergleich.
Ø Umsatz pro TS / FTE	8.382 €	8.107 €	3%	↗	

* nicht abgegrenzt

** aktueller Monat

AKL: Stärkung der Produktlinie trägt zur Stabilisierung des Bereiches bei.

Ausweitung des Services auf Fred 11811 und Stärkung der Produktlinie 118xx.

	9M 2020 IST	9M 2019 IST	%	
Umsatz AKL	9,17 Mio. €	9,64 Mio. €	-5%	⬇️
FTE auf Payroll**	123,7	137,6	-10%	⬆️
FTE Externe***	24,8	50,8	-51%	⬆️
Umsatz Branded	5,56 Mio. €	6,27 Mio. €	-11%	⬇️
Anzahl Calls Branded	1.348 k	1.702 k	-21%	⬇️
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-20,8%	-22,2%		⬆️
Ø PDT Branded	117,7	111,4	6%	⬆️
Ø Umsatz / Call Branded	4,13 €	3,69 €	12%	⬆️
CCS-Kunden*	10	7	43%	⬆️
CCS-Neukunden Pipeline*	6	-		⬆️
Umsatz CCS	2,93 Mio. €	3,23 Mio. €	-9%	⬇️
Umsatz Outsourcing	0,68 Mio. €	0,14 Mio. €	388%	⬆️

Abgeschwächter Umsatzverlust aufgrund erhöhter PDT, die Ausweitung der Dienstleistung auf Fred 11811 sowie Entertainment Calls.

Einsatz externer Dienstleister sinkt korrelierend zum geringeren Call-Volumen.

Der günstigere Callmix und die erhöhte PDT spiegeln sich in dem erhöhten Umsatz pro Call wider.

Treiber der Überperformance sind die zusätzlichen Umsätze von Fred 11811.

* aktueller Monat

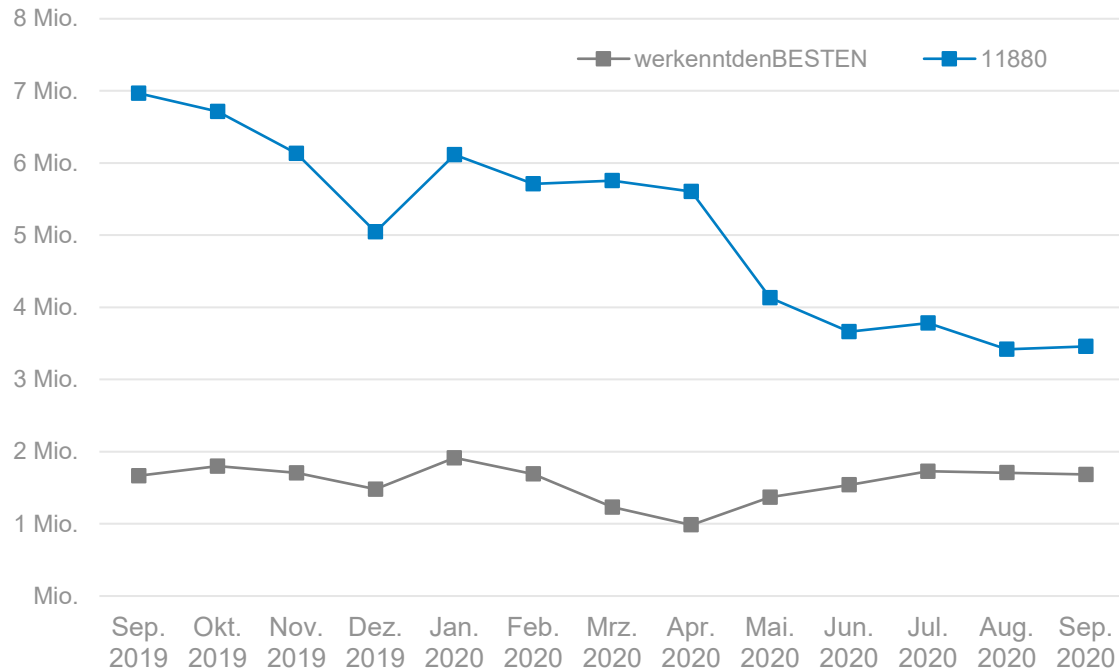
** aktueller Monat & Durchschnitt, ohne TL & Trainer

***aktueller Monat & Durchschnitt

Traffic der Fachportale und WKDB weiterhin auf gutem Niveau.

Maßnahmen zur Erhöhung des Traffics von 11880 sind in der Umsetzung.

Traffic 11880 und WKDB in Mio. Visits

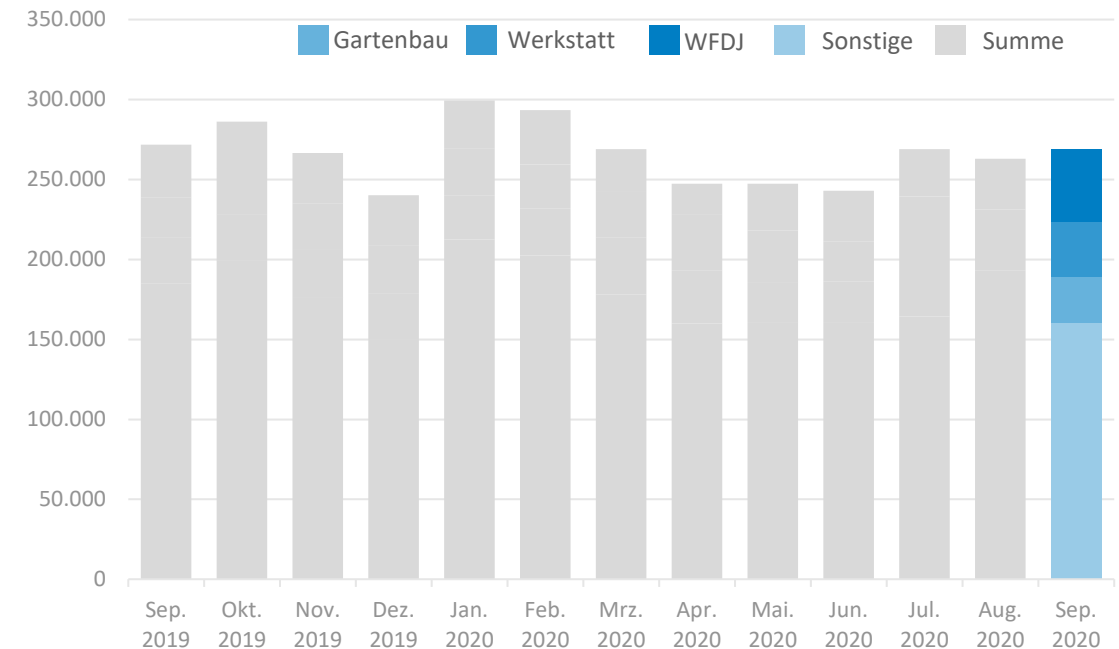


Die **Maßnahmenpakete** zur Erhöhung des Traffics werden **kontinuierlich** umgesetzt:

- ✓ Überarbeitung der Startseite und der Detailinträge
- ✓ Reputationsmanagement
- ✓ Erhöhung der Portalgeschwindigkeit

WKDB stabilisiert sich auf **gutem Niveau**.

Traffic auf Fachportalen in T. Visits



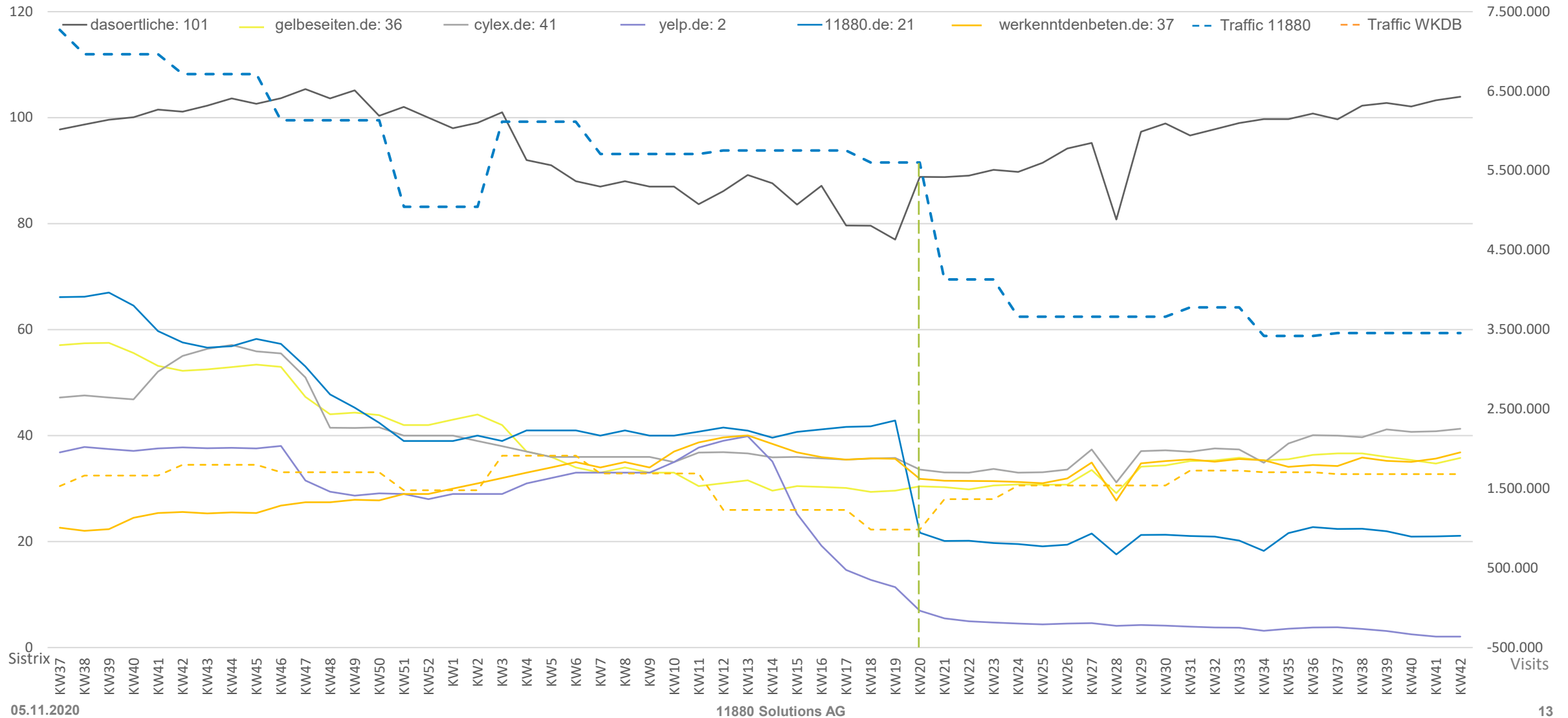
Traffic auf Fachportalen auf einem **sehr guten Niveau**.

Die Fachportale mit dem größten Traffic-Volumen sind:

WFDJ	39.373 Besucher im September
Werkstatt	31.615 Besucher im September
Gartenbau	25.770 Besucher im September

Erhöhung der Sichtbarkeit und des Traffics werden aktiv adressiert.

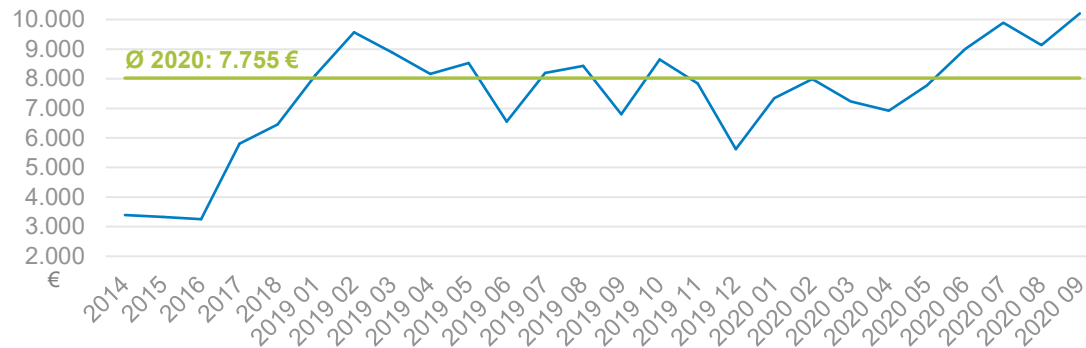
Durch das letzte Google-Update wurde die Sichtbarkeit der Lokalsuchen neu verteilt.



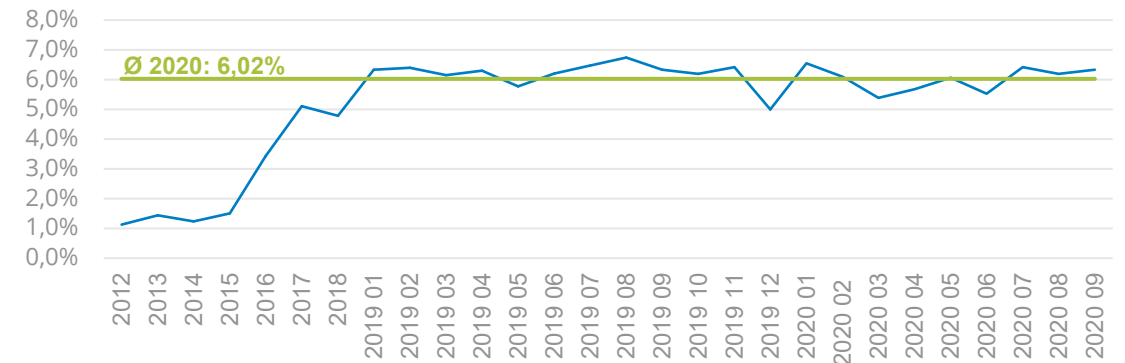
Die Strategie des extensiven Kundenwachstums wird erfolgreich umgesetzt.

Das Ziel ist es, ein nachhaltiges Umsatzwachstum durch Upselling zu ermöglichen.

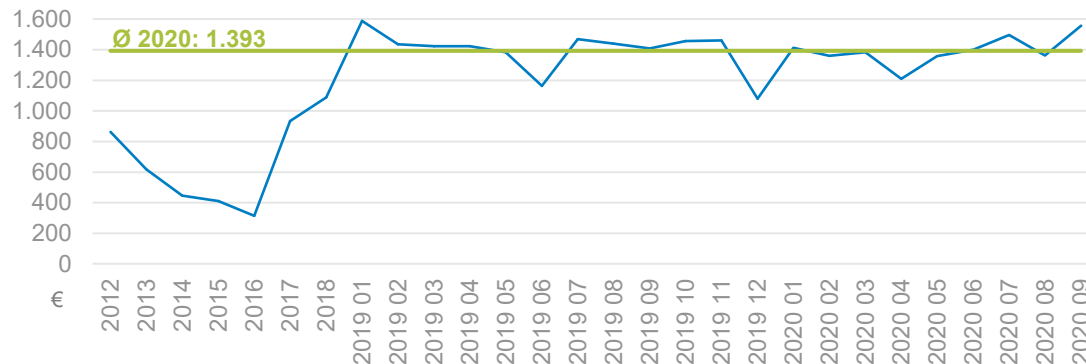
Monatsumsatz pro FTE ab 2019 **deutlich über Vorjahren**



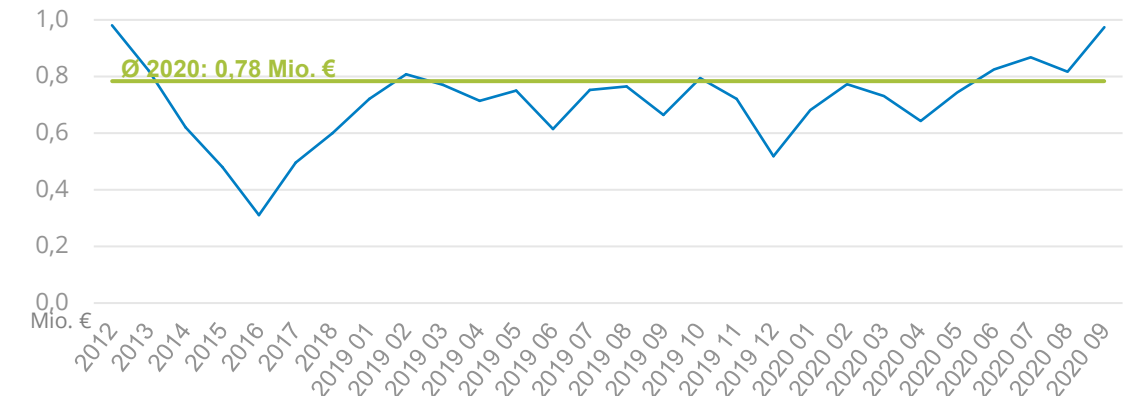
Abschlussquoten ab 2019 **deutlich über Vorjahren**



Neukundengewinnung pro Monat auf **sehr hohem Niveau**

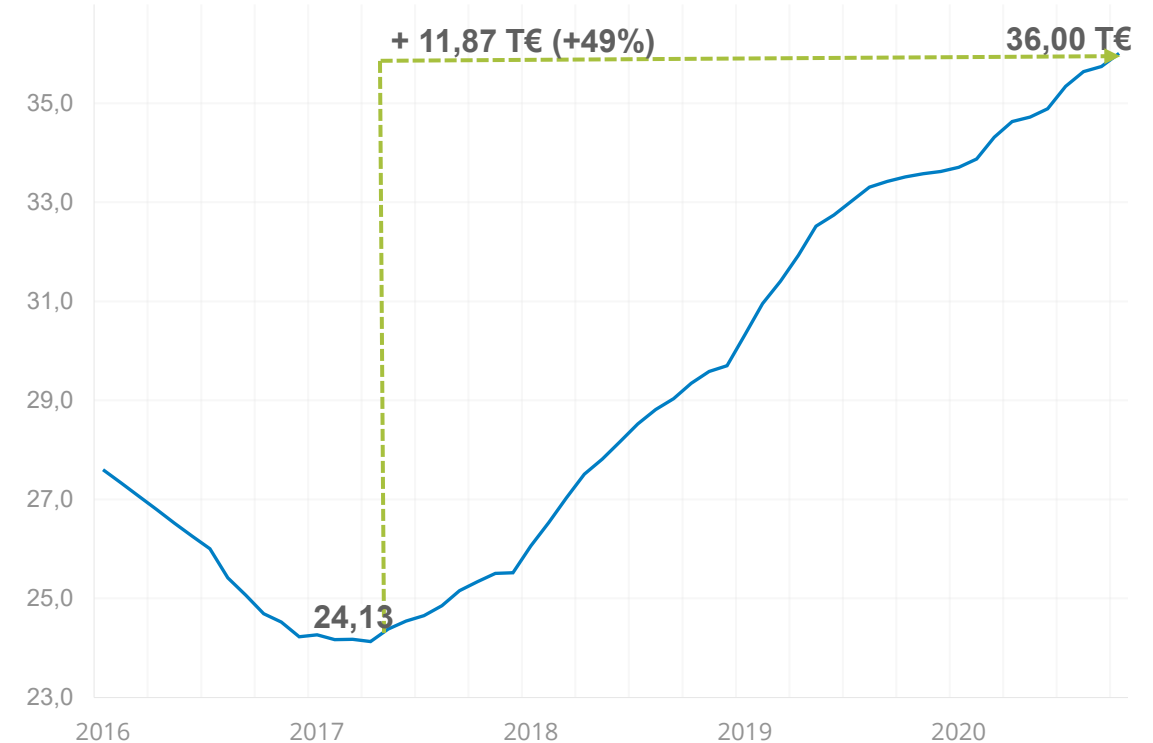
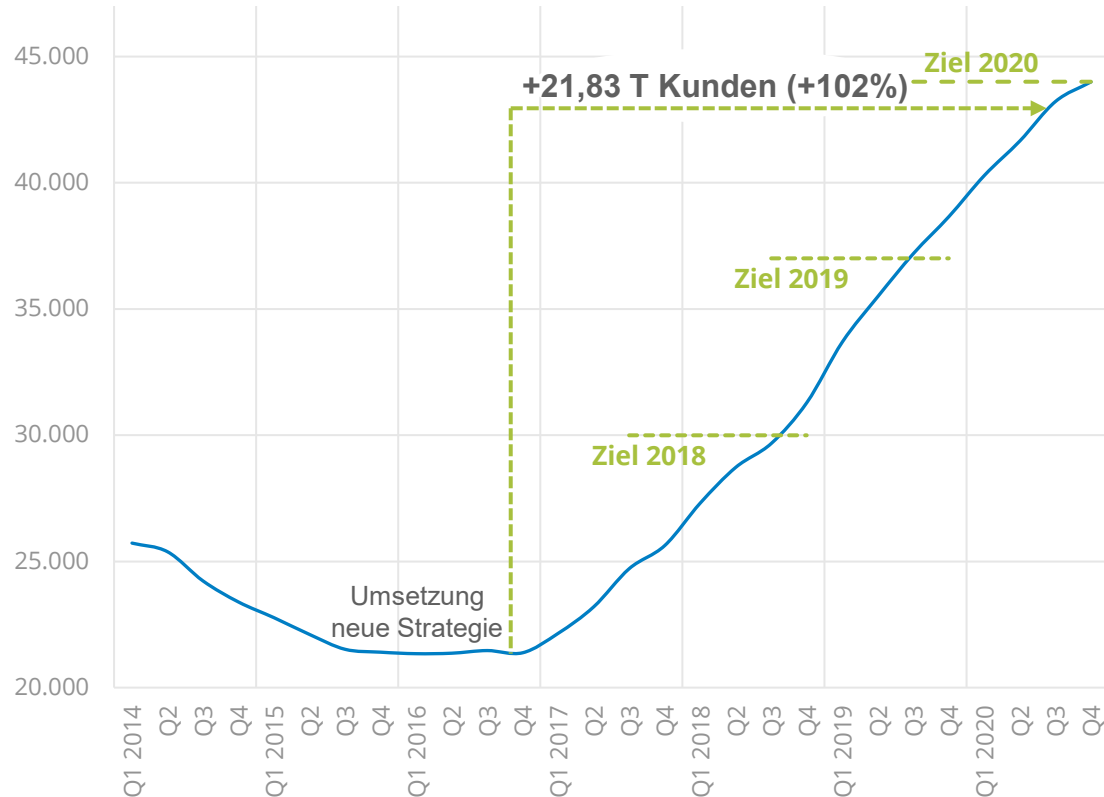


Neukundenumsatz pro Monat auf **sehr gutem Level**



Der Kundenbestand zum 01.10.2020: 43.224 zahlende Kunden.

Das im Rahmen des RFC gesetzte Jahresziel von 44.000 Kunden ist trotz schwieriger Marktbedingungen erreichbar!



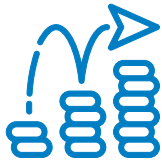
Kundenzahlwachstum: Seit 2017 werden wieder **signifikant Kunden** hinzugewonnen.



Kundenwertentwicklung: Der **Gesamtkundenwert steigt kontinuierlich** und zeigt sich deutlich in der positiven Umsatzentwicklung.

Durch kontinuierliches Wachstum zur nachhaltigen Profitabilität.

Das Augenmerk liegt derzeit auf der Integration von Fairrank und der Minimierung Corona-induzierter Risiken.



Organisches Wachstum

Der Wachstumskurs wird fortgesetzt – trotz der Auswirkungen der Corona-Krise, die in 2021 das Wachstum der abgegrenzten Umsätze deutlich verlangsamen.



Schutz

Die Betriebskontinuität und Minimierung der gesundheitlichen und wirtschaftlichen Risiken werden aktiv angegangen.



Strategisches Wachstum

Integration von FAIRRANK und Schaffung neuer Wachstumsfelder durch Zukäufe stärken die Marktposition der 11880.



Auskunftsgeschäft

Stabilisierung trotz des Rückgangs der klassischen Telefonauskunft. Treiber sind das Call-Volumen Fred 11811 sowie die positive Entwicklung der Entertainment Calls.



Digitalbereich

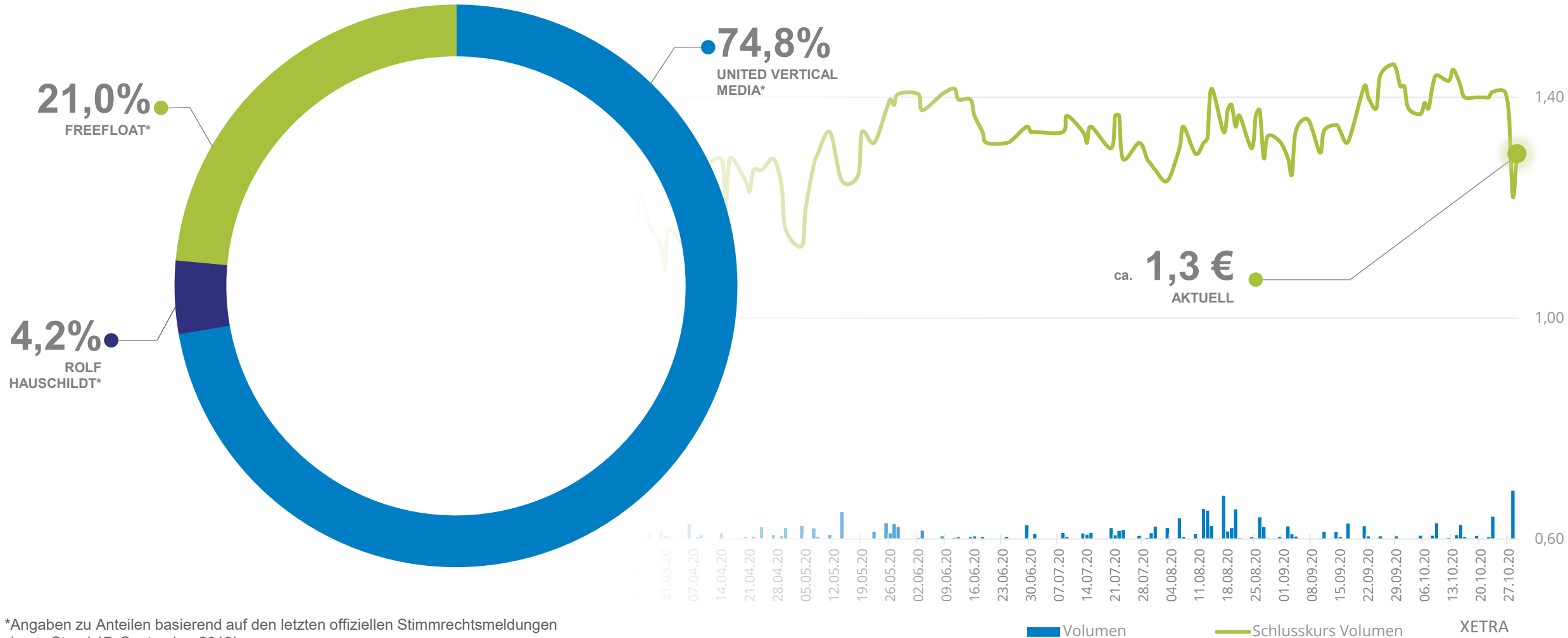
Haupttreiber des Gruppenwachstums bleibt der Bereich Digital. Corona-bedingt ist das Wachstum im Hinblick auf Kundenzahl und Umsatz leicht verlangsamt.



Innovation

Launch des neuen massenkompatiblen SEO-Produktes „meinSEO“ ist für November geplant. Erschließung und Skalierung neuer Geschäftsmodelle erfolgt anschließend.

Der Aktienkurs liegt aktuell bei ca. 1,3€.



*Angaben zu Anteilen basierend auf den letzten offiziellen Stimmrechtsmeldungen (uvm: Stand 17. September 2019)

Back-Up



11880 Solution AG

Vorstand | Christian Maar

Investor Relations | Anja Meyer

11880 Solutions AG

Hohenzollernstrasse 24
45128 Essen
Deutschland

Tel. | +49 (0) 201-8099-188

Fax | +49 (0) 201-8099-999

Email | investor.relations@11880.com

Homepage | www.11880.com

Finanzkalender

08. Dezember 2020 |
Münchener Kapitalmarkt Konferenz

30. März 2021 |
Veröffentlichung Jahresfinanzbericht 2020

11. Mai 2021 |
Veröffentlichung der 3-Monatsergebnisse 2021

Juni 2021 |
Hauptversammlung

10. August 2021 |
Veröffentlichung der 6-Monatsergebnisse 2021

9. November 2021 |
Veröffentlichung der 9-Monatsergebnisse 2021

Abkürzungsverzeichnis

AEW	Auftragseingangswert	M	Monate
AG	Aktiengesellschaft	MDM	Master Data Management
AKL	Auskunftslösungen	Mio.	Million
Allg.	Allgemeine	n.a.	nicht abgegrenzt
ARPA	Average Revenue per Account	PDT	Portal Duration Time
BDA	Branded Directory Assistance	RCF	Revised Forecast
CCS	Call Center Services	T.	Tausend
CRM	Customer Relationship Management	TS	Telesales
CS	Customer Sales	WFDJ	WirFindenDeinenJob.de
DA	Directory Assistance	WKDB	WerKenntDenBesten.de
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	YOY	Year over Year
FTE	Full Time Equivalent		
Inkl.	Inklusive		
KPI	Key Performance Indicator		
KW	Kalenderwoche		
LTI	Long Term Incentive		