



# 9 Monats-Finanzergebnisse 2024

**Christian Maar, CEO**

06.11.2024



# 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 unbekannt 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 9 Monate 2024

**03** | Ausblick GJ 2024





# Produkt-Portfolio



# werkenntdenBESTEN 2024 sehr erfolgreich

11.000 Kunden in neun Monaten!



## werkenntdenBESTEN

- 11.000 zahlende wkdB-Kunden in den ersten neun Monaten 2024
- jährlicher Kundenwert liegt Ende September bei 1,3 Millionen Euro
- bis Ende 2024 Ausbau des Produktportfolios rund um Bewertungsmanagement
- weitere effiziente Vermarktungsmöglichkeiten für unsere Kunden

# erkenntenBESTEN | Ein Blick in die Zukunft

Mit einem leistungsstarken Produkt die Nummer 1 für Reputationsmanagement

## MEILENSTEINE



## Ausblick für 2025

1. Ausbau Produktfeatures für Bewertungsmanagement
2. Nutzung von KI zur Analyse von Bewertungen
3. Reseller-Zusammenarbeit für Bewertungsmanagement-Produkte
4. Optisches Re-Design des Portals ab Mitte 2025
5. Erschließung mittelständischer und kaufkräftiger Kundengruppen

## Ziel 2026:

„erkenntenBESTEN“ wird Deutschlands Marktführer für Bewertungs- & Reputationsmanagement!



# Das Geschäftsjahr 2024 verläuft auf Gruppenebene erfolgreich

Cash-Bestand über Vorjahr.



## 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 September-YTD auf Vorjahresniveau.



## CASHFLOW

Ende September beträgt der **Cash-Bestand 2,25 Mio. €** und **Cashflow-YTD +0,70 Mio. €**. Beide Werte **deutlich über Vorjahr**.



## TELEFONAUSKUNFT

Umsatz September-YTD liegt aufgrund hoher Call-Volatilität wie prognostiziert **unter Vorjahr**.



## DIGITAL

Umsatz September-YTD leicht über Vorjahr.



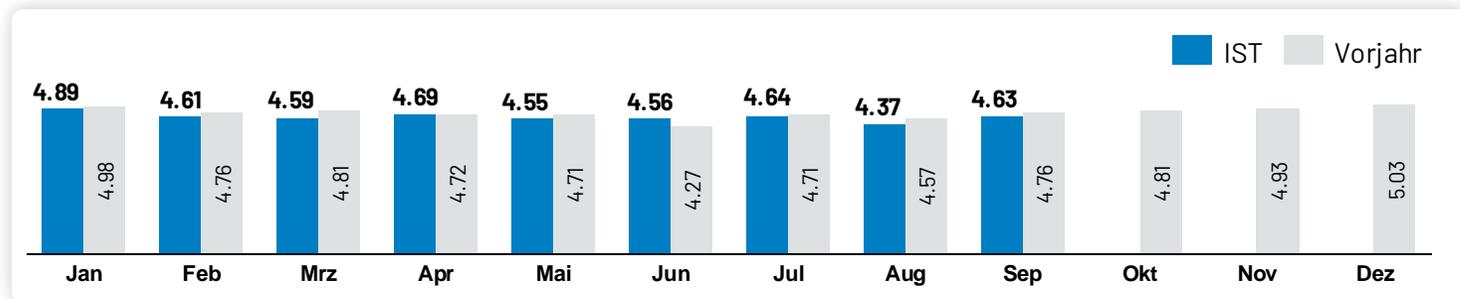
## STRATEGIE

In für uns **relevante Zukunftsthemen** (AI im Bereich Spracherkennung, Customer Care-Automatisierung und Outbound Sales-Aktivitäten) wird im 6-stelligen Bereich **investiert**. Das Projekt **Mietkostenreduktion** führt bereits im Jahr 2024 zu **deutlichen Einsparungen**.

# EBITDA deutlich über Vorjahresniveau

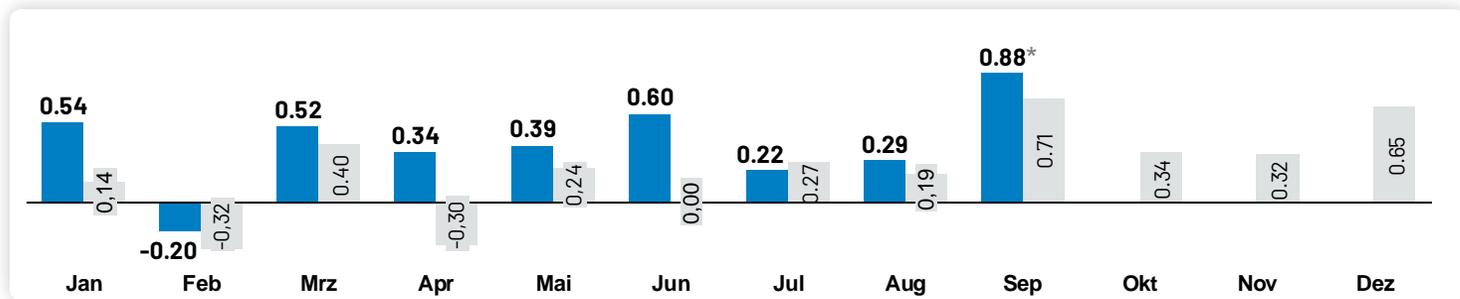
Umsatz nahezu auf Vorjahresniveau

## UMSATZ KONZERN 2024 IN MIO. €



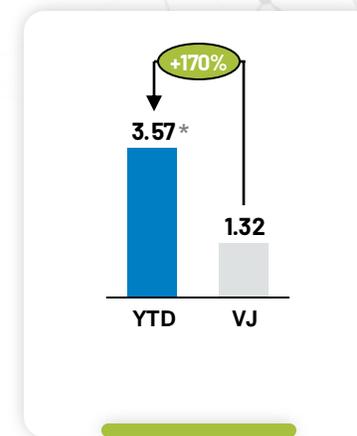
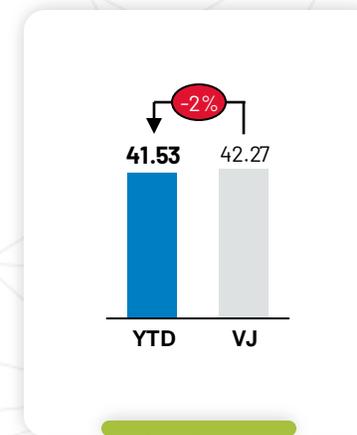
Guidance 2024: 54,3 – 60,0

## EBITDA KONZERN 2024 IN MIO. €



Guidance 2024: 3,1 – 4,6

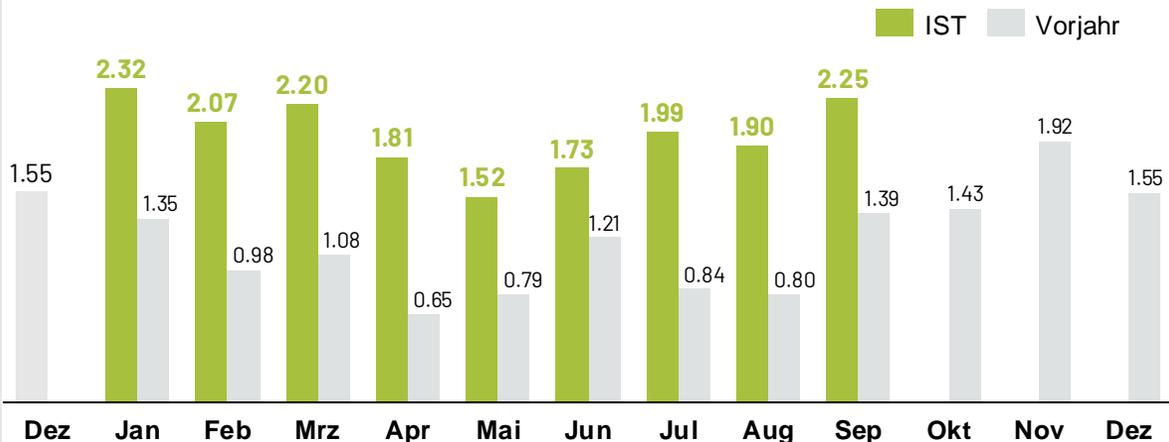
\* Einmaleffekt IFRS 16 (Sonstige betriebliche Erträge) durch Umzug



# Cashflow YTD 09/24 über Vorjahresniveau

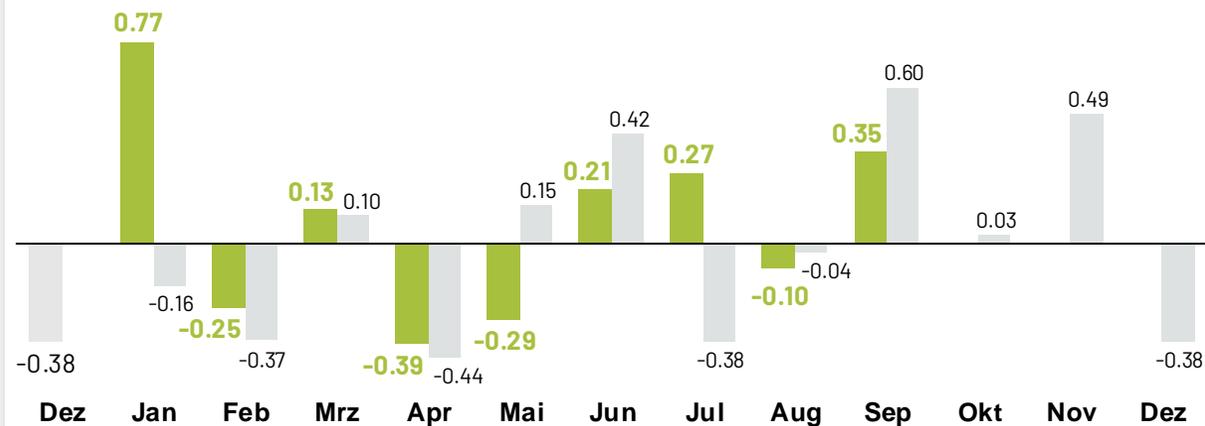
Cash-Bestand YTD 09/24 über Vorjahr

## CASH-BESTAND KONZERN 2024 IN MIO. €



Guidance 2024: 1,9 – 2,7

## CASHFLOW KONZERN 2024 IN MIO. €



YTD 2024: 0,70 | YTD 2023: -0,12

# EBITDA deutlich über Vorjahresniveau

Grund: geringere Personal- und Produktionskosten sowie gesunkene Forderungsverluste

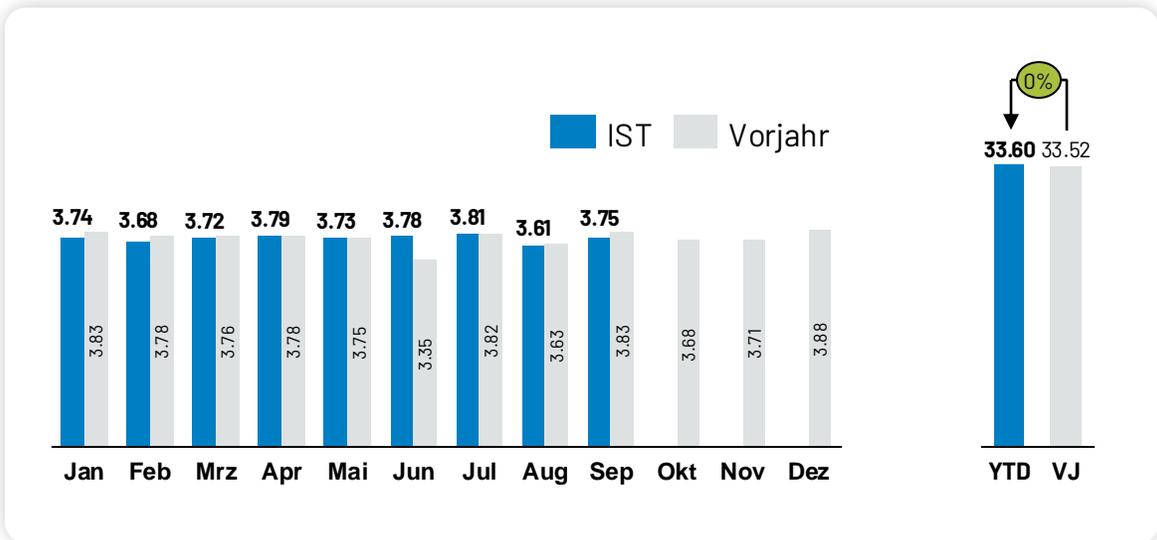
## 11880 SOLUTIONS-GRUPPE IN MIO. €

	9M 2024 IST	9M 2023 IST	%
Umsatzerlöse AKL	7,93	8,75	-9%
Umsatzerlöse Digital	33,60	33,52	0%
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>41,53</b>	<b>42,27</b>	<b>-2%</b>
Variable COGS	-21,00	-22,01	5%
Fixe COGS	-1,62	-1,56	-4%
<b>BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ</b>	<b>18,91</b>	<b>18,71</b>	<b>1%</b>
%	46%	44%	
Werbekosten	-0,20	-0,28	27%
Personalkosten Overhead	-11,05	-11,53	4%
Abschreibungen	-3,56	-4,06	12%
Forderungsverluste	-1,69	-2,49	32%
Sonstige Verwaltungskosten	-2,40	-3,07	22%
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>0,01</b>	<b>-2,74</b>	
<b>EBITDA</b>	<b>3,57</b>	<b>1,33</b>	<b>169%</b>

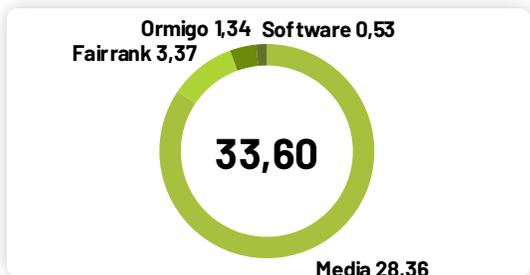
# DIGITAL | DEEP DIVE

Umsatz September-YTD leicht über Vorjahr

## UMSATZ 2024 IN MIO. €



### IST-YTD



### 2023-YTD



## MEDIA LEISTUNGSKENNZAHLEN

	9M 2024 IST	9M 2023 IST	%
Ø ARPA Neukunden TS / FR	821 € / 16.527 €	725 € / 12.655 €	
Ø ARPA Gesamt	1.007 €	945 €	6%
Ø Abschlussquote TS	5,64%	5,09%	11%
<b>KUNDEN</b>	<b>39.803</b>	<b>42.854</b>	<b>-7%</b>
<b>NETTO KUNDENWACHSTUM</b>	<b>-1.546</b>	<b>-2.620</b>	<b>41%</b>

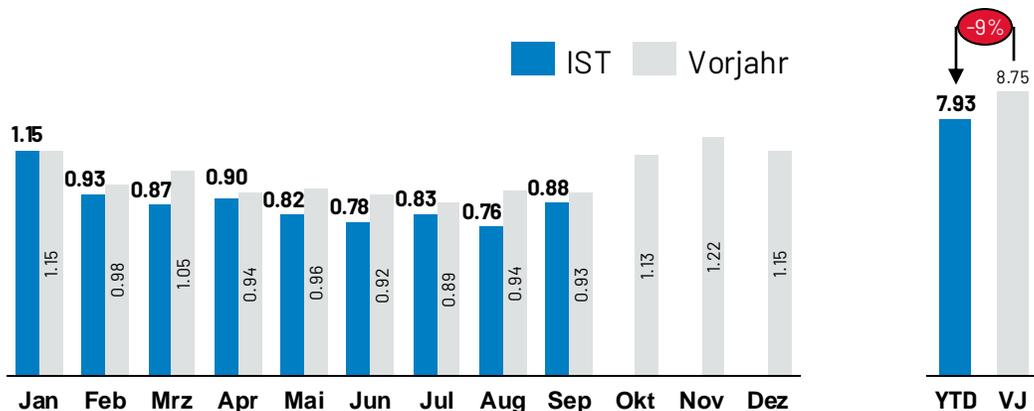
FTE TS / CS / FR *	55 / 32 / 7	55 / 35 / 8
Ø AEW je FTE TS / FR	12.411 € / 26.127 €	10.242 € / 22.087 €

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

# TELEFONAUSKUNFT | DEEP DIVE

Umsatz September-YTD unter Vorjahr

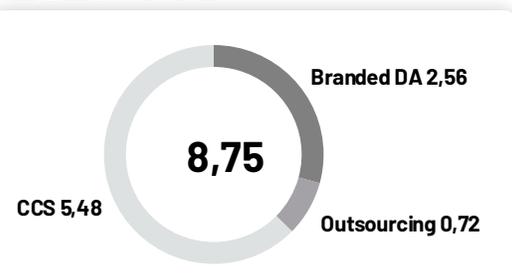
## UMSATZ 2024 IN MIO. €



## IST-YTD



## 2023-YTD



## AUSKUNFT LEISTUNGSKENNZAHLEN

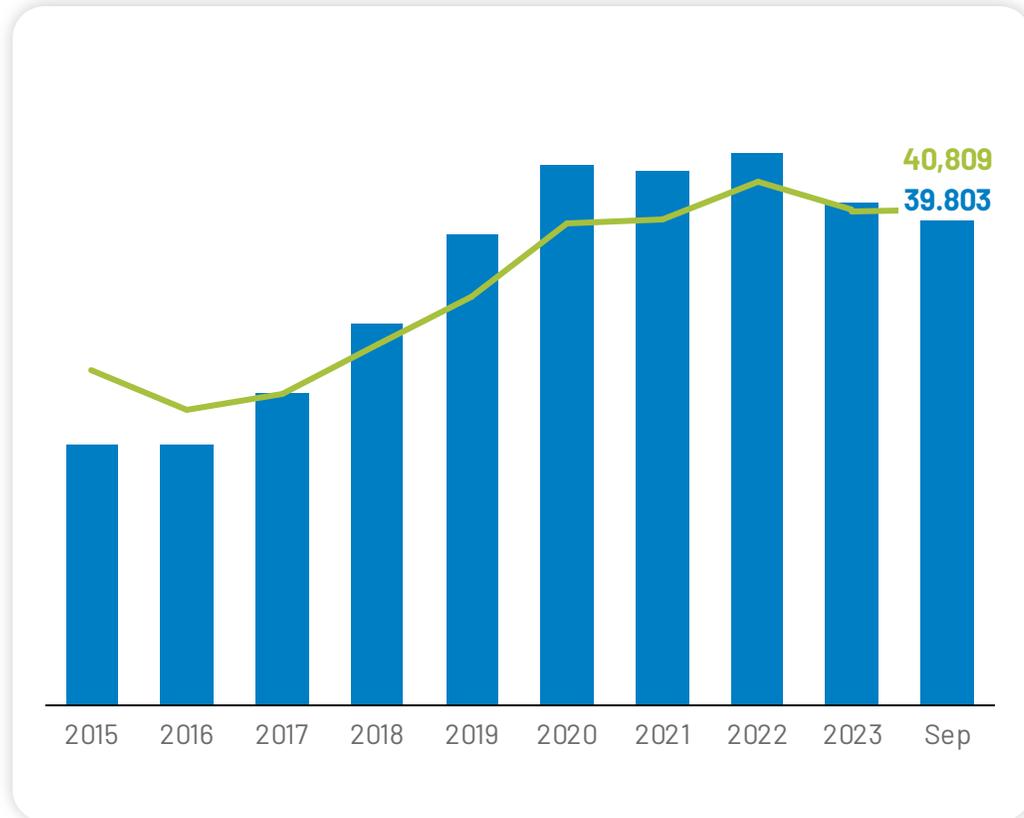
	9M 2024 IST	9M 2023 IST	%
FTE auf Payroll*	77,5	90,1	-14%
FTE Extern*	33,9	25,2	35%
<b>SUMME FTE</b>	<b>111,4</b>	<b>115,3</b>	<b>-3%</b>
Anzahl Calls Branded	409 T.	527 T.	
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-22%	-25%	
<b>Ø UMSATZ / CALL BRANDED</b>	<b>5,05 €</b>	<b>4,86 €</b>	<b>4%</b>
<b>Ø PDT / Call Branded in sec.**</b>	<b>133</b>	<b>123</b>	<b>8%</b>
Anzahl CCS-Kunden**	14	14	
CCS-Neukunden Pipeline**	4	5	-20%

\* aktueller Monat & ø, ohne TL & Trainer

\*\* aktueller Monat

# September 2024

— Kundenwert  
 ■ Kundenanzahl



## SISTRIX WETTBEWERBSVERGLEICH

check24.de	(185)	
dasoertliche.de	(69)	
gelbeseiten.de	(38)	
wer kennt den BESTEN	26	↘
11880.com	15	↘
cylex.de	(7)	
my-hammer.de	(6)	
aroundhome.de	(2)	

## TRAFFIC SEITENAUFRUFE

11880.com	6,1 Mio.	↗
wer kennt den BESTEN	3,4 Mio.	↘
Sonstige FP	413 T.	↗
Redlight Guide	154 T.	↘
Rechtsanwalt	101 T.	★
WIR FINDEN DEINEN JOB	16 T.	↗

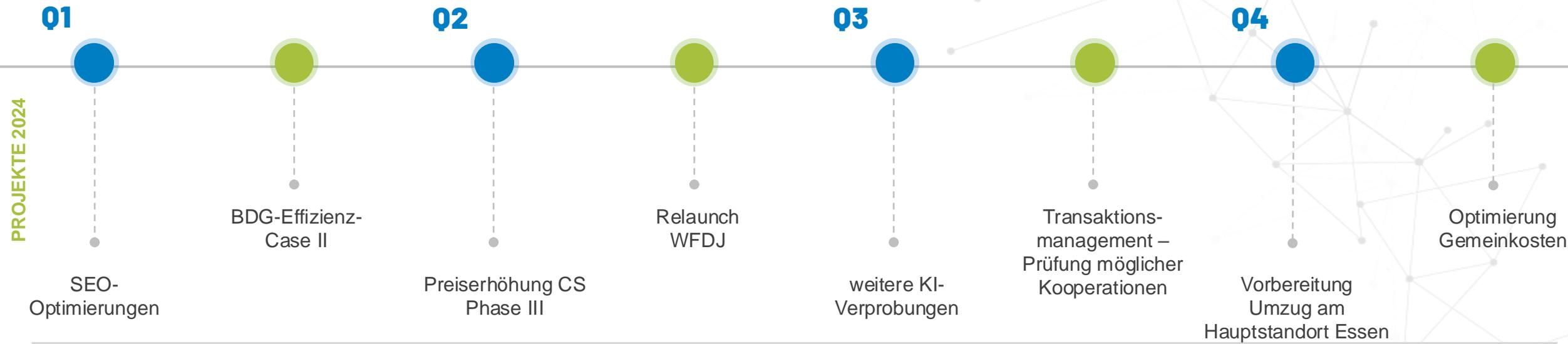
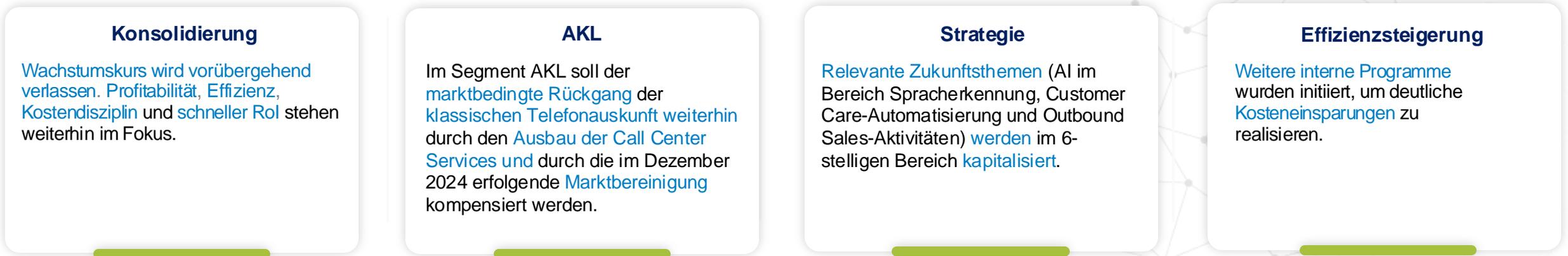
Google verprobt derzeit mit hoher Volatilität Verfahren zur Marktpenetration von KI/AI-Ergebnissen in der Suchergebnisliste. Generalistische Marktteilnehmer werden als weniger relevant klassifiziert (empirisch nicht belegbar).

# 03 AUSBLICK GJ 2024



# Projekt-Pipeline 2024 zielt weiterhin auf nachhaltige Profitabilität ab

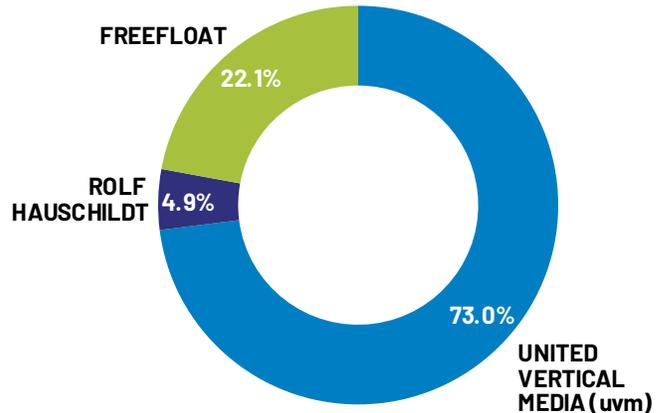
Die ersten 9 Monate 2024 verliefen sehr vielversprechend.



# Im 3. Quartal 2024 schwankte der Aktienkurs zwischen 0,72 € - 0,95 €

Leicht gestiegenes Handelsvolumen, stärkeres Interesse aus dem Kapitalmarkt

## AKTIONÄRSSTRUKTUR

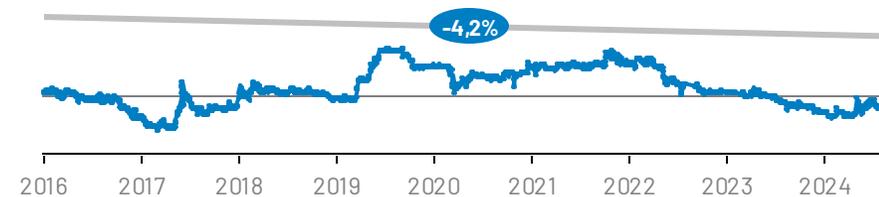


### Großaktionär uvm

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

## AKTIEN

Schlusskurs (in €)



Marktkapitalisierung (in Mio. €)



# Q&A

## FINANZKALENDER 2025

**27. März 2025**

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2024

**08. Mai 2025**

Zahlen Q1 2025

**25. Juni 2025**

Hauptversammlung

**07. August 2025**

Halbjahreszahlen 2025

**06. November 2025**

Zahlen Q3 2025

# Vielen Dank

---



# 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		