



Veröffentlichung der Jahresergebnisse 2020

11880 Solutions AG

30.03.2021

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

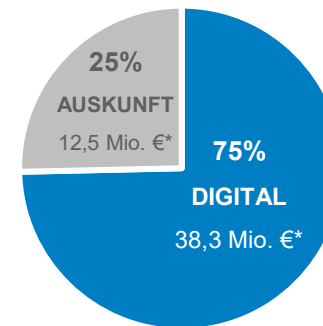
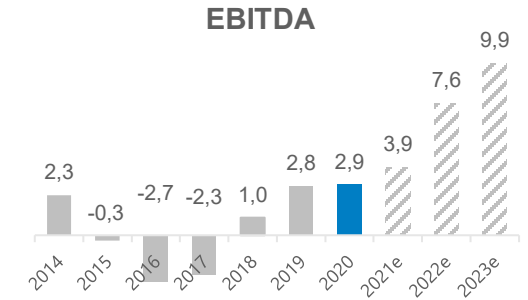
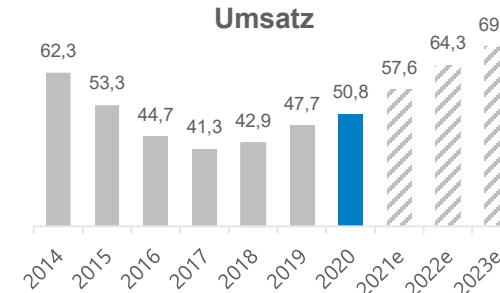
Aktuelle Geschäftsentwicklung

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 in Deutschland etabliert.



44.500+
Kunden

545
Mitarbeiter

Der Erwerb der Digitalagentur **FAIRRANK** im August 2020 eröffnet neue Wachstumschancen im Hinblick auf Umsatz und Kundenzahl. **Organisationsverschmelzung** und Launch der ersten **neuen gemeinsamen Produkte** sind bereits erfolgt.

*FY 2020

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

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



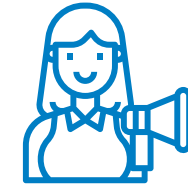
Branchenbuch
Eintragsservice



Fachportale



Bewertungen



Stellenanzeigen



Daten & Software



Webseiten,
Social Media



Sekretariats-
Service



Google & Bing
Werbung



Auskunft

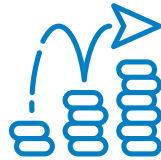


FAIRRANK
Key Account Management,
SEO, Redaktion

NEU
im Portfolio

Beständiges YOY-Wachstum trotz Corona-Pandemie

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



Kapitalerhöhung

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



Zielerreichung

Alle Ziele im Hinblick auf den Umsatz, EBITDA, Cash und Kundenwachstum wurden erreicht.



Projekt Empire

Die Integration von Fairrank in die Prozesse und Organisation von 11880 ist erfolgt. Aktuell wird an der Systemintegration gearbeitet.



Sichtbarkeit & Traffic

Sichtbarkeit und Traffic der 11880 steigen, bleiben jedoch auch weiterhin im starken Fokus.



Corona-Schutzmaßnahmen

Die Schutzmaßnahmen sind wirksam umgesetzt – bisher keine Ansteckungen an den 11880-Standorten!



Strategisches Wachstum

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

Die Guidance wurde in allen Punkten bestätigt!

Die Zielwerte wurden trotz der schwierigen Marktsituation tendenziell in der oberen Hälfte erreicht.

Prognose 2020*

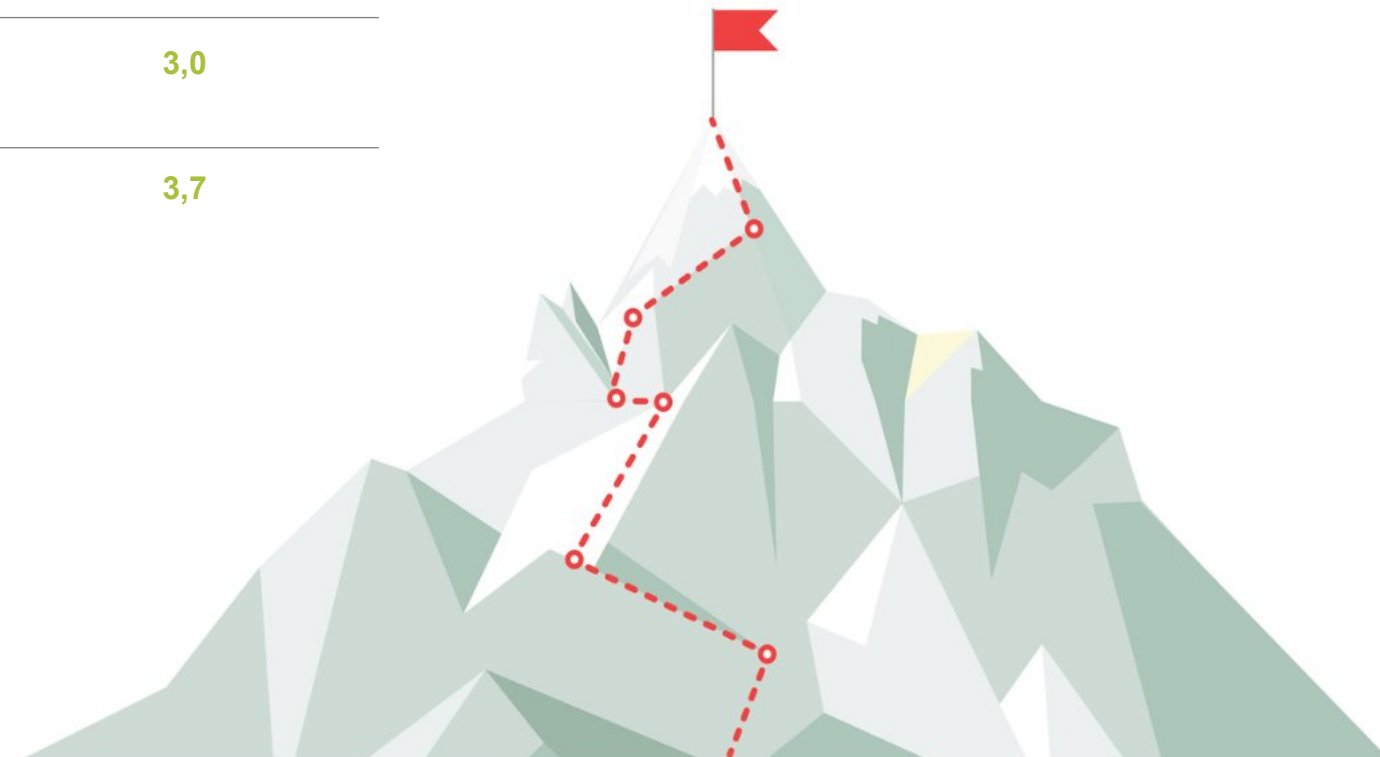
IST 2020

| | Prognose 2020* | IST 2020 |
|------------------------|----------------|----------|
| Umsatz Konzern | 48,5 bis 52,5 | 50,8 |
| EBITDA Konzern | 1,7 bis 3,2 | 3,0 |
| Cash-Bestand Konzern** | 3,3 bis 4,2 | 3,7 |

in Mio. €

* Angepasste Prognose nach Kapitalerhöhung

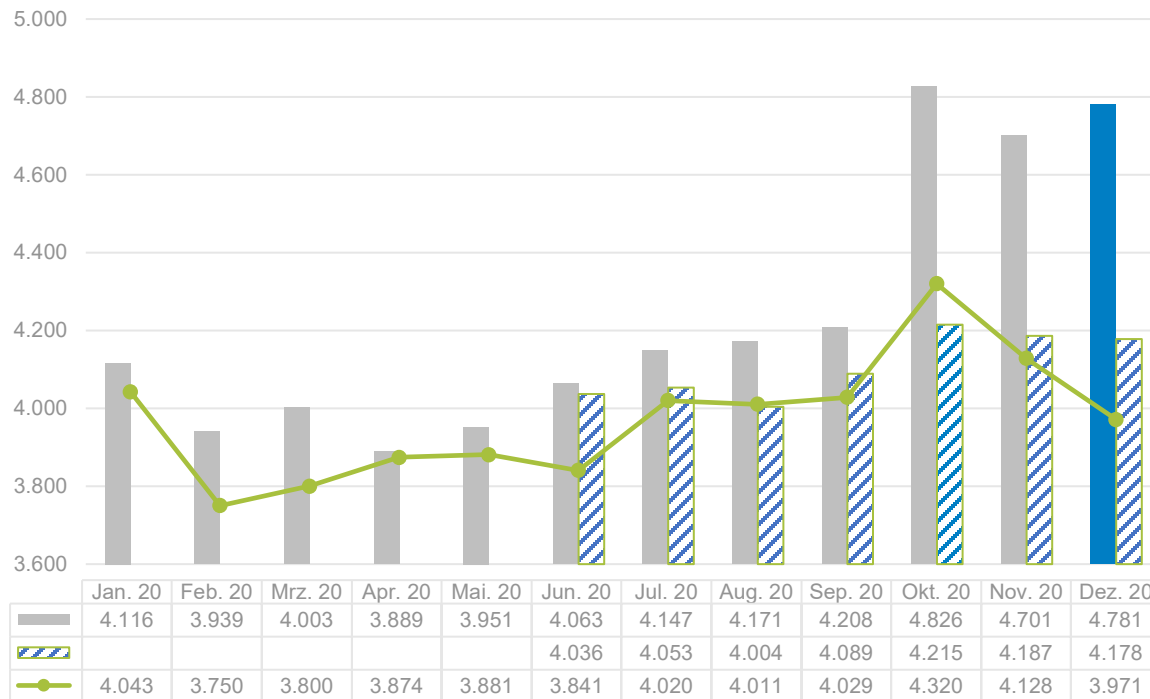
** Zahlungsmittel mit und ohne Verfügungsbeschränkung sowie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte



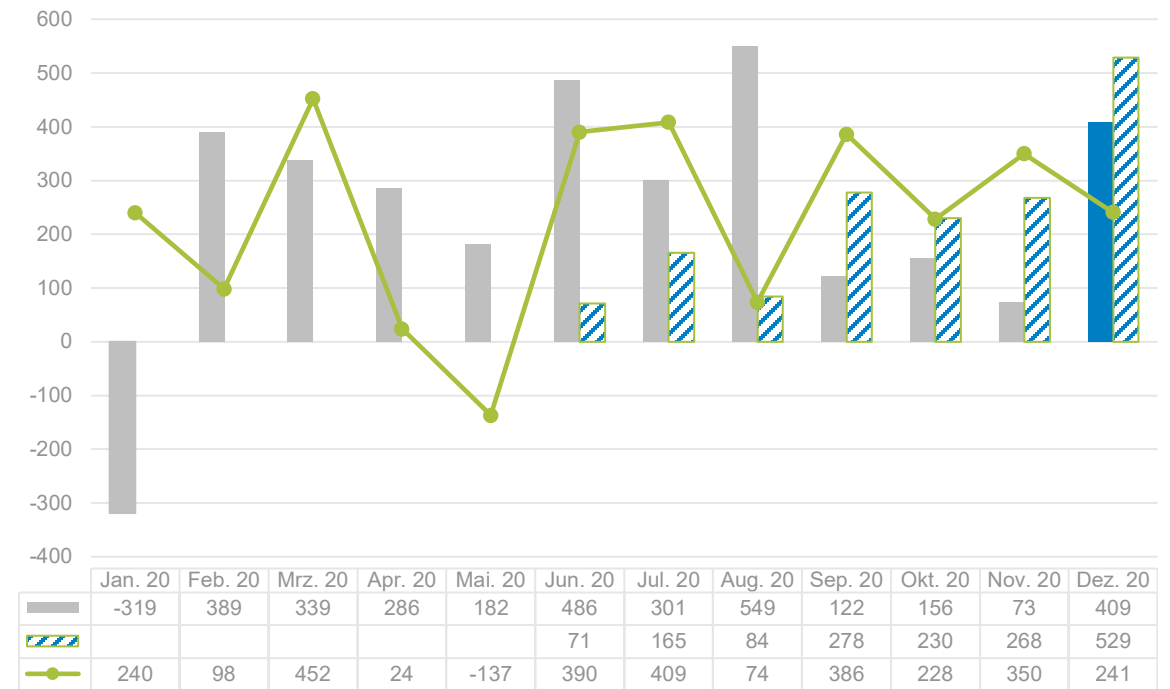
Umsatzsteigerung trotz zweiter Corona-Welle

Das EBITDA entwickelte sich analog positiv.

Umsatz* in T€



EBITDA* in T€



Gesamtumsatz über RFC und +3,1 Mio. € über Vorjahr (+1,8 Mio. € 11880 & +1,3 Mio. € Fairrank). Der Treiber hierfür ist der AKL-Periodenumsatz oberhalb der Erwartungen sowie Umsatzwachstum YOY im Media-Bereich.

■ IST ■ Akt. Monat ■ Vorjahr ■ RFC



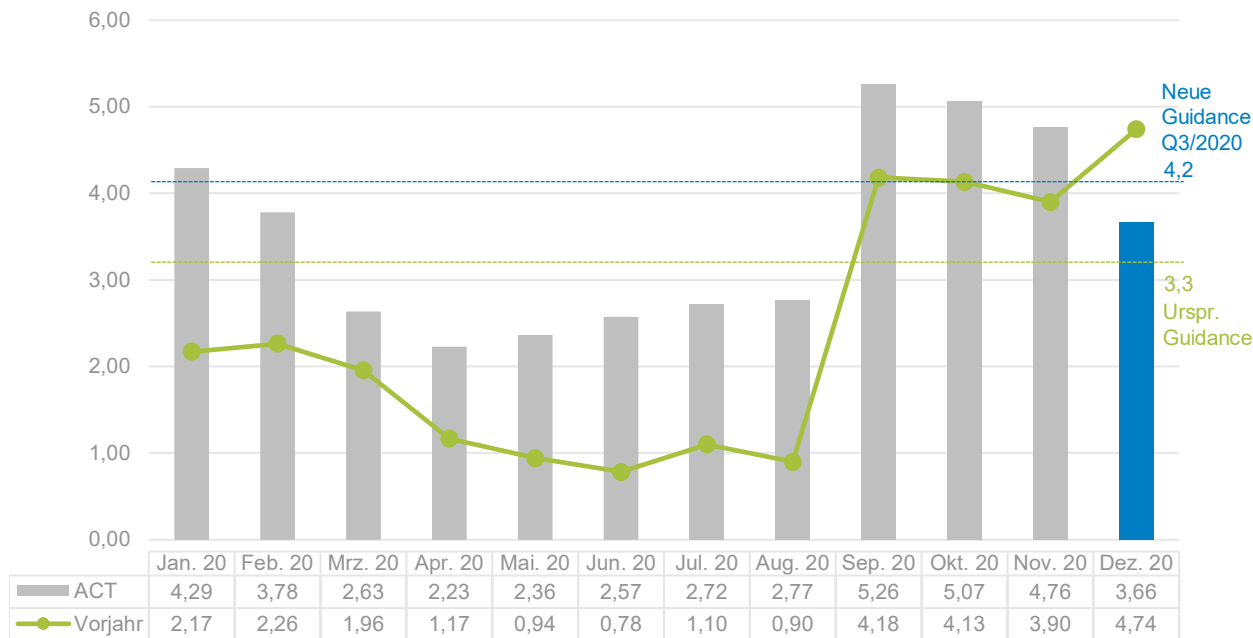
Deutlich positives EBITDA YTD. Im Dezember liegt das EBITDA unter dem RFC. Die Treiber YTD neben dem gestiegenen Umsatz sind Einsparungen durch geringere Mediakosten sowie Einsparungen bei Personalkosten aufgrund unbesetzter Stellen.

*Seit Oktober 2020 ist der Wert der Fairrank GmbH im IST enthalten.

Im Jahr 2020 fünf Monate in Folge Cash-positiv – auch ex Kapitalerhöhung!

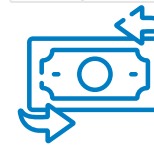
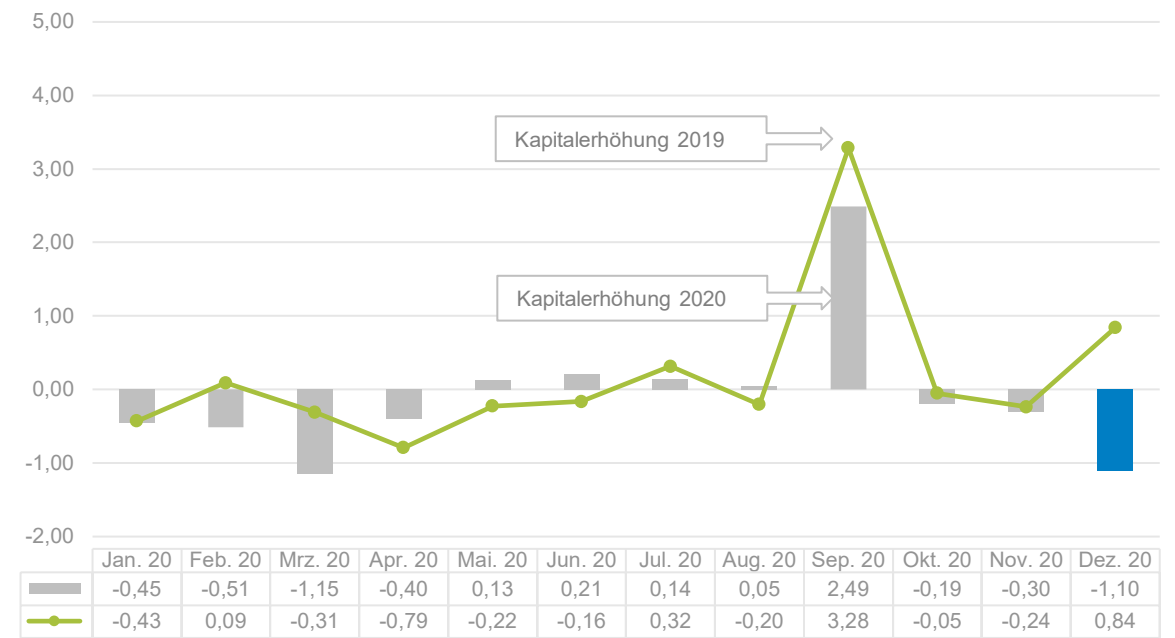
Erhöhung des Cash-Bestands durch die KE um ca. 1,4 Mio. € nach Abzug aller direkten KE-Kosten.

Cash-Bestand in Mio. €



Cash-Bestand Ende Dez. 2020: 3,66 Mio. €. Im Cash-Bestand 750 T€ KfW Darlehen Fairrank enthalten. In Q3 publizierte, aktualisierte Guidance zum Jahresende 3,3 - 4,2 Mio. €

Cashflow in Mio. €



Cashflow kumuliert Jan-Dez: -1,08 Mio. €
Fairrank/Seitwert Cashflow Dez. in Höhe von -0,01 Mio. €

Moderates Wachstum trotz Corona-Pandemie

Durch Kostendisziplin und Einsparungen durch die Einführung der Multiconnect-Anlage („Newton“) konstant gute Bruttomarge über 40%

| 11880 Solutions Gruppe* (Mio. €) | 12M 2020 IST | 12M 2019 IST | % | | |
|----------------------------------|--------------|--------------|-------------|---|--|
| Umsatzerlöse Auskunftsgeschäft | 12,54 | 13,04 | -4% | ↓ | <ul style="list-style-type: none"> ● Auskunftsgeschäft verliert aufgrund des Call-Rückgangs weiterhin generisch an Umsatzerlösen, FRED 11880 hat sich sehr positiv entwickelt. |
| Umsatzerlöse Digitalgeschäft | 38,26 | 34,63 | 10% | ↑ | |
| Umsatzerlöse | 50,80 | 47,67 | 7% | ↑ | <ul style="list-style-type: none"> ● Media-Umsatz besser als im Vorjahr, was primär durch den Bestandskundenbereich induziert wird. Neukundengeschäft (Vertriebsleistung) im November auf all time high. |
| Umsatzkosten | -29,24 | -27,29 | -7% | ↓ | |
| Bruttomarge | 21,56 | 20,38 | 6% | ↑ | <ul style="list-style-type: none"> ● Neben den steigenden umsatzabhängigen Kosten (insbesondere Leistungskosten & Gehälter) ist in den Umsatzkosten das IT-Projekt Einstein der Kostentreiber im Vergleich zum Vorjahr. Kostensenkungen durch Umstellung auf Multiconnect und geringere Mediakosten kompensieren einen Teil der Mehrkosten. |
| % | 42% | 43% | | | |
| Vertriebskosten | -16,07 | -14,48 | -11% | ↓ | <ul style="list-style-type: none"> ● Deutlicher Anstieg der Abschreibungen auf aktivierte Provisionen und Anstieg bei allgemeinen Vertriebskosten, wird durch Kostensenkungen bei variablen Vertriebskosten teilweise kompensiert. |
| Allg. Verwaltungskosten | -8,14 | -7,99 | -2% | → | |
| Sonstige Erträge/Aufwendungen | -0,01 | -0,02 | | | |
| Bruttoergebnis | -2,66 | -2,11 | -26% | ↓ | |
| Finanzergebnis | -0,29 | -0,25 | -17% | ↓ | |
| Steuern | 0,64 | -0,82 | 178% | | |
| Periodenergebnis | -2,31 | -3,18 | 27% | ↑ | |
| EBITDA | 2,97 | 2,76 | 8% | ↑ | |
| Cashflow | -1,08 | 2,14 | | | |
| Cash-Bestand | 3,66 | 4,74 | | | |

*Fairrank seit Okt. 2020 enthalten

MEDIA: Umsatz- und Kundenwachstum im Jahresvergleich

Trotz der COVID-19-Pandemie liegen alle relevanten KPI deutlich über Vorjahresniveau.

| | 12M 2020 IST | 12M 2019 IST | % | | |
|---------------------------------------|--------------|--------------|-----|---|---|
| Umsatz* Neukunden | 9,58 Mio. € | 8,59 Mio. € | 11% | ↗ | Neukundengeschäft mit guter Performance. Treiber ist die hohe Produktivität der Mitarbeiter. |
| Umsatz* Bestandskunden | 27,89 Mio. € | 25,86 Mio. € | 8% | ↗ | Bei den Vertragsverlängerungen +1,7 Mio. € ggü. Vorjahr. Verkaufsumsatz +0,4 Mio. € über Vorjahr. |
| Umsatz* Gesamt (inkl. Displaywerbung) | 37,68 Mio. € | 34,74 Mio. € | 8% | ↗ | |
| Umsatz Gesamt abgegrenzt | 35,56 Mio. € | 33,19 Mio. € | 7% | ↗ | YTD ist der abgegrenzte Umsatz +2,37 Mio. € über Vorjahr. |
| Kunden | 44.441 | 38.666 | 15% | ↗ | 5.775 Kunden Nettowachstum in 2020. |
| Ø Abschlussquote TS | 5,92% | 6,07% | -2% | → | |
| Ø ARPA Neukunden | 686 € | 644 € | 6% | ↗ | Steigerung des Neukunden-ARPA aufgrund leicht verändertem Produktmix |
| Ø ARPA Gesamt | 843 € | 913 € | -8% | ↘ | Umsetzung der Wachstumsstrategie mit mehr Neukunden zum geringeren ARPA führt zu größerem Upselling-Potential und geringerem Gesamtkunden-ARPA. |
| FTE TS / CS** | 98 / 46 | 97 / 50 | 1% | ↗ | Umstrukturierung im CS führt zu weniger FTE gegenüber Vorjahr. TS FTE auf Vorjahresniveau. |
| Ø Umsatz pro TS / FTE | 7.812 € | 7.462 € | 5% | ↗ | |

* 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.

| | 12M 2020 IST | 12M 2019 IST | % | | |
|-------------------------------------|--------------|--------------|------|---|--|
| Umsatz AKL | 12,54 Mio. € | 13,04 Mio. € | -4% | ↓ | Abgeschwächter Umsatzverlust aufgrund erhöhter PDT, der Ausweitung der Dienstleistung auf FRED 11811 sowie Überperformance bei einem CCS-Großkunden. |
| FTE auf Payroll** | 122,4 | 131,8 | -7% | ↗ | |
| FTE Externe*** | 30,1 | 50,2 | -40% | ↗ | Einsatz externer Dienstleister sinkt korrelierend zum geringeren Call-Volumen. |
| Umsatz Branded | 7,26 Mio. € | 8,18 Mio. € | -11% | ↓ | Der günstigere Call-Mix und die erhöhte PDT führen zu einem höheren Umsatz pro Call. |
| Anzahl Calls Branded | 1.742 k | 2.207 k | -21% | ↓ | |
| Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr | -21,0% | -21,8% | | ↗ | |
| Ø PDT Branded | 119,0 | 112,0 | 6% | ↗ | |
| Ø Umsatz / Call Branded | 4,17 € | 3,71 € | 12% | ↗ | |
| Anzahl CCS-Kunden* | 10 | 7 | 43% | ↗ | |
| CCS-Neukunden Pipeline* | 6 | - | | | |
| Umsatz CCS | 4,19 Mio. € | 4,68 Mio. € | -11% | ↓ | Steigerung bei einem Großkunden kann den Umsatzrückgang in Folge des Entfalls zwei weiterer Kunden nicht kompensieren. |
| Umsatz Outsourcing | 1,09 Mio. € | 0,18 Mio. € | 503% | ↗ | Treiber der Überperformance sind die zusätzlichen Umsätze von FRED 11811. |

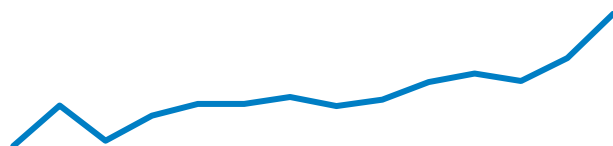
Die steigende Tendenz des 11880-Traffics hält an.

Die Erreichung des gesetzten Zielwertes bleibt herausfordernd.

SISTRIX-Sichtbarkeitsindex 11880.com Dreimonatsverlauf

36

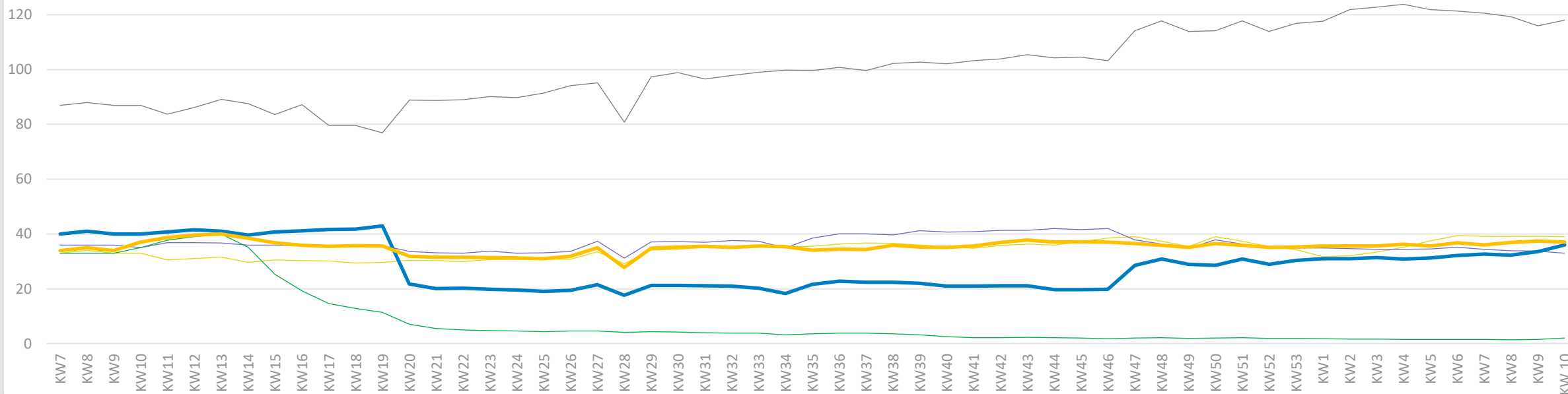
Aktueller Wert



- Nach dem letzten Google-Update ist die **Sichtbarkeit** der 11880.com **um 10 Punkte gestiegen**.
- Der **Zielwert ohne grundlegende Innovationen / Investitionen bis Ende 2021** liegt bei etwa **40** Sichtbarkeitspunkten (vergleichbar mit Frühjahr 2020).
- Ein **langfristig** realistisch guter Wert mit dem Portfolio der 11880 läge bei ca. **70 – 80** Sichtbarkeitspunkten.
- Erste **interne und externe Analysen** sind **abgeschlossen**.
- Weitere **Maßnahmen** sind in der **Ableitung** bzw. teilweise bereits in der **Umsetzung**.

SISTRIX- Sichtbarkeitsindex Jahresverlauf Wettbewerbsvergleich

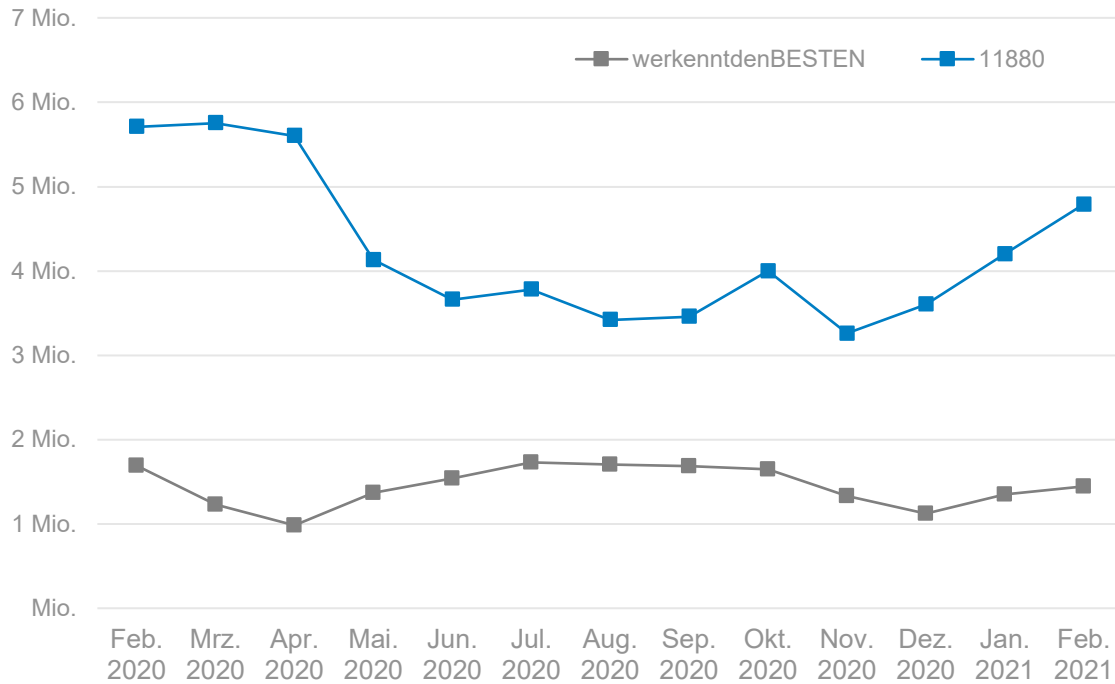
— dasoertliche.de — gelbeseiten.de — cylex.de — yelp.de — 11880.com — werkenntdenbesten.de



Traffic auf den Fachportalen steigt ebenfalls leicht an.

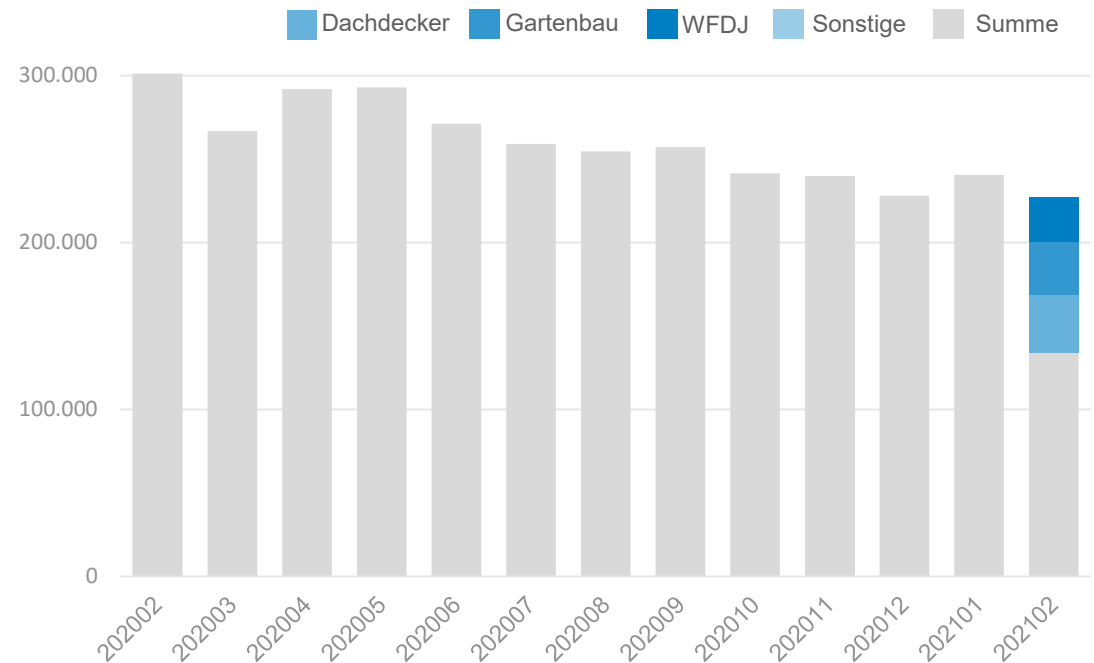
Um das anvisierte Traffic-Ziel zu erreichen, sind jedoch noch größere Aufwände nötig.

Traffic 11880 und WKDB in Mio. Visits



Seit Dezember 2020 steigt der Traffic, die Zielwerte sind allerdings noch nicht erreicht. Maßnahmen zur weiteren Verbesserung der Sichtbarkeit und des Traffic sind abgeleitet und befinden sich teilweise bereits in der Umsetzung. WKDB stabilisiert sich angesichts von Corona auf gutem Niveau.

Traffic auf Fachportalen in Visits

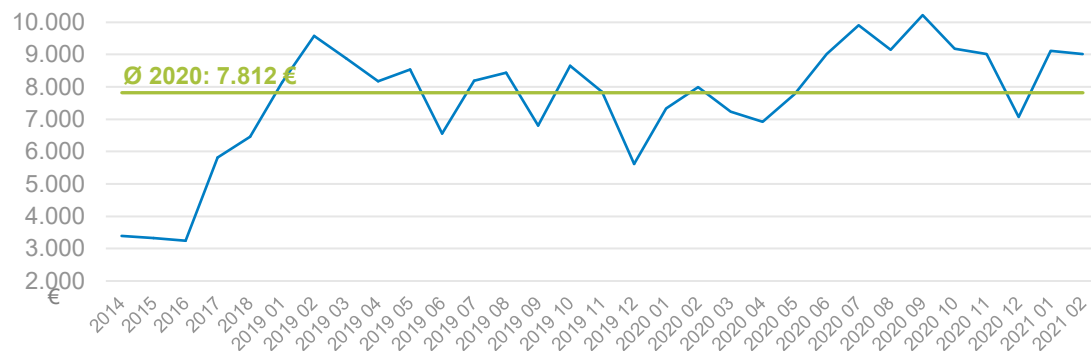


Traffic auf Fachportalen auf einem **sehr guten Niveau**
 Die Fachportale mit dem größten Traffic-Volumen sind:
WFDJ 35.159 Besucher im Februar
Gartenbau 31.309 Besucher im Februar
Dachdecker 26.910 Besucher im Februar

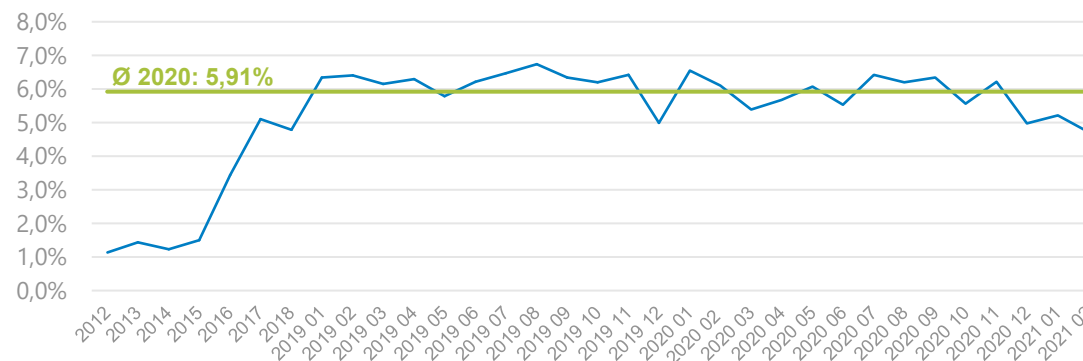
Im Vertrieb wird eine ARPA-Steigerung fokussiert.

Geringere Neukundengewinnung und Abschlussquote bei ähnlich hohem Umsatz

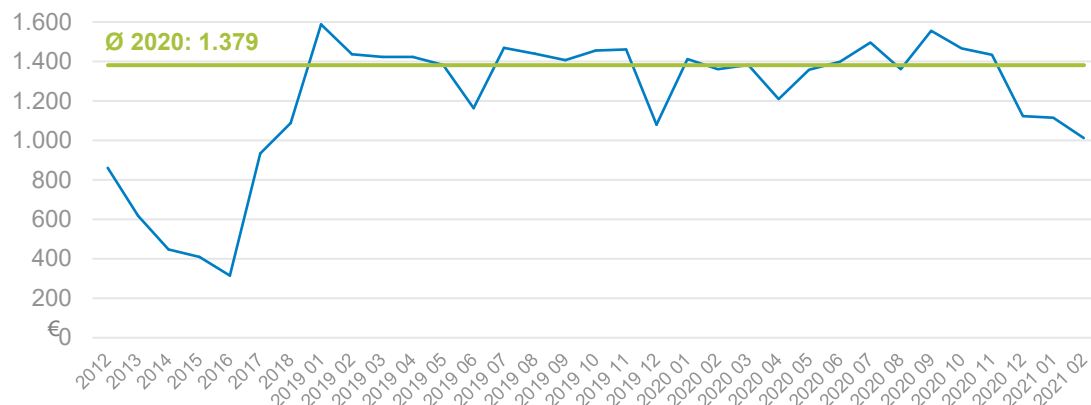
Monatsumsatz pro TS FTE seit 2019 **deutlich über Vorjahren**



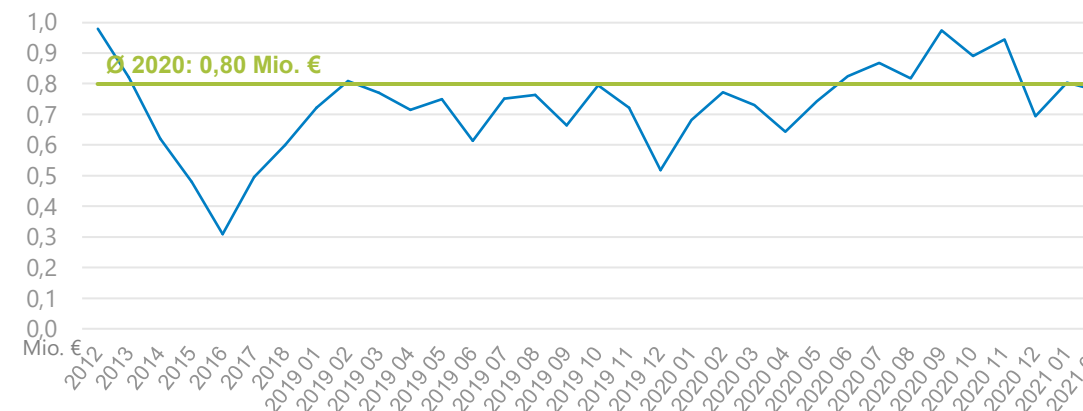
Abschlussquoten TS seit 2019 **deutlich über Vorjahren**



Neukundengewinnung TS pro Monat auf **sehr hohem Niveau**



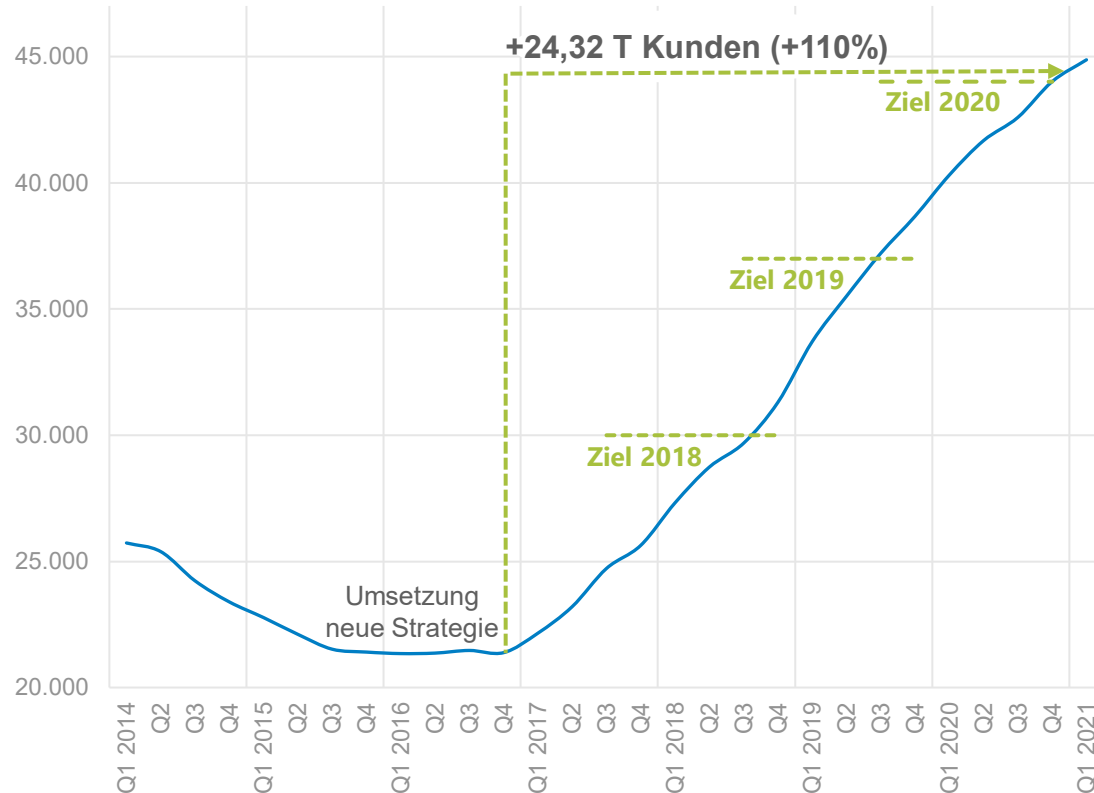
Neukundenumsatz TS pro Monat auf **sehr gutem Level**



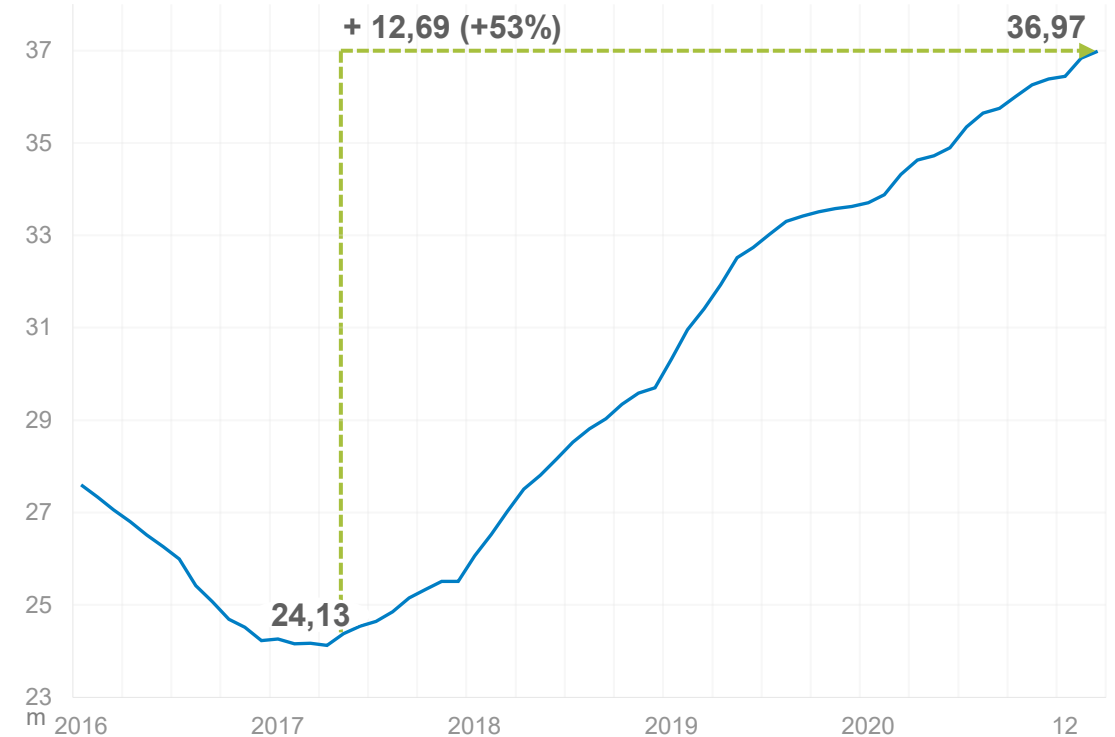
Werte ex. Fairrank

Der Kundenbestand zum 28.02.2021 beträgt 44.862 zahlende Kunden.

Für 2021 ist eine Verlangsamung des Kundenwachstums bei Steigerung des Kundenwerts budgetiert.



Kundenzahlwachstum TS: Seit 2017 wurde der Kundenbestand mehr als verdoppelt.

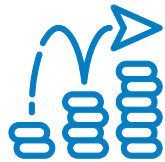


Kundenwertentwicklung TS: Der Gesamtkundenwert steigt kontinuierlich und zeigt sich deutlich in der positiven Umsatzentwicklung.

Werte ex. Fairrank

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 2021 das Wachstum der abgegrenzten Umsätze verlangsamen.



Fokus auf Profitabilität

Bei weiterem Wachstum wird das Augenmerk verstärkt auf die Profitabilität gerichtet.



Strategisches Wachstum

Finalisierung der Integration von FAIRRANK und Schaffung neuer Wachstumfelder durch Kooperationen stärken die Marktposition der 11880.



Auskunftsgeschäft

Stabilisierung trotz des Rückgangs der klassischen Telefonauskunft. Ausbau des Call Center-Drittgeschäfts und Launch neuer Produkte.



Digitalgeschäft

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



Innovation

Finalisierung der laufenden Großprojekte gibt Raum für Innovation und Kreativität.

Der Wachstumskurs wird in 2021 fortgeführt.

Die Auswirkungen der angespannten Marktsituation auf die Erreichung der gesetzten Ziele bleibt abzuwarten.

Guidance 2021

Umsatz Konzern 54,8 bis 60,6

EBITDA Konzern 3,1 bis 4,3

Cash-Bestand Konzern* 1,5 bis 2,3

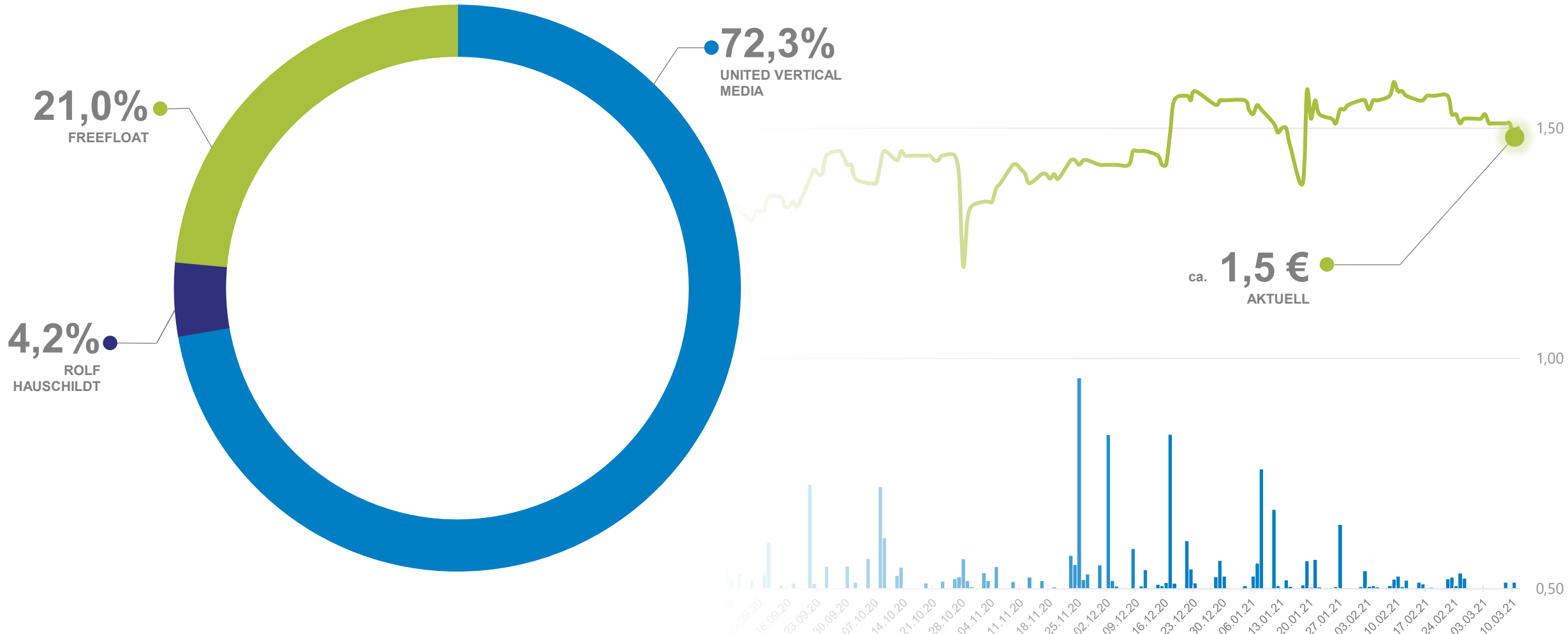
in Mio. €

* Zahlungsmittel mit und ohne Verfügungsbeschränkung sowie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte



Der Aktienkurs liegt aktuell bei 1,5€.

Stabiler Aktienkurs trotz der angespannten und unsicheren Marktsituation



Anteile auf Basis der uns vorliegenden Stimmrechtsmeldungen und ergänzenden Informationen | Quelle Aktienkurs: ariva.de | Der aktuelle Kurs entspricht dem Mittelwert des letzten Monats.

Finanzkalender

30. März 2021 |
Veröffentlichung Jahresfinanzbericht 2020

11. Mai 2021 |
Veröffentlichung der 3-Monatsergebnisse 2021

16. Juni 2021 |
virtuelle Hauptversammlung

10. August 2021 |
Veröffentlichung der 6-
Monatsergebnisse 2021

9. November 2021 |
Veröffentlichung der 9-
Monatsergebnisse 2021

Vielen Dank!



Abkürzungsverzeichnis

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