



HALBJAHRESERGEBNISSE GJ 2024

Christian Maar
08.08.2024



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

01 | Überblick 11880

02 | Finanzkennzahlen HJ 2024

03 | Ausblick GJ 2024



USE CASES





02 FINANZKENNZAHLEN HJ 2024



Das Geschäftsjahr 2024 verläuft auf Gruppenebene erfolgreich

Der Cash-Bestand liegt deutlich über Vorjahr – wir arbeiten daran, ihn bis Ende des Jahres zu stabilisieren bzw. auszubauen



WIRTSCHAFTLICHES GESAMTUMFELD

Der Markt ist geprägt von einem Anstieg der **Insolvenzen** (2024: +13%). Durch die **anhaltende Rezession** ist unser primäres **Kundenset** (SMB) wieder verstärkt auf **Leads** angewiesen.



UMSATZENTWICKLUNG

Konzern-Umsatz Juni-YTD wie prognostiziert nahezu auf **Vorjahresniveau**.



CASHFLOW

Im Juni beträgt der **Cash-Bestand** 1,73 Mio. € und **Cashflow-YTD** 0,18 Mio. €. Beide Werte über **Vorjahr**.



TELEFONAUSKUNFT

Umsatz Juni-YTD liegt aufgrund hoher Call-Volatilität wie prognostiziert **unter Vorjahr**. Die **Deutsche Telekom** wird ihre Telefonauskunft **11833 Ende November 2024 einstellen** → verschiedene Handlungsszenarien für 11880 werden eruiert.



DIGITAL

Umsatz Juni-YTD leicht über **Vorjahr**. **Optimierungen im Produktbereich** werden mit Hochdruck vorangetrieben.



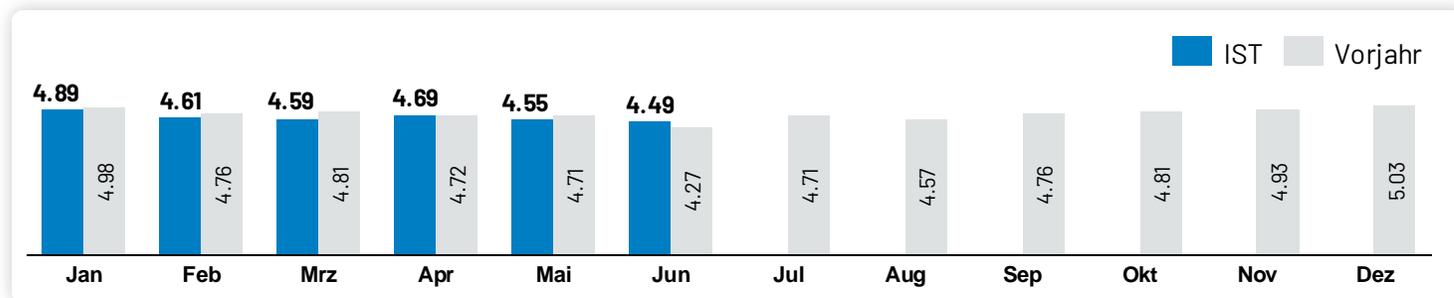
STRATEGIE

Derzeit werden **bereichsübergreifend** alle **Kostenblöcke** intensiv analysiert (Vorstandsprojekt), um die positive Cashflow-Entwicklung auch für die Jahre **2025, 2026 ff.** weiter zu **unterstützen**.

EBITDA deutlich über Vorjahresniveau

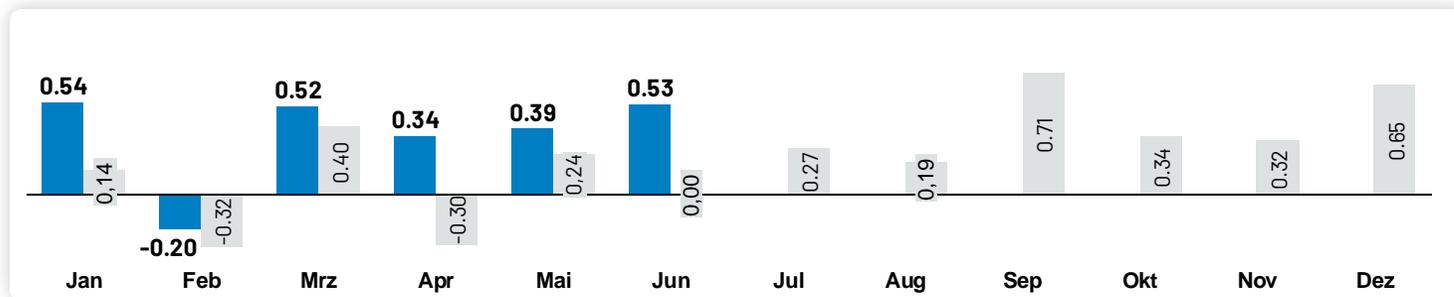
Umsatz nahezu auf Vorjahresniveau

UMSATZ KONZERN 2024 IN MIO. €

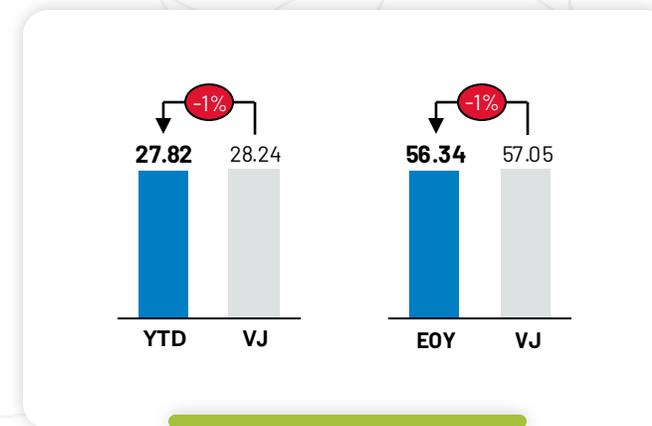


Guidance 2024: 54,3 – 60,0

EBITDA KONZERN 2024 IN MIO. €



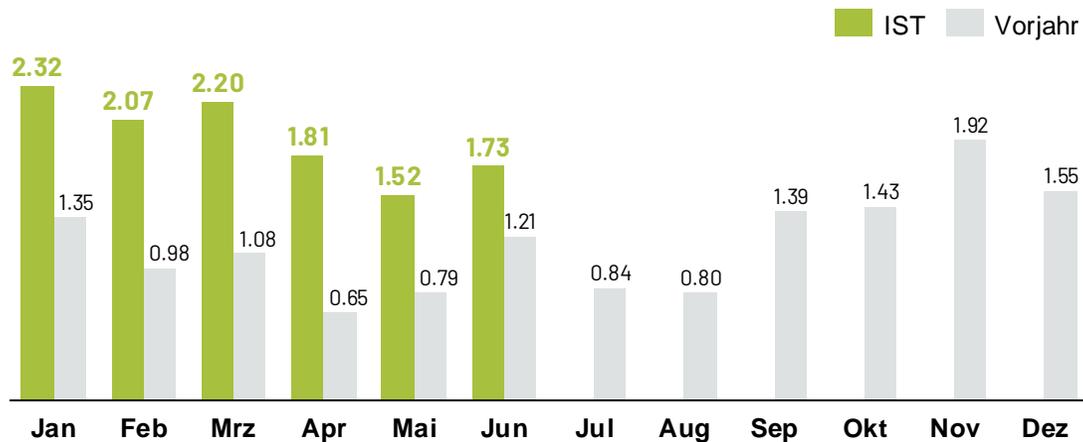
Guidance 2024: 3,1 – 4,6



Im ersten Halbjahr 2024 wurde ein positiver Cashflow erzielt

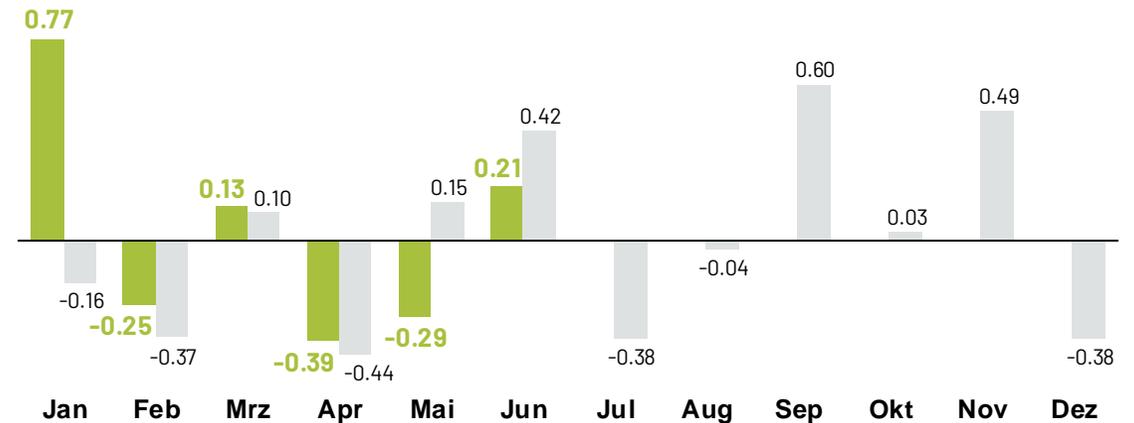
Der Cash-Bestand liegt deutlich über Vorjahr – wir arbeiten daran, ihn bis Ende des Jahres zu stabilisieren bzw. auszubauen

CASH-BESTAND KONZERN 2024 IN MIO. €



Guidance 2024: 1,9 – 2,7

CASHFLOW KONZERN 2024 IN MIO. €



YTD 2024: 0,18 | YTD 2023: -0,30

EBITDA deutlich über Vorjahresniveau

Grund: geringere Personal- und Produktionskosten sowie niedrigere Forderungsverluste

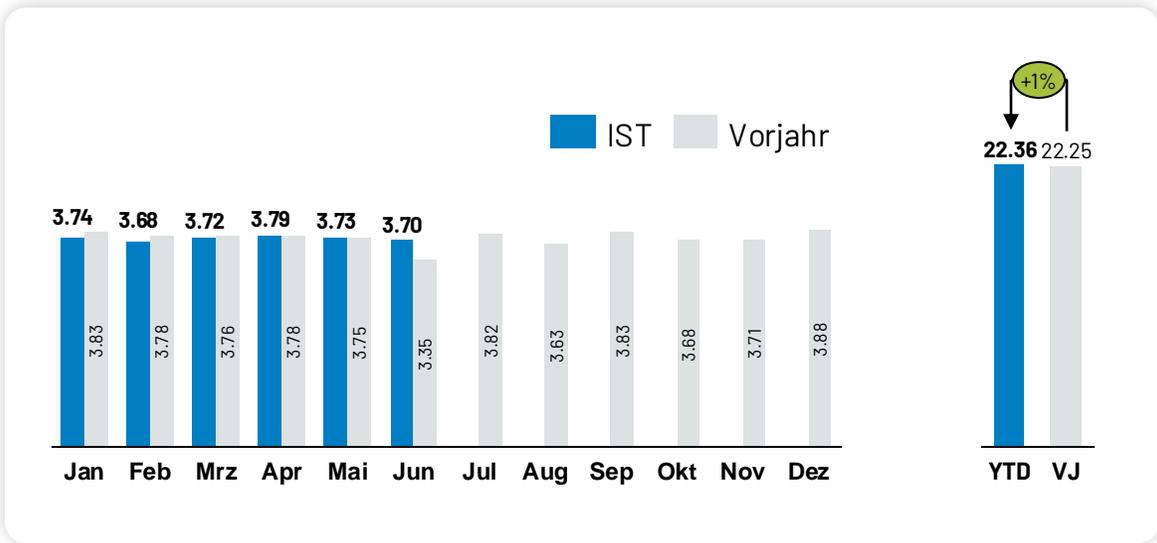
11880 SOLUTIONS-GRUPPE IN MIO. €

	6M 2024 IST	6M 2023 IST	%
Umsatzerlöse AKL	5,46	5,99	-9%
Umsatzerlöse Digital	22,36	22,25	1%
UMSATZERLÖSE	27,82	28,24	-1%
Variable COGS	-14,08	-15,25	8%
Fixe COGS	-1,13	-1,03	-9%
BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ	12,61	11,96	5%
%	45%	42%	
Werbekosten	-0,13	-0,20	36%
Personalkosten Overhead	-7,37	-7,92	7%
Abschreibungen	-2,43	-2,74	11%
Forderungsverluste	-1,09	-1,59	31%
Sonstige Verwaltungskosten	-1,91	-2,09	9%
BETRIEBSERGEBNIS	-0,32	-2,59	88%
EBITDA	2,12	0,15	>100%

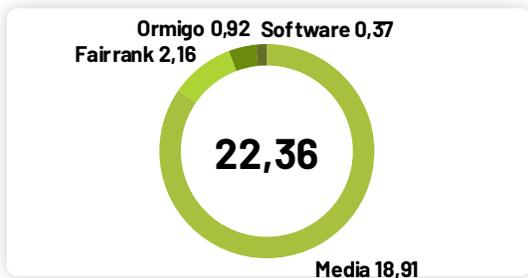
DIGITAL | DEEP DIVE

Umsatz Juni-YTD leicht über Vorjahr, Neukunden-ARPA und Gesamt-ARPA trotz höherer Abschlussquoten über Vorjahr

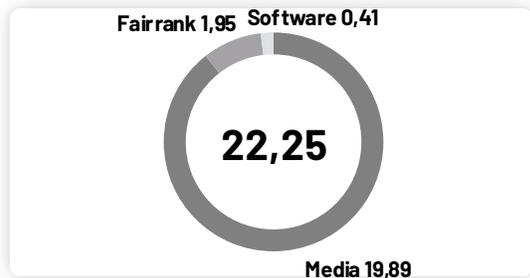
UMSATZ 2024 IN MIO. €



IST-YTD



2023-YTD



MEDIA LEISTUNGSKENNZAHLEN

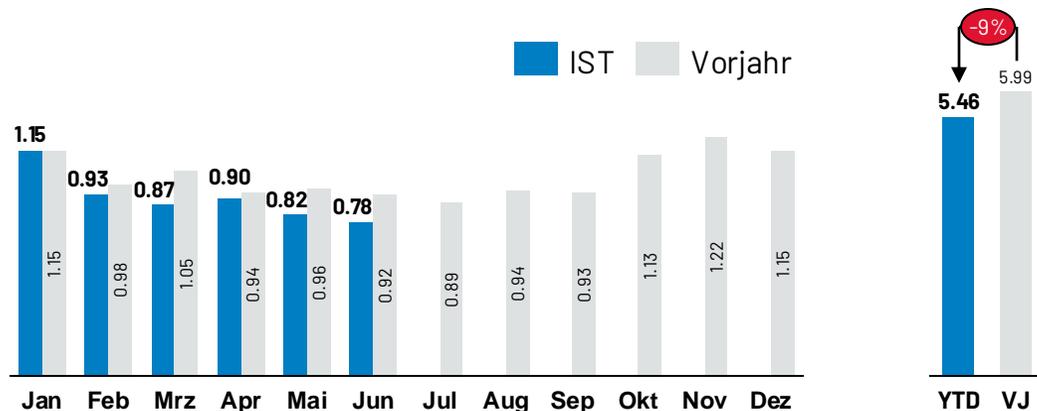
	6M 2024 IST	6M 2023 IST	%
Ø ARPA Neukunden TS / FR	849 € / 18.054 €	710 € / 12.058 €	
Ø ARPA Gesamt	996 €	945 €	5%
Ø Abschlussquote TS	5,58%	5,11%	9%
KUNDEN	40.610	44.368	-8%
NETTO KUNDENWACHSTUM	-739	-1.100	33%
FTE TS / CS / FR *	51 / 31 / 7	58 / 35 / 8	-12%
Ø AEW je FTE TS / FR	12.745 € / 29.302 €	10.222 € / 21.406 €	

* aktueller Monat
alle Werte inkl. FAIRRANK, FR ausschließlich FAIRRANK, TS ausschließlich Telesales 11880

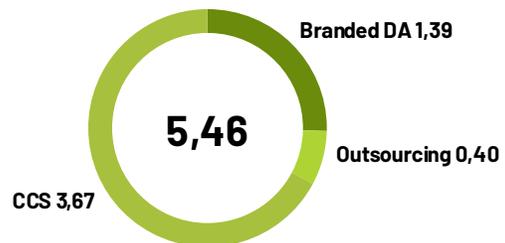
TELEFONAUSKUNFT | DEEP DIVE

Umsatz Juni-YTD erwartungsgemäß unter Vorjahr

UMSATZ 2024 IN MIO. €



IST-YTD



2023-YTD



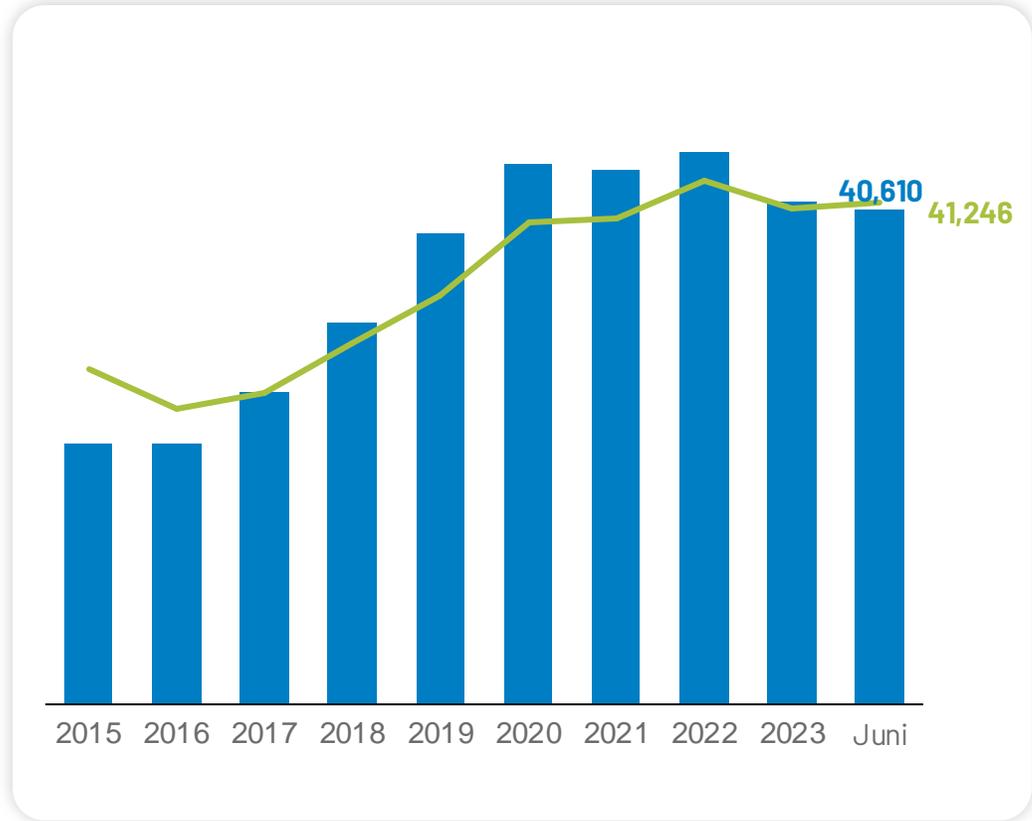
AUSKUNFT LEISTUNGSKENNZAHLEN

	6M 2024 IST	6M 2023 IST	%
FTE auf Payroll*	76,7	94,5	-19%
FTE Extern*	36,0	25,7	40%
SUMME FTE	112,7	120,2	-6%
Anzahl Calls Branded	278 T.	357 T.	
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-22%	-27%	
Ø UMSATZ / CALL BRANDED	5,00 €	4,89 €	2%
Ø PDT / Call Branded in sek.**	133	126	6%
Anzahl CCS-Kunden**	14	14	
CCS-Neukunden Pipeline**	4	6	-33%

* aktueller Monat & ø, ohne TL & Trainer

** aktueller Monat

— Kundenwert
 ■ Kundenanzahl



SISTRIX WETTBEWERBSVERGLEICH

check24.de	(194)	
dasoertliche.de	(70)	
gelbeseiten.de	(53)	
wer kennt den BESTEN	38	→
11880.com	22	→
cylex.de	(8)	
my-hammer.de	(5)	
aroundhome.de	(2)	

TRAFFIC SEITENAUFGRUFE

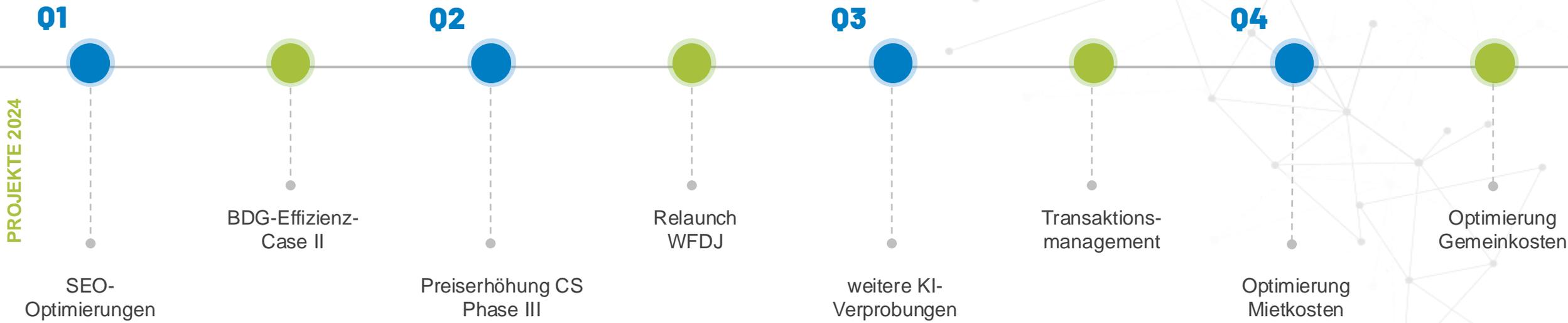
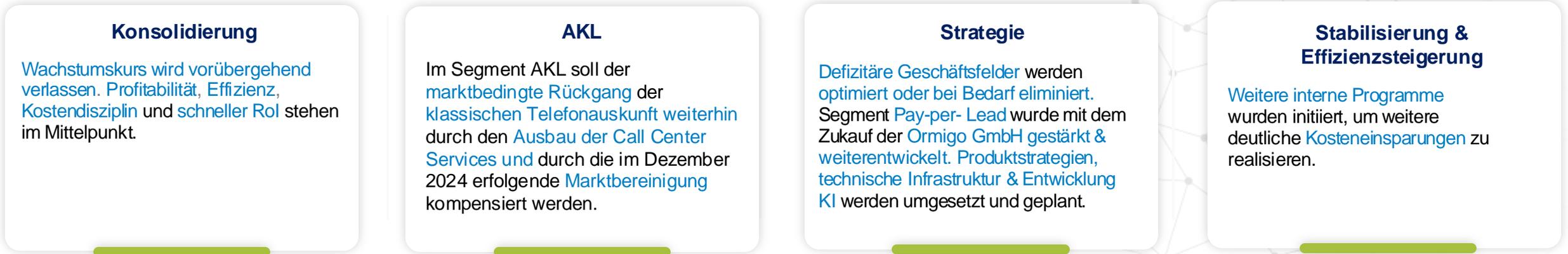
11880.com	5,9 Mio.	→
wer kennt den BESTEN	3,5 Mio.	→
Sonstige FP	300 T.	→
Redlight Guide	124 T.	→
Gebäudereiniger	50 T.	★
WIR FINDEN DEINEN JOB	2 T.	→

03 AUSBLICK GJ 2024



Projektpipeline 2024 zielt weiterhin auf nachhaltige Profitabilität ab

Das erste Halbjahr 2024 verlief sehr vielversprechend.



Künstliche Intelligenz unterstützt interne Geschäftsprozesse

Das Inhouse-Experten-Team entwickelt KI-Lösungen zur Profitabilitätssteigerung



Bereits umgesetzte KI-Lösungen

- KI-Prozess zur Verbesserung der Kundenqualität bereits 2023 eingeführt
- KI-Lösungen im Kundenservice erfolgreich im Einsatz



Geplante Entwicklungen 2024

- Eingehende Anfragen über Fachportale schneller und effizienter strukturieren und verteilen
- Inhalte von Bewertungen bei werkenntdenBESTEN nach Merkmalen strukturieren und Suchmöglichkeiten erweitern
- Evaluierung zu partiellem Ersatz von personellen Ressourcen durch KI-Lösungen

2024 werden wkdB und ATV fokussiert vermarktet

Neue Features für Bestandskunden und günstige Einstiegsprodukte für breite Marktpenetration

werkenntdenBESTEN.de

- Optimierung Kundenbereich und digitale Customer Journey
- Vermarktung von Produkten über Online-Shop
- Ausweitung Vertriebskampagnen
- Neues Produkt „Auszeichnung der Besten“



Wir erschließen den Markt mit massenkompatiblen Produkten. Ziel ist es, 2024 eine große Kundengruppe mit Upselling-Potential für 2025 zu generieren.

Addressable TV (ATV)

- Ausweitung Vertrieb Telesales
- Ausbau von Bestandskunden in höhere Paketstufen
- Veranstaltung von Webinaren/ Infoveranstaltungen
- Erweiterung von Buchungsmöglichkeiten



AUSBLICK 2024

FAIRRANK & Ormigo entwickeln sich wie prognostiziert positiv.



FAIRRANK GmbH

- Außenumsatz ist 2023 um 12% gewachsen
Ziel 2024: deutliches, abermals zweistelliges Umsatzwachstum
- Neukundenumsatz und Umsatz pro Kopf besonders stark gestiegen
- breites Angebot an Online-Marketing-Services, besonders stark im Performance- und Amazon-Marketing
- 2024: strategische Weiterentwicklung zu zukunftsorientiertem und technologiegetriebenem Dienstleister
- neue Produkte: Social Media Ads, Native Ads, ATV, DOOH (Digital out of Home-Werbung)



ORMIGO GmbH

- Steigerung Gesamtumsatz mit Produkten und Dienstleistungen
- Stabilisierung und Ausbau Rohertrag & Rohertragsmarge
- Stärkung Wettbewerbsposition
- Erweiterung Produkt- & Dienstleistungsportfolio
- Ausbau Lead-Generierung in DACH-Region



werkenntdenBESTEN sehr erfolgreich

Über 10.000 wkdB-Neukunden in sechs Monaten!



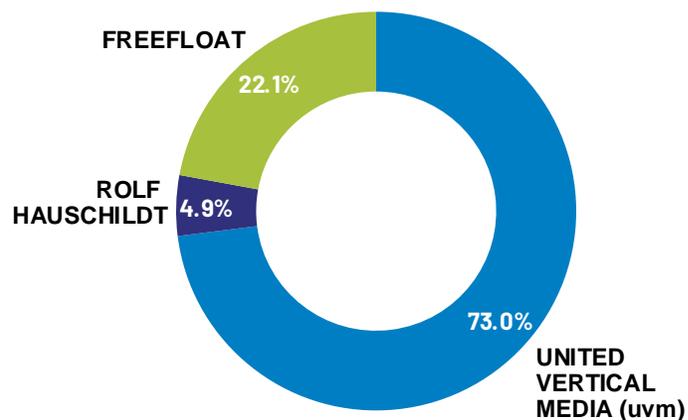
werkenntdenBESTEN

- 10.000 zahlende wkdB-Neukunden in den ersten sechs Monaten 2024
- jährlicher Kundenwert liegt Ende Juni bei 1,2 Millionen Euro
- bis Ende 2024 Ausbau des Produktportfolios rund um Bewertungsmanagement
- weitere effiziente Vermarktungsmöglichkeiten für unsere Kunden

Im 1. HJ 2024 schwankte der Aktienkurs zwischen 0,63 € - 1,00 €

Leicht gestiegenes Handelsvolumen, stärkeres Interesse aus dem Kapitalmarkt

AKTIONÄRSSTRUKTUR



Großaktionär uvm

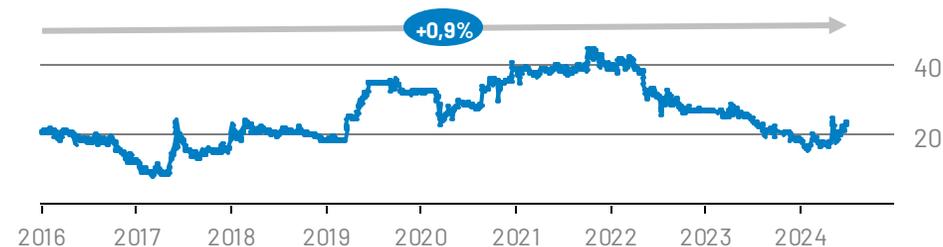
- **unterstützt den Kurs** der Gesellschaft mit dem Fokus auf nachhaltige Profitabilität,
- setzt für die Weiterentwicklung der Gesellschaft auf **operatives und**
- **anorganisches** Wachstum durch weitere Akquisitionen.

AKTIEN

Schlusskurs (in €)



Marktkapitalisierung (in Mio. €)



Q&A

FINANZKALENDER 2024

07. November

Veröffentlichung der 9-Monatsergebnisse 2024

25. bis 27. November

Deutsches Eigenkapitalforum



THANK YOU

HALBJAHRESERGEBNISSE 2024

Christian Maar



ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AD	Active Directory	KPI	Key Performance Indicator
AEW	Auftragseingangswert	KW	Kalenderwoche
AG	Aktiengesellschaft	LTI	Long Term Incentive
AKL	Auskunftslösungen	M	Monate
ALLG.	Allgemeine	MA	Mitarbeiter
ARPA	Average Revenue per Account	MDM	Master Data Management
BDA	Branded Directory Assistance	Mio.	Million
BDG	Budget	n.a.	nicht abgegrenzt
CA.	Circa	OVH	Overhead
CCS	Call Center Services	PDT	Portal Duration Time
CRM	Customer Relationship Management	SEA	Search Engine Advisory
CS	Customer Sales	SEO	Search Engine Optimization
DA	Directory Assistance	RFC	Revised Forecast
DTAG	Deutsche Telekom AG	RS	Rückstellungen
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	T.	Tausend
EOY	Earnings-over-year	TL	Teamleiter
FB-ANZEIGEN	Facebook-Anzeigen	TS	Telesales
FTE	Full Time Equivalent	VJ	Vorjahr
GJ	Geschäftsjahr	WFDJ	wirfindendeinenJOB.de
GTM	Go-to-Market	WKDB	erkenntdenBESTEN.de
INKL.	Inklusive	WP	Wertpapiere
IFRS	International Financial Reporting Standards	YOY	Year over Year
IVGG	Immaterielle Vermögensgegenstände	YTD	Year-to-date
KAM	Key Account Manager		