



Analysten-Call

11880 Solutions AG
Q1 2021

11.05.2021

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

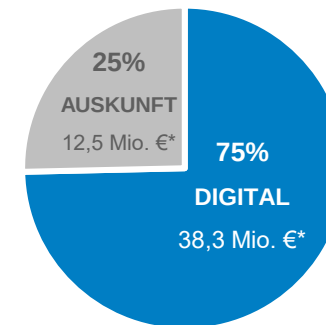
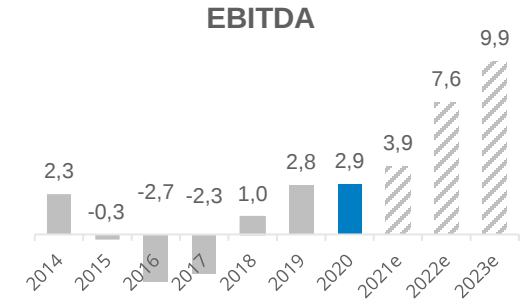
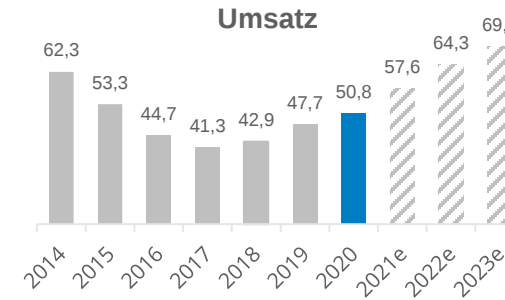
Aktuelle Geschäftsentwicklung

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.



45.500+
Kunden

521
Mitarbeiter



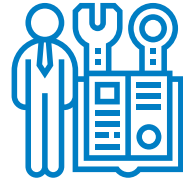
Der Erwerb der Digitalagentur **FAIRRANK** im August 2020 eröffnet neue Wachstumschancen, im Hinblick auf Umsatz und Kundenzahl. **Organisationsverschmelzung** und Launch der ersten **neuen gemeinsamen Produkten** haben bereits stattgefunden.

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

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



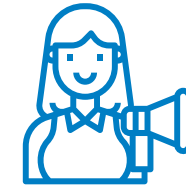
Branchenbuch
Eintragsservice



Fachportale



Bewertungen



Stellenanzeigen



Daten & Software



Webseiten,
Social Media



Sekretariats-
Service



Google & Bing
Werbung



Auskunft & Call Center
Service

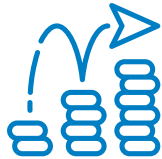


NEU
im Portfolio

FAIRRANK
Key Account Management,
SEO, Redaktion

Beständiges YOY-Wachstum trotz der Corona-Pandemie.

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



Erwartungen werden übertroffen

Im März sowie im gesamten **Q1 2021** sind **Umsatz und EBITDA** über **BDG**.



Cash

Gegenüber den Vorjahren wurde der **Cashburn** deutlich **verringert**.
Der Cashflow **im März** ist aufgrund der geplanten Boni-Auszahlung **negativ**.



Abgeschlossen

Das Fairrank-PMI-Projekt ist abgeschlossen. Alle **Maßnahmen** wurden im operativen Geschäft umgesetzt.



Traffic & Sichtbarkeit

Der **Traffic** der **11880** und der **Fachportale** steigt. Weitere **Maßnahmen** zur Erhöhung des Traffic werden **kontinuierlich** entwickelt.



Corona-Schutzmaßnahmen

Alle **Schutzverordnungen** der Regierung sowie die eigenständig **proaktiv konzipierten Schutzmaßnahmen** werden **erfolgreich** umgesetzt.



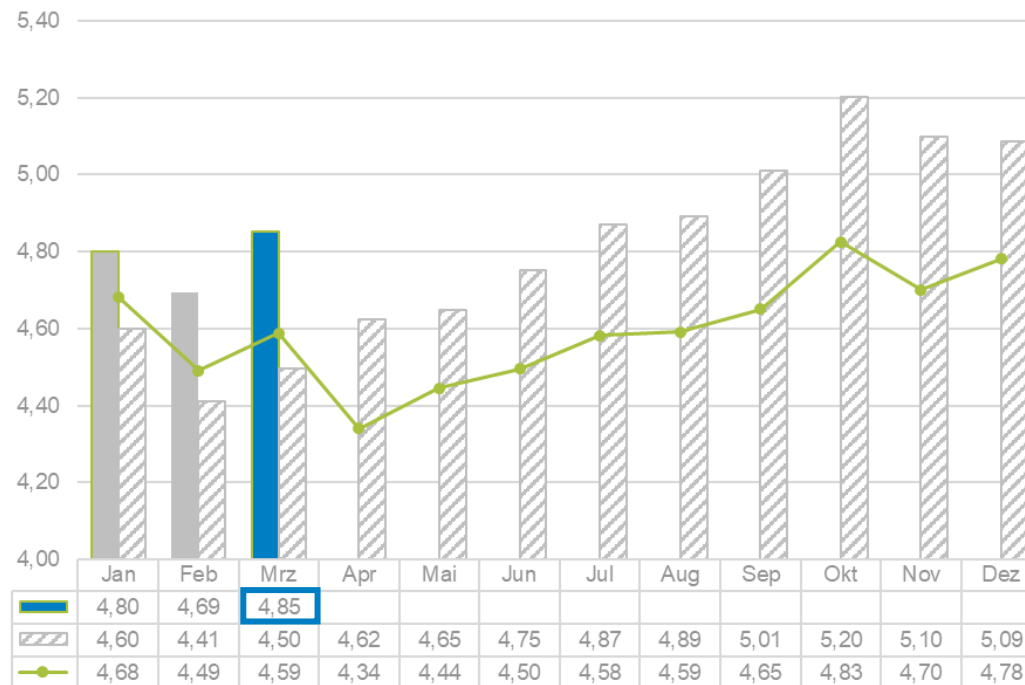
Strategisches Wachstum

Chancen für die **Erweiterung** der **Produktpalette** und **Kundenbasis** durch **Kooperationen** oder **Zukäufe** werden kontinuierlich evaluiert.

Q1/2021: Umsatz und EBITDA über BDG.

Umsatz aller Segmente im März über Budget. B&O sowie FRED 11811 sogar weit über BDG.

Umsatz* in Mio. €

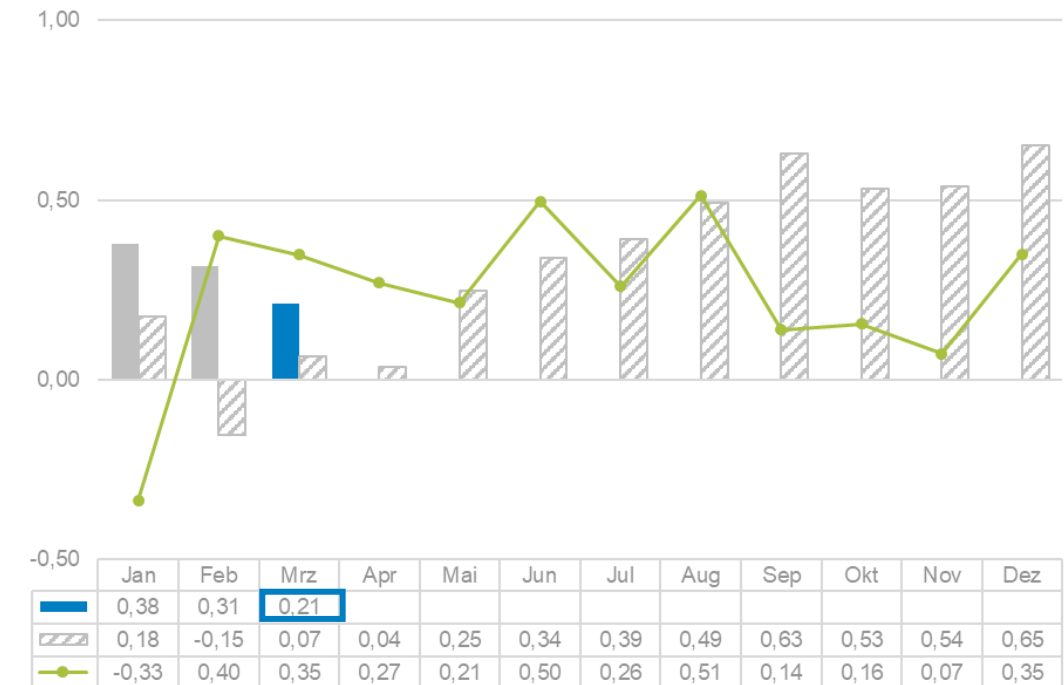


Im März steuert das Segment AKL 0,22 Mio. € (63%) der positiven Budgetüberschreitung bei.

YTD: 14,35 Mio. € und +0,84 Mio. € über Budget.

■ IST ■ Akt. Monat ● Vorjahr ▨ BDG

EBITDA* in Mio. €



Das EBITDA liegt im März +0,14 Mio. € über dem Budget. Die Ursache des besseren EBITDA YTD liegt teilweise an der Verschiebung von Ausgaben in spätere Perioden des Jahres 2021.

YTD: 0,90 Mio. € und +0,81 Mio. € über Budget.

*Fairrank: Umsatz und EBITDA im kompletten Vorjahr zur Vergleichbarkeit berücksichtigt.

Der Cashburn wurde gegenüber dem Vorjahr deutlich verringert.

Cashflow im März aufgrund der Boni-Auszahlung negativ. Im April wird ebenfalls ein negativer Cashflow aufgrund von Zahlung der SV-Beiträge erwartet.

Cash-Bestand* in Mio. €

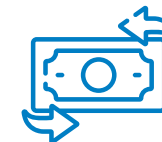
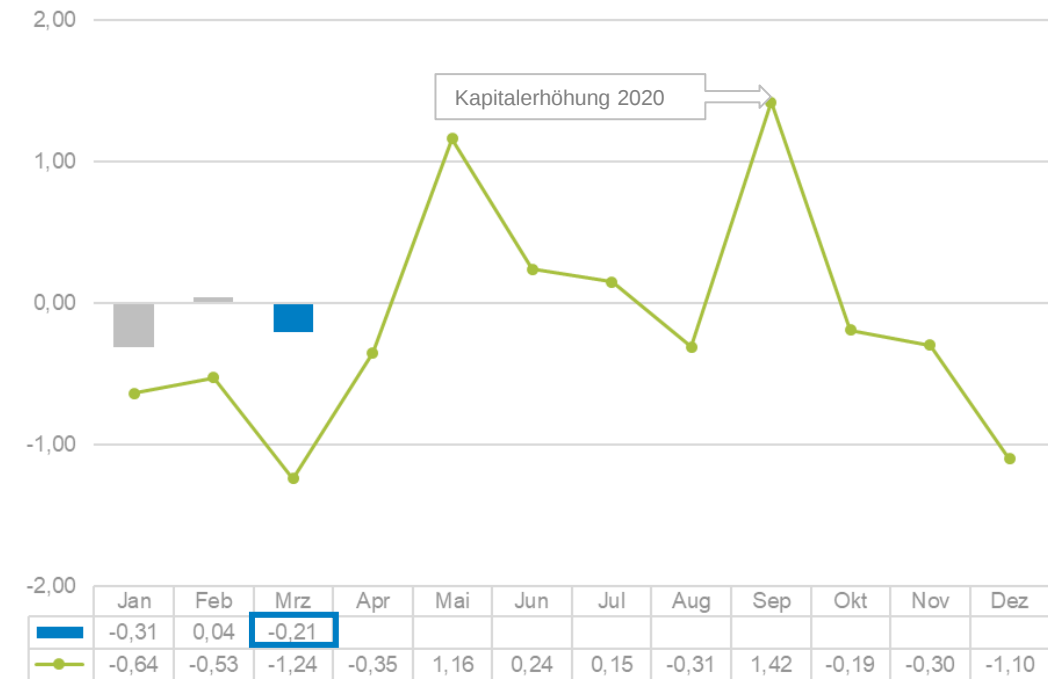


Cash-Bestand Ende März: 3,19 Mio. €.
 Im Cash-Bestand 750 T€ KfW Darlehen Fairrank enthalten.

Cash-Bestand Prognose Ende April: ca. 1,5 – 1,7 Mio. €.

■ IST ■ Akt. Monat ■ Vorjahr

Cashflow* in Mio. €



Cashflow kumuliert März: -0,48 Mio. €,
 davon -0,22 Mio. € 11880 und -0,26 Mio. € Fairrank.

Vorjahreszeitraum -2,11 Mio. €, Fairrank -0,31 Mio. €.

*Fairrank: Cash-Bestand und Cashflow im kompletten Vorjahr zur Vergleichbarkeit berücksichtigt.

Wachstum wird trotz Corona-Pandemie-Wellen fortgesetzt.

Umsatzerlöse in allen Segmenten über Vorjahr, obwohl das Geschäft im März 2020 noch nicht durch Corona belastet war!

11880 Solutions Gruppe (Mio. €)	3M 2021 IST	3M 2020 IST*	%	
Umsatzerlöse Auskunftsgeschäft	3,30	3,01	10%	↗
Umsatzerlöse Digitalgeschäft	11,04	9,05	22%	↗
Umsatzerlöse	14,35	12,06	19%	↗
Variable COGS	-7,09	-6,05	-17%	↘
Fixe COGS	-0,56	-0,39	-42%	↘
Bruttoergebnis vom Umsatz	6,70	5,61	19%	↗
%	47%	50%		
Werbekosten	-0,09	-0,11	18%	↗
Personalkosten Overhead	-3,75	-3,15	-19%	↘
Abschreibungen	-1,51	-1,33	-14%	↘
Sonstige Verwaltungskosten	-1,95	-1,94	-1%	→
Bruttoergebnis	-0,61	-0,92	34%	↗
EBITDA	0,90	0,41	120%	↗

↗ Treiber ist ein Großkunde und FRED 11811.

↗ Media über Vorjahr und Effekt Fairrank +1,13 Mio. €.

↘ Effekt Fairrank -0,73 Mio. € sowie Anstieg COGS aufgrund höherer Umsätze.

↘ Gebildete Rückstellungen für Mietnebenkosten -0,04 Mio. € Abrechnung in Q1/21, zudem höhere fixe Leistungskosten +0,04 Mio. €, Fairrank 0,03 Mio. €.

↘ Kostensteigerung zum Vorjahr maßgeblich auf Fairrank zurückzuführen (0,46 Mio. €), zudem Anstieg Supportkosten um 0,21 Mio. €.

↘ Unter anderem zusätzliche Abschreibungen auf aktivierte Kundenverträge aus Fairrank-PPA.

* Fairrank / Seitwert erst ab Oktober 2020 in den Vorjahreszahlen

MEDIA: Umsatz über Vorjahr.

Neu- und Bestandskundengeschäft über Vorjahr. Neuaufbau KAM ist verhalten gestartet.

	3M 2021 IST	3M 2020 IST	%
Umsatz n.a. Neukunden	2,61 Mio. €	2,28 Mio. €	15% 
Umsatz n.a. Bestandskunden *	5,46 Mio. €	4,83 Mio. €	13% 
Umsatz n.a. Gesamt *	8,07 Mio. €	7,18 Mio. €	12% 
Umsatz abgegrenzt 11880	9,58 Mio. €	8,68 Mio. €	10% 
Umsatz abgegrenzt Fairrank	1,12 Mio. €	1,70 Mio. €	-34% 
Umsatz abgegrenzt Gesamt	10,71 Mio. €	10,38 Mio. €	3% 
Ø Umsatz n.a. je FTE TS / KAM	9.696 € / 24.247 €	7.651 € / 21.363 €	

Alle TS Standorte über Vorjahr. KAM ist unter Vorjahresniveau, Treiber ist der geringere Verkauf im Bereich Werbebudget.

Höherer Kundenverlust und weniger Neuumsatz in 2020 führt zu weniger abgegrenztem Umsatz in 2021. Zudem -155T€ weniger New Business Umsatz (Messenger Marketing) und -67T€ weniger Verlagsumsätze & Werbebudget im Vgl. zu 2020. Neuaufbau KAM ist gestartet, aber noch hinter den Erwartungen.

* ex. Fairrank VVL

MEDIA: Vertriebsperformance über Vorjahr.

Neuaufbau Geschäftsbereich KAM ist mit Verkauf von 11880 Produkten gestartet.

	3M 2021 IST	3M 2020 IST	%	
AEW Neukunden	3,02 Mio. €	2,75 Mio. €	10%	 Alle TS Standorte sind über Vorjahr. Neukundengeschäft im Bereich KAM leicht unter Vorjahresniveau.
AEW Bestandskunden *	5,51 Mio. €	4,79 Mio. €	15%	 Customer Sales ist über Vorjahr. KAM-Bestandskunden ist über dem Vorjahresniveau.
AEW Gesamt *	8,53 Mio. €	7,55 Mio. €	13%	
Ø ARPA Neukunden TS / KAM	899 € / 7.284 €	645 € / 6.703 €		 Steigerung Neukunden-ARPA durch veränderten Produktmix im Telesales und KAM.
Ø ARPA Gesamt	873 €	964 €	-10%	
Ø Abschlussquote TS	4,97%	5,98%	-17%	 Erwarteter Rückgang der Abschlussquote, dafür steigender Neukunden-ARPA.
Kunden	45.523	40.820	12%	 Weiterhin Kundenwachstum zum Vorjahr. In 2021 sind 378 Fairrank-Kunden enthalten, in 2020 sind 522 Fairrank-Kunden enthalten.
FTE TS / CS / KAM **	87 / 43 / 9	101 / 52 / 6		 Umstrukturierung TS und CS führt zu weniger FTE im Vorjahresvergleich.
Ø AEW je FTE TS / KAM	11.068 € / 21.565 €	9.307 € / 17.724 €		 Gute Performance pro eingesetztem FTE.

* ex. Fairrank VVL

** aktueller Monat

AKL: Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr.

Treiber sind längere Gesprächszeiten, FRED 11811 und Umsatzsteigerungen im CCS-Geschäft.

	3M 2021 IST	3M 2020 IST	%	
Umsatz AKL	3,30 Mio. €	3,01 Mio. €	10%	↗
FTE auf Payroll**	111,8	126,4	-12%	↗
FTE Externe***	35,2	31,4	12%	↘
Umsatz Branded	1,61 Mio. €	1,84 Mio. €	-13%	↘
Anzahl Calls Branded	376 k	466 k	-19%	↘
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-19,3%	-19,3%		→
Ø PDT Branded	122,6 s	115,1 s	6%	↗
Ø Umsatz / Call Branded	4,27 €	3,95 €	8%	↗
Anzahl CCS-Kunden*	11	7	57%	↗
CCS-Neukunden Pipeline*	9	-		
Umsatz CCS	1,28 Mio. €	1,13 Mio. €	13%	↗
Umsatz Outsourcing	0,41 Mio. €	0,04 Mio. €		↗

Umsatz trotz marktbedingten Rückgang des Callvolumens +292,9 T€ ggü. Vorjahr. Treiber ist die Ausweitung der Dienstleistung auf FRED 11811 sowie Überperformance bei CCS.

Erhöhter Bedarf externer Dienstleister durch erhöhte Call-Zahl und zusätzliche Dienstleistung bei CCS.

Marktbedingter Callvolumen-Rückgang auf Vorjahresniveau.

Der günstigere Call-Mix und die erhöhte PDT spiegeln sich in dem erhöhten Umsatz pro Call wieder.

Das kurzfristige Sichtbarkeitsziel ist erreicht.

Die Erreichung des langfristigen Ziels erfordert größere Investitionen.

SISTRIX-Sichtbarkeitsindex 11880.com Dreimonatsverlauf

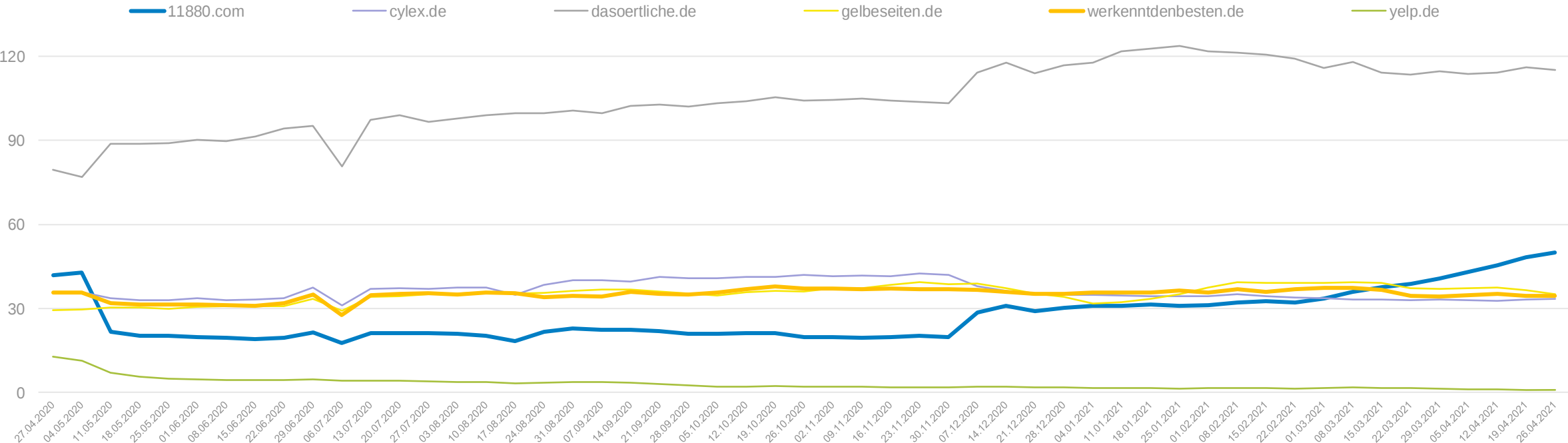
50

Aktueller Wert



- Nach dem letzten Google-Update ist die **Sichtbarkeit** der 11880.com **um ca. 25 Punkte gestiegen**.
- Der **Zielwert ohne grundlegende Innovationen / Investitionen bis Ende 2021** liegt bei etwa **40** Sichtbarkeitspunkten und **ist bereits erreicht** (Vergleichbar mit Frühjahr 2020).
- Ein **langfristig** realistisch-guter Wert mit dem Portfolio der 11880 läge bei ca. **70 – 80** Sichtbarkeitspunkten.
- **Interne und externe Analysen** sind **abgeschlossen**.
- Weitere **Maßnahmen** sind in der **Umsetzung** und **zeigen ihre Wirkung**.

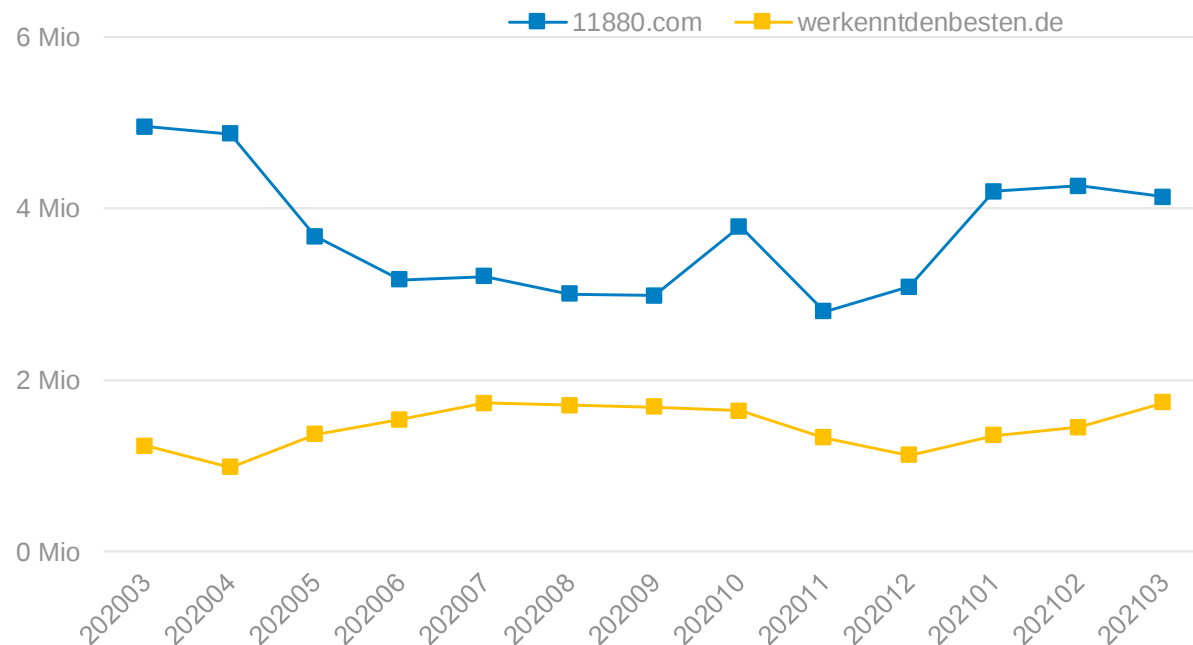
SISTRIX- Sichtbarkeitsindex Jahresverlauf Wettbewerbsvergleich



Die gute Nachricht: Insgesamt steigt der Traffic.

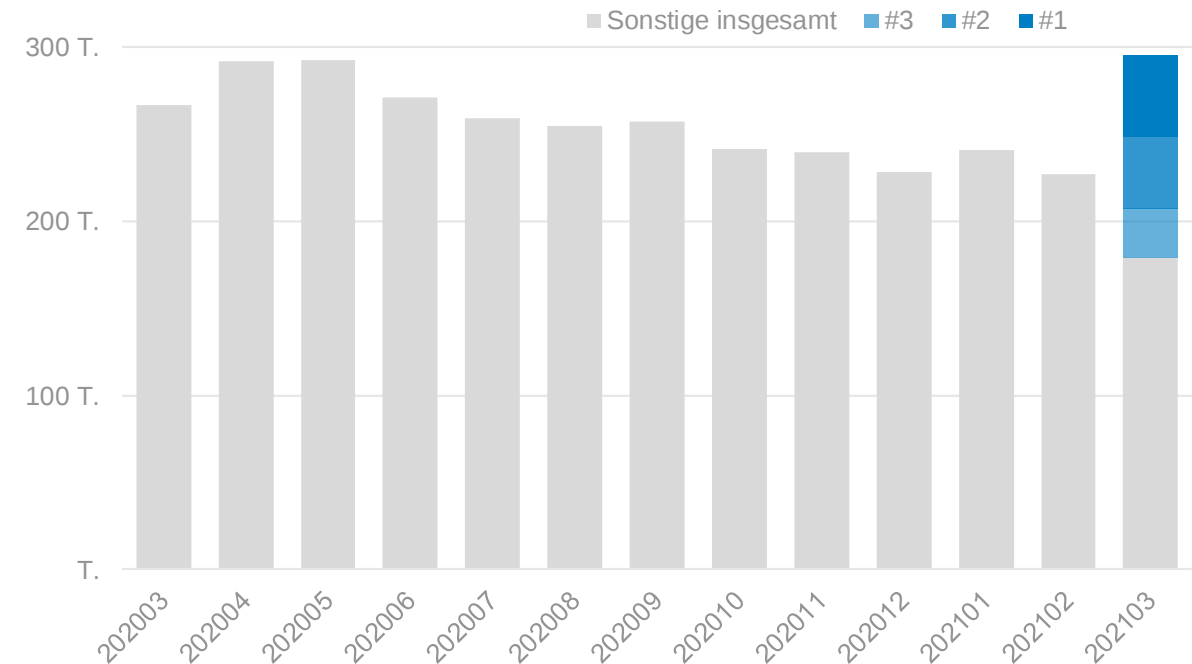
Das Zielniveau ist jedoch noch nicht erreicht.

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 **bereits in der Umsetzung**. **WKDB stabilisiert** sich angesichts von Corona auf **gutem Niveau** und zeigt eine **leicht steigende Tendenz**.

Traffic auf Fachportalen in T. Visits



Traffic auf Fachportalen **ist gestiegen**.

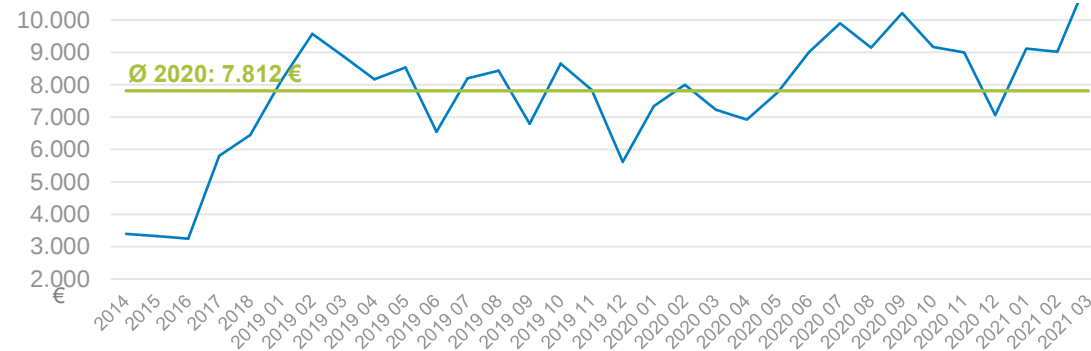
Die Fachportale mit dem größten Traffic-Volumen sind:

#1 WFDJ	46+ T. Besucher im März
#2 Gartenbau	40+ T. Besucher im März
#3 Werkstatt	28+ T. Besucher im März

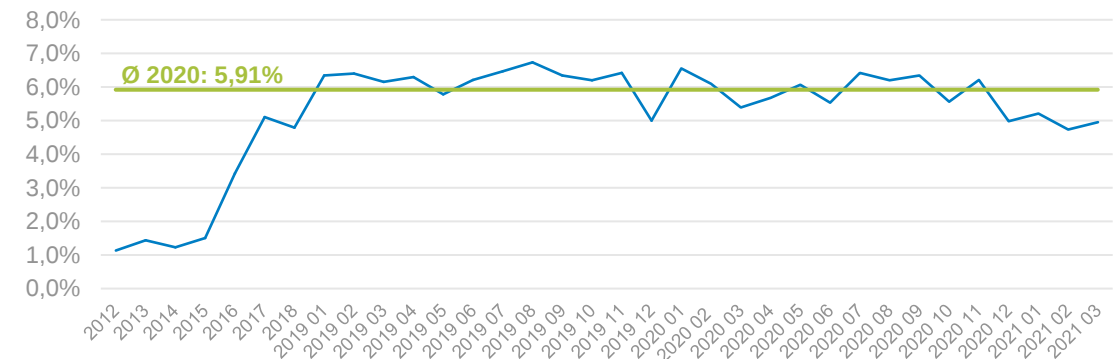
Vertrieb: geringeres Neukundenwachstum, höherer Umsatz.

Die ARPA-Steigerung spiegelt sich in höheren Neuumsatzzahlen und geringeren Abschlussquoten wider.

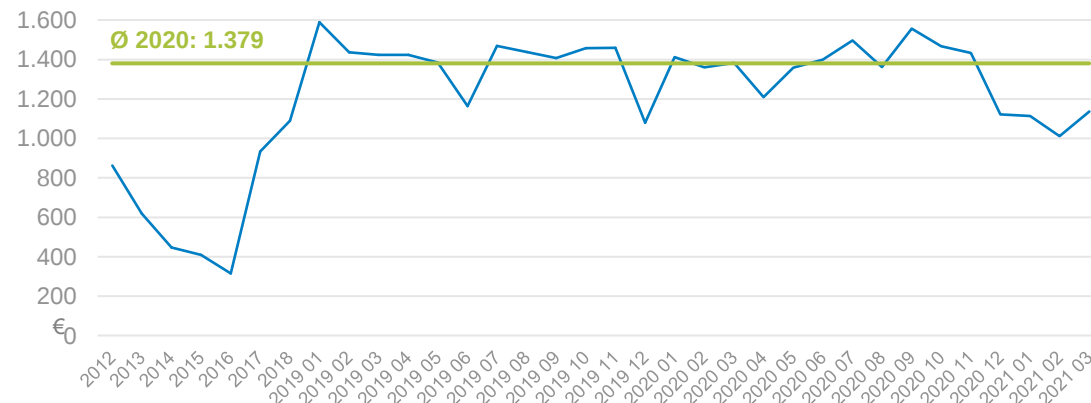
Monatsumsatz pro TS FTE seit 2019 **deutlich über Vorjahren**



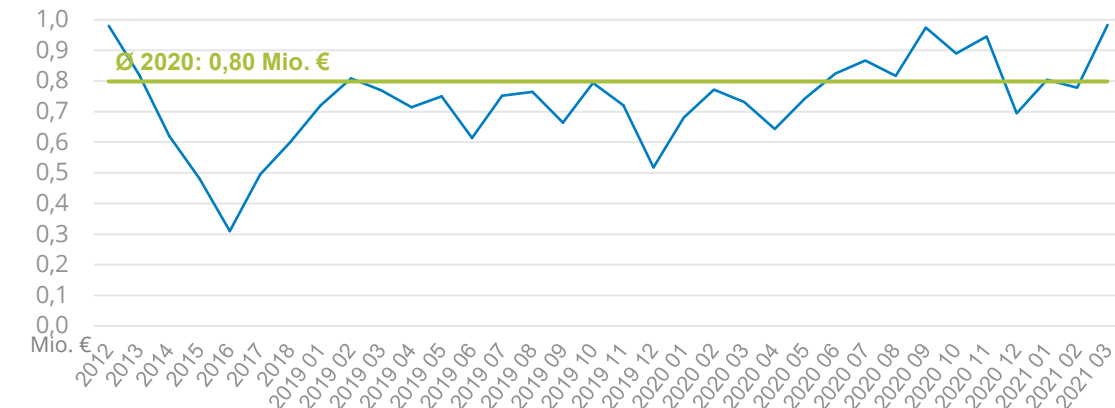
Abschlussquoten TS seit 2019 **deutlich über Vorjahren**



Neukundengewinnung TS pro Monat auf **hohem Niveau**



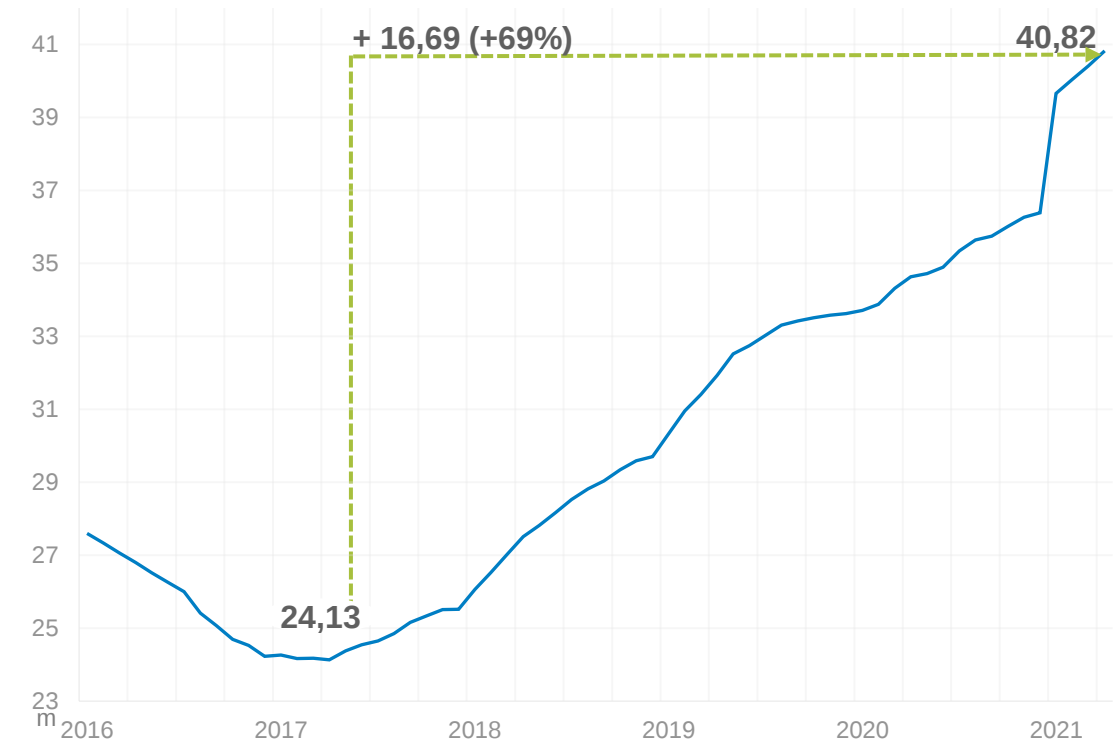
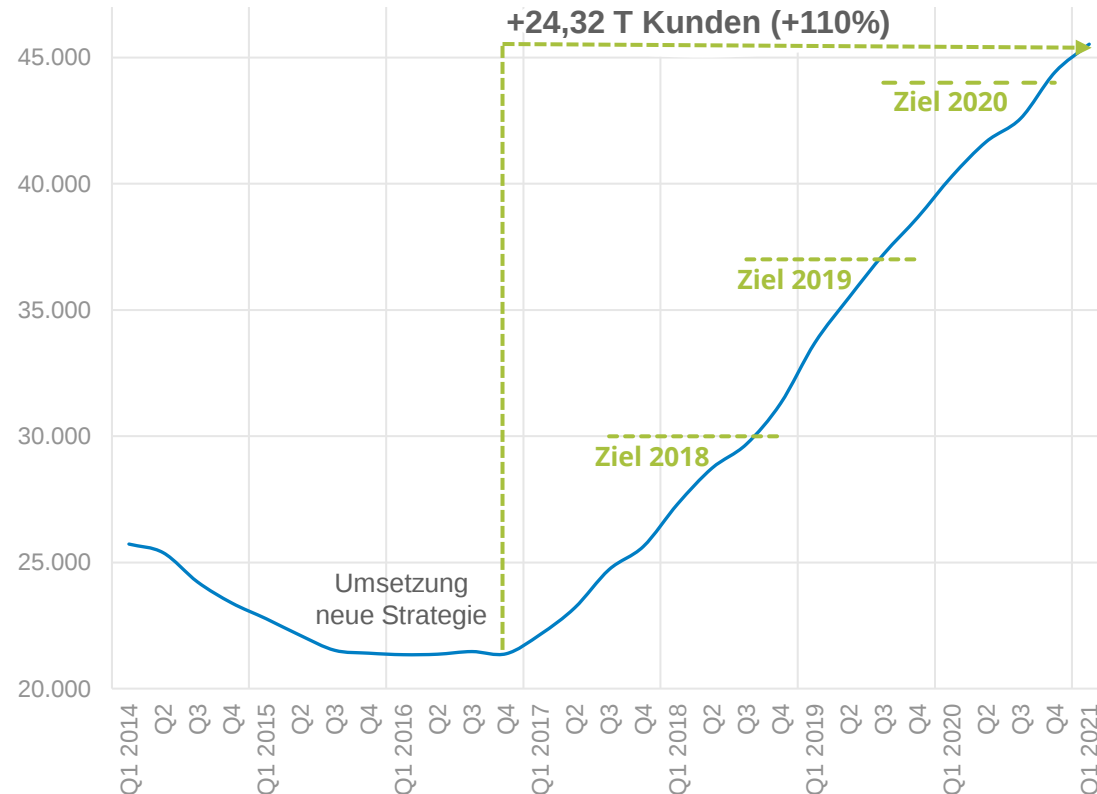
Neukundenumsatz TS pro Monat auf **sehr gutem Level**



Werte ex. Fairrank

Der Kundenbestand zum 31.03.2021 beträgt 45.523 zahlende Kunden.

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



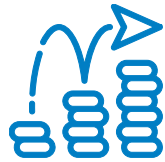
Kundenzahlwachstum: Seit 2017 wurde der Kundenbestand mehr als verdoppelt.



Kundenwertentwicklung: Der Gesamtkundenwert steigt kontinuierlich und zeigt sich deutlich in der positiven Umsatzentwicklung. Der Zusammenschluss mit Fairrank hat den Kundenwert um über 3 Mio. € gesteigert.

Durch kontinuierliches Wachstum zur nachhaltigen Profitabilität.

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



Organisches Wachstum

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



Intensivierung KAM

Nach dem Abschluss des PMI-Projekts wird die Optimierung des Key Account Managements fortgeführt. Das Ziel ist, mehr Nachhaltigkeit im KAM zu erreichen



Strategisches Wachstum

Weitere potentielle strategische Wachstumsoptionen durch Kooperationen und Übernahmen werden kontinuierlich überprüft.



Auskunftsgeschäft

Stabilisierung trotz des Rückgangs der klassischen Telefonauskunft. Ausbau der CCS und Launch neuer Produkte.



Digitalgeschäft

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

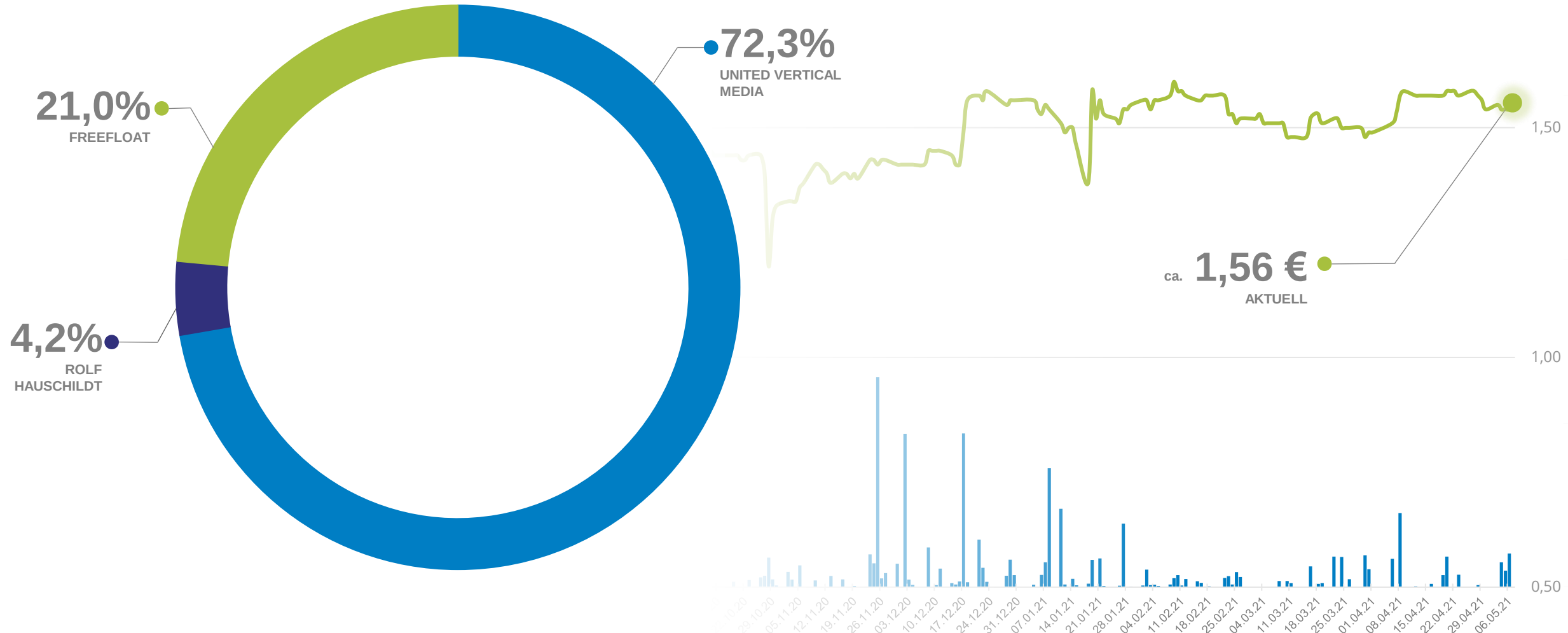


Zukunftsvision

Strategische Positionierung sowie die Vision- und Mission-Statements werden aufgefrischt, um der Innovationsarbeit Halt im Unternehmen zu bieten.

Im letzten Monat schwankte der Aktienkurs zwischen 1,48 € und 1,58 €.

Durchschnittswert bei 1,56 €



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

11.05.2021

11880 Analysten-Call Abschluss Q1 2021

XETRA

18

Vielen Dank!



Finanzkalender

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

22.- 24. November 2021 |
Eigenkapitalforum 2021

07. - 08. Dezember 2021 |
Münchener Kapitalmarkt Konferenz

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		