

# Analystencall | Jahresabschluss 2022

**Christian Maar**

30.03.2023



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 GJ 2022
03	Ausblick GJ 2023

*Nachträgliche Korrektur der Mediaumsätze im Geschäftsjahr 2021.  
Kleinere Überleitungsdifferenzen zwischen GKV und UKV sind noch zu bereinigen (Umsatz und EBITDA entsprechen dem führenden UKV).*



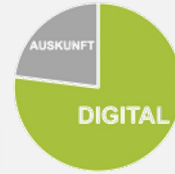
# Umsatz & Kundenanzahl entwickeln sich seit 2015 positiv.

## Kennzahlen 2022

**KUNDEN**  
45.474



**UMSATZ**  
56,02 Mio. €



**MA 545**  
**FTE 486\***



**AKTIENKURS**  
1,02 – 1,70 €



**11880.com**  
Da werden Sie geholfen.

**ROSTOCK**  
Auskunft, Vertrieb, Verwaltung

**NEUBRANDENBURG**  
Auskunft, Vertrieb, Verwaltung

**ESSEN**  
HQ, Vertrieb, Entwicklung

**KÖLN**  
Key Account, SEO

\*Ohne Vorstand, Auszubildende, Praktikanten & ruhende Beschäftigungsverhältnisse

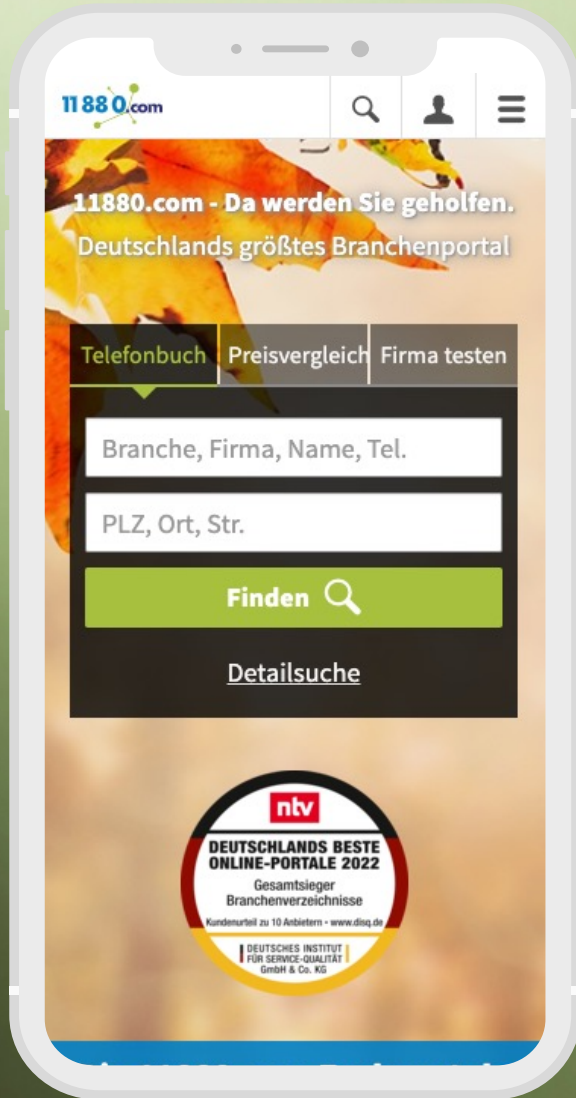
Wir kennen unsere Kunden und decken einen Großteil ihres Bedarfs ab.



# USE CASES



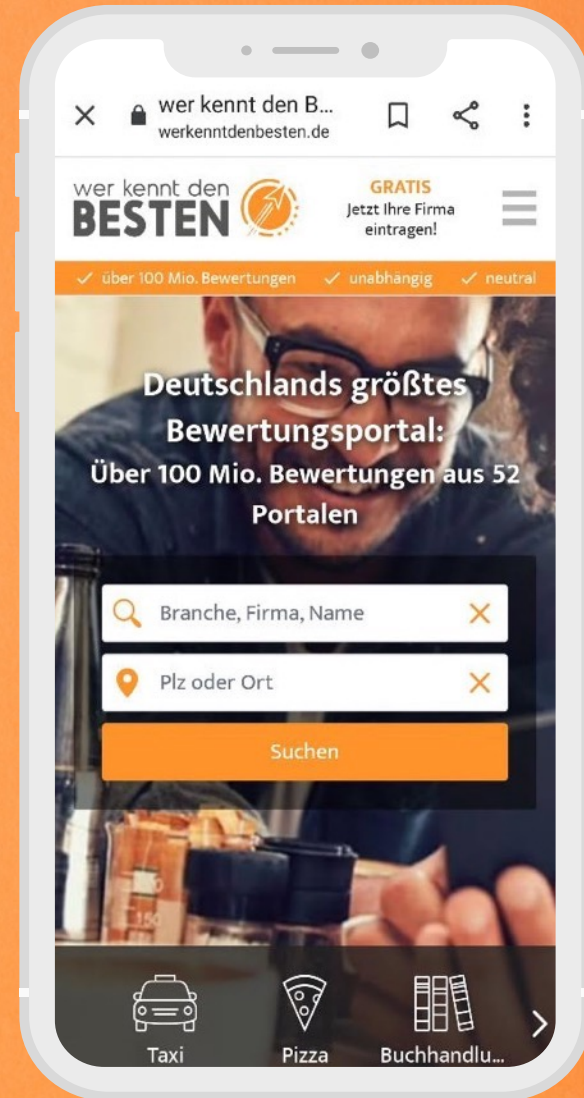
11880.com

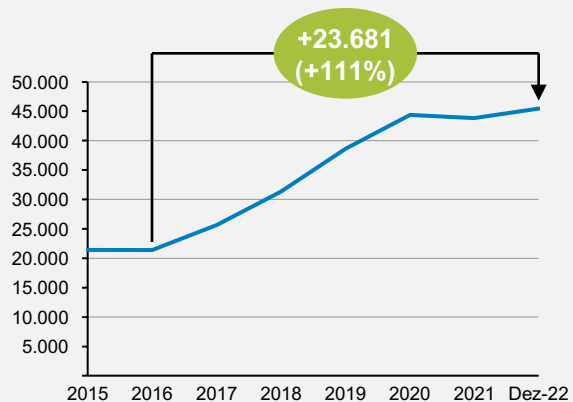
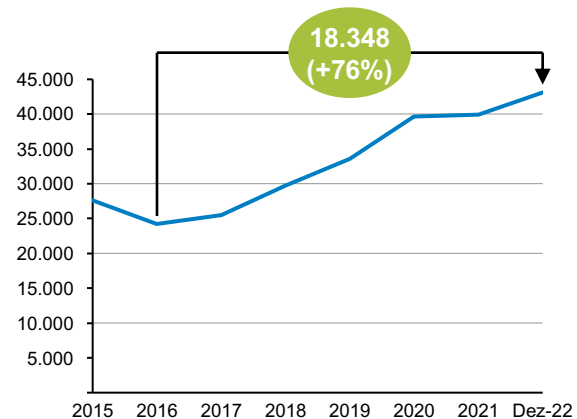


wirfindendeinenJOB



werkenntdenBESTEN



31.12.2022: **45.474** Kunden31.12.2022: **43.109 T€** Kundenwert

**Sichtbarkeit und Traffic** bewegen sich kontinuierlich auf **sehr hohem Niveau!**



## SISTRIX - Wettbewerbsvergleich

	check24.de	(191)	
	11880.com	121	↗
	dasoertliche.de	(96)	
	cylex.de	(65)	
	gelbeseiten.de	(56)	
	wer kennt den BESTEN	52	↗
	my-hammer.de	(5)	
	aroundhome.de	(3)	

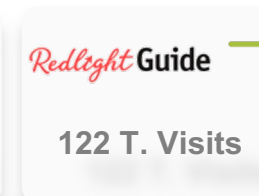
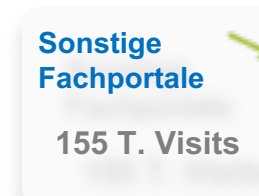
30.03.2023

## Visits - Trendanalyse



Analystencall | Jahresabschluss 2022

## Visits – Trendanalyse



# Umsatz 2022 auf Vorjahresniveau – trotz des angespannten Gesamtumfelds.

Maßnahmen zur Wachstumsstrategie & Effizienzsteigerungen werden kontinuierlich vorangetrieben.



## Wirtschaftliches Gesamtumfeld

Personalmangel, stark steigende Preise, Lieferengpässe und verhaltener Geschäftsklimaindex i.V.m. hoher Inflation führten zu Beunruhigungen am Markt und in der Belegschaft.



## Umsatzentwicklung

Konzern-Umsatz-EoY nahe an Vorjahresumsatz und leicht unter Forecast. AKL-CCS Überperformance (35% über Vorjahr).



## Cashflow

Cash-Bestand Ende Dezember 1,52 Mio. €.



## AKL

Umsatz-EoY leicht unter Vorjahr, aber über Forecast. Veränderung im Produktmix aus Margensicht herausfordernd!



## Digital

Umsatz-EoY über Vorjahr, aber unter Forecast. Eingeleitete Maßnahmen zur Kunden- und ARPA-Steigerung kommen verzögert (Q1/2023). Loss-Quoten i.V.m. CPO-Optimierungen wurden in Q1/2023 priorisiert angegangen.



## Strategie

Strategische Wachstumsziele wurden in Q1/2023 erneut geprüft. Analyse Produkteffizienz, weitere Preissteigerungsmöglichkeiten, Kostenreduktions-Maßnahmen werden schnellstmöglich exekutiert. Möglicher strategischer Zukauf zur Erweiterung unserer Business Unit „Pay per Lead“ wird mit Hochdruck vorangetrieben.





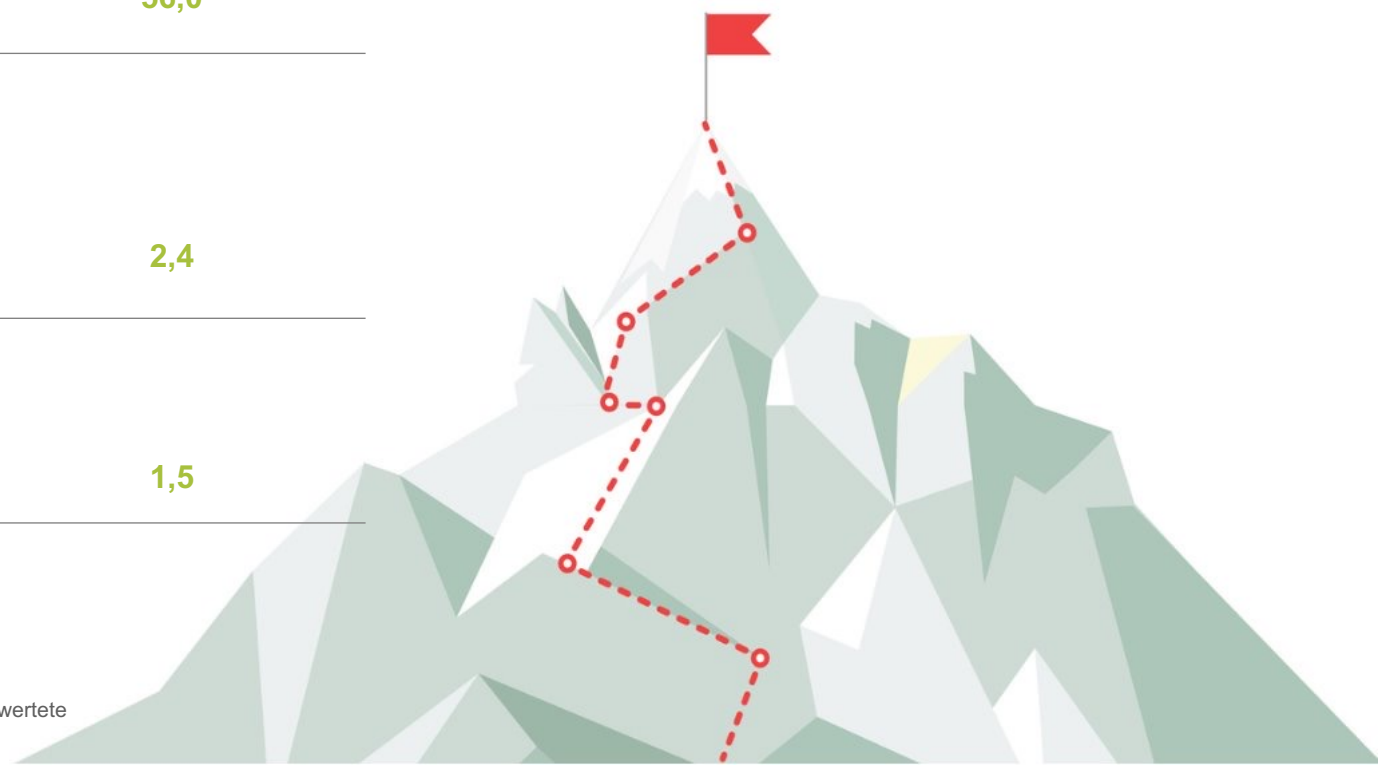
# Die angepasste Guidance wurde in allen Punkten bestätigt!

Die Zielwerte wurden trotz des schwierigen Marktumfelds teilweise am oberen Ende der Bandbreite erreicht.

	Prognose 2022	IST EOY 2022
<b>Umsatz Konzern</b>	54,8 bis 60,6	
<b>Aktualisierung per Ad-hoc-Mitteilung am 03.11.2022</b>	<b>54,0 bis 56,5</b>	<b>56,0</b>
<b>EBITDA Konzern</b>	3,3 bis 4,3	
<b>Aktualisierung per Ad-hoc-Mitteilung am 03.11.2022</b>	<b>1,5 bis 2,5</b>	<b>2,4</b>
<b>Cash-Bestand Konzern*</b>	1,5 bis 2,4	
<b>Aktualisierung per Ad-hoc-Mitteilung am 03.11.2022</b>	<b>1,0 bis 1,8</b>	<b>1,5</b>

in Mio. €

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

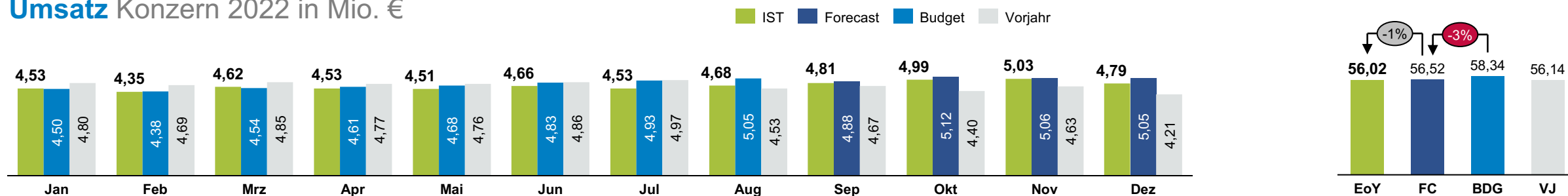


# Geschäftsjahr 2022: EBITDA erreicht die angepasste, obere Guidance-Grenze.



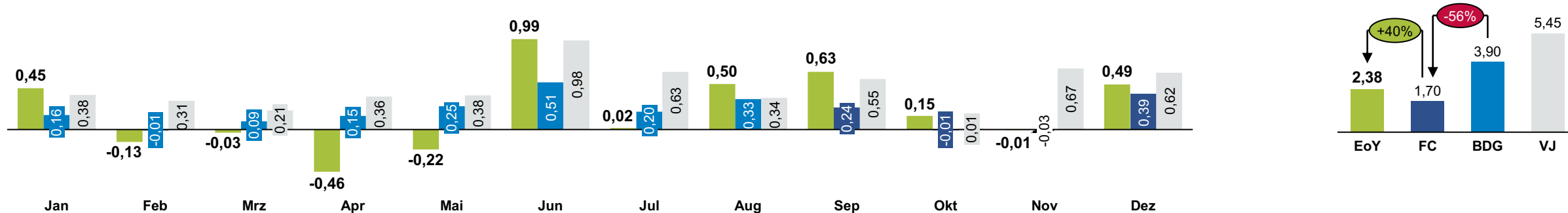
Die EBITDA-Werte der GJ 2021 & 2022 sind aufgrund von Sondereffekten nur eingeschränkt vergleichbar.

## Umsatz Konzern 2022 in Mio. €



Guidance 2022: 54,0 – 56,5

## EBITDA Konzern 2022 in Mio. €



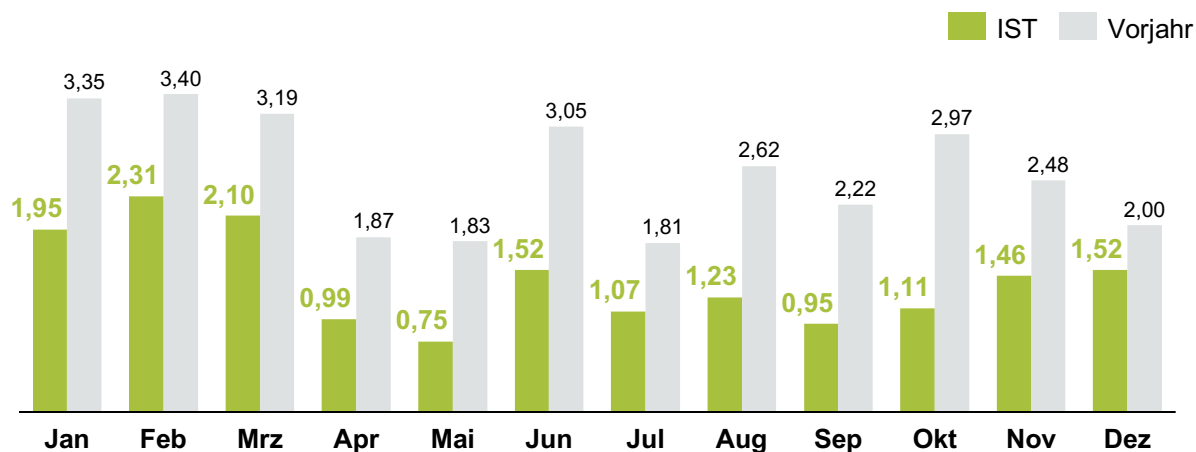
Guidance 2022: 1,5 – 2,5



# Cash-Bestand am 31.12.2022 innerhalb der angepassten Guidance.

Externe und interne Faktoren führten zu einem bereinigten negativen Cashflow i.H.v. -2,48 Mio. € EoY.

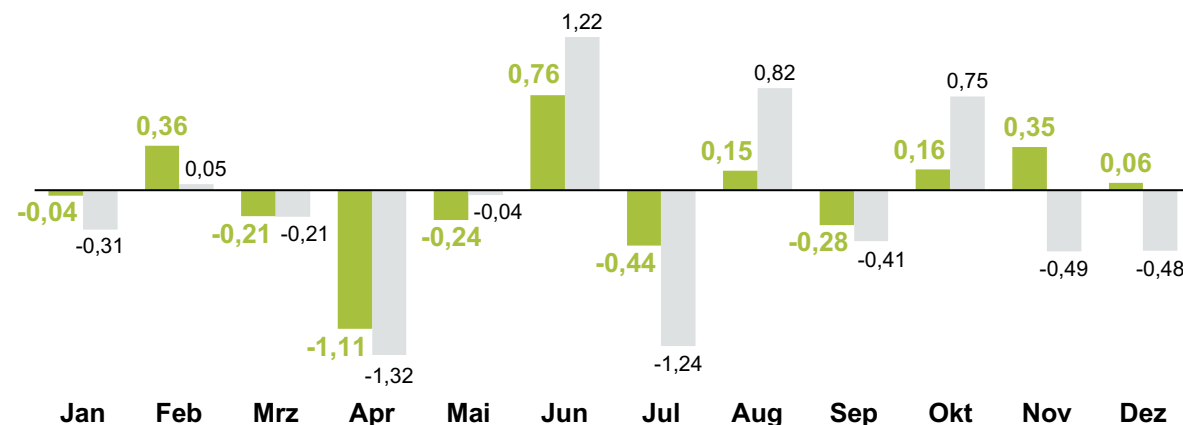
## Cash-Bestand Konzern 2022 in Mio. €



Guidance-EOY 2022: 1,0 – 1,8

Cash-Bestand Ende Dezember 1,52 Mio. €. Die Tranchen des [Gesellschafterdarlehens](#) (SHL) wurden im Juni mit 1 Mio. € sowie Anfang November und Anfang Dezember mit je 0,5 Mio. € zugeführt.

## Cashflow Konzern 2022 in Mio. €



EoY 2022: -0,48 (bereinigt um SHL -2,48)

Cashflow im Dezember aufgrund der Zuführung SHL (0,5 Mio. €) mit 0,06 Mio. € positiv. Cashflow des Geschäftsjahres 2022 -0,48 Mio. €, bereinigt um zugeführtes [Gesellschafterdarlehen](#) -2,48 Mio. €.



# Ergebnisentwicklung unter Vorjahr.

Treiber: Deutlich erhöhte Bad Debts, weiterer Anstieg von Fremdleistungskosten AKL und positive Sondereffekte aus dem GJ 2021.

## 11880 Solutions Gruppe in Mio. €

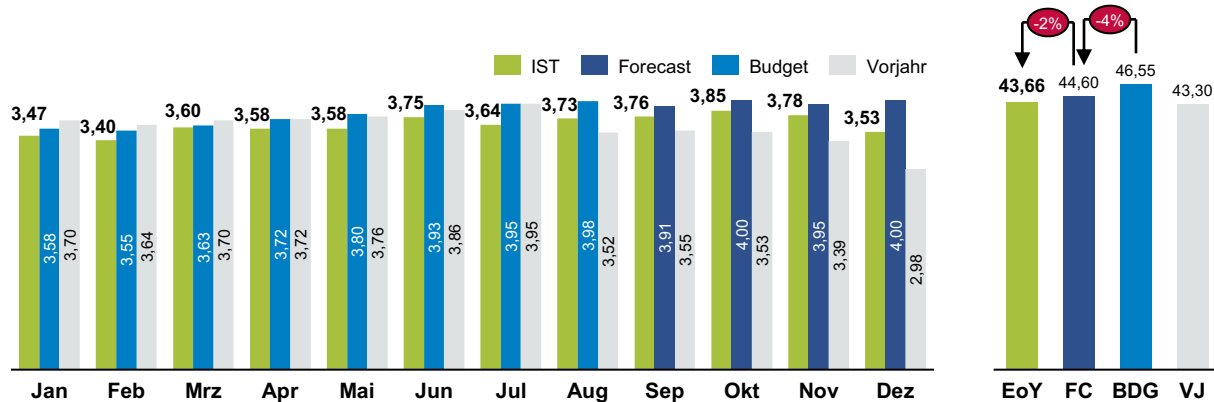
	12M 2022 IST	12M 2021 IST	%
Umsatzerlöse AKL	12,36	12,84	-4%
Umsatzerlöse Digital	43,66	43,30	1%
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>56,02</b>	<b>56,14</b>	<b>0%</b>
Variable COGS	-29,16	-28,43	-3%
Fixe COGS	-2,25	-1,96	-15%
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>24,61</b>	<b>25,75</b>	<b>-4%</b>
%	44%	46%	
Werbekosten	-0,61	-0,62	2%
Personalkosten Overhead	-13,70	-13,06	-5%
Abschreibungen	-5,74	-6,15	7%
Sonstige Verwaltungskosten	-7,82	-6,62	-18%
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>-3,26</b>	<b>-0,70</b>	
<b>EBITDA</b>	<b>2,38</b>	<b>5,45</b>	<b>-56%</b>

# DIGITAL | Deep Dive

11880-Media-Geschäft kann das negative Delta der FAIRRANK und Software kompensieren.



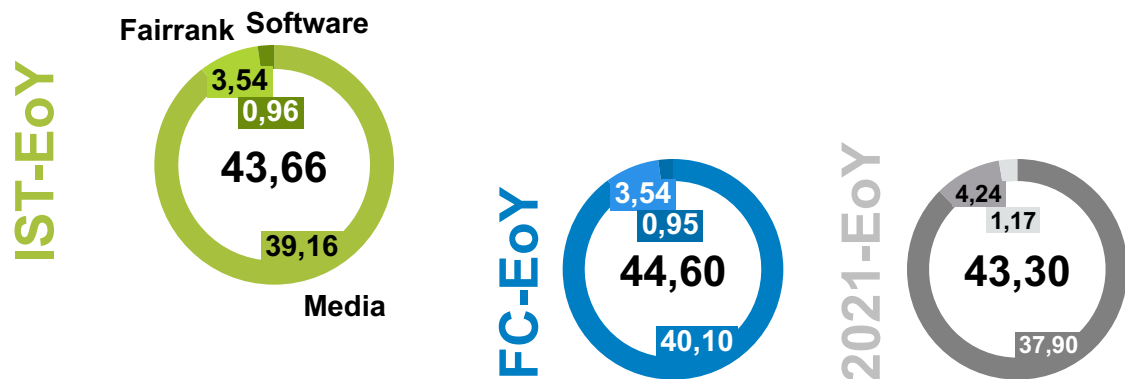
## Umsatz 2022 in Mio. €



## Media Leistungskennzahlen

	12M 2022 IST	12M 2021 IST	%	
Ø ARPA Neukunden TS / KAM	682 € / 11.975 €	860 € / 3.963 €		
Ø ARPA Gesamt	939 €	Cyberangriff		1
Ø Abschlussquote TS	5,55%	4,59%	21%	2
<b>Kunden</b>	<b>45.474</b>	<b>43.896</b>	<b>4%</b>	3
<b>Netto Kundenwachstum EoY</b>	<b>1.578</b>	<b>-970</b>		
FTE TS / CS / KAM *	67 / 41 / 8	63 / 46 / 7		4
Ø AEW je FTE TS / KAM	11.540 € / 20.731 €	9.386 € / 16.050 €		

\* aktueller Monat



## INSIGHTS

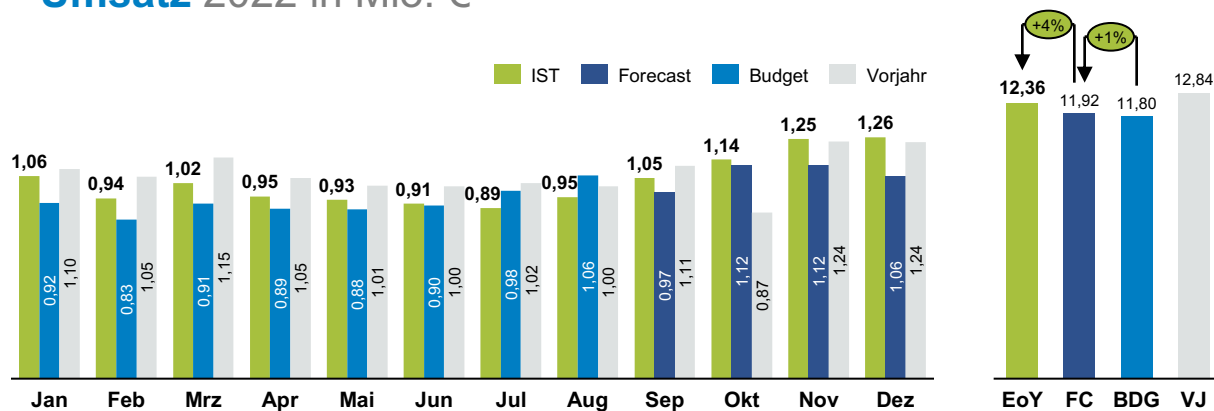
- 1 Gesamtkunden-ARPA entwickelt sich weiterhin positiv. Aufgrund des Cyberangriffs sind die Vorjahreswerte für Oktober bis Dezember 2021 nicht mehr verfügbar.
- 2 Konstant hohe Abschlussquoten mit Fokus auf Kundenwachstum reduzieren den Neukunden-ARPA TS.
- 3 Kundenbestand zum Vorjahr ist um 1.578 Kunden gewachsen.
- 4 FTE im TS und KAM wieder leicht über Vorjahr. Im CS leicht unter Vorjahr, die Personalbeschaffung ist weiterhin herausfordernd.



# AKL | Deep Dive

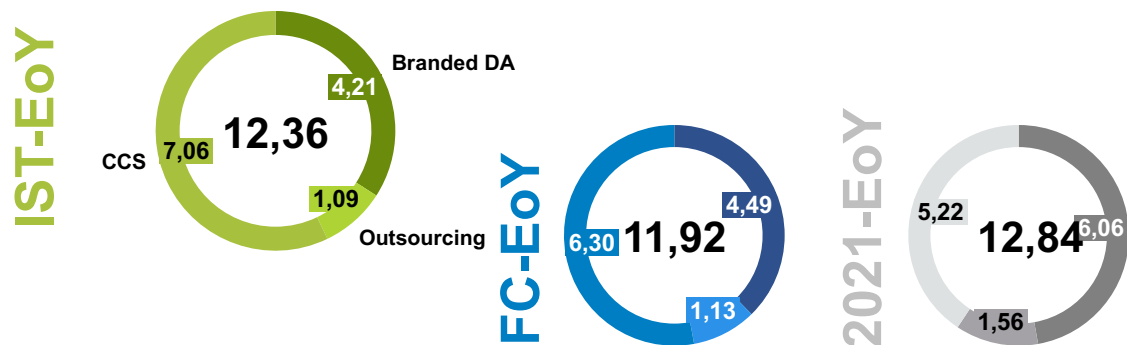
Umsatz 2022 über Forecast und unter Vorjahr. CCS 35% über Vorjahr. Effizienzsteigerungsmaßnahmen wurden initiiert.

## Umsatz 2022 in Mio. €



## AKL Leistungskennzahlen

	12M 2022 IST	12M 2021 IST	%	
FTE auf Payroll*	102,58	99,9		1
FTE Extern*	49,0	Cyberangriff		
Summe FTE	151,58			
Anzahl Calls Branded	900 T.	1.491 T.	-39%	2
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-39%	-14,4%		
Ø Umsatz / Call Branded	4,68 €	4,06 €		
Anzahl CCS-Kunden**	15	12	25%	
CCS-Neukunden Pipeline**	5	5		



\* aktueller Monat & ø, ohne TL & Trainer

\*\* aktueller Monat

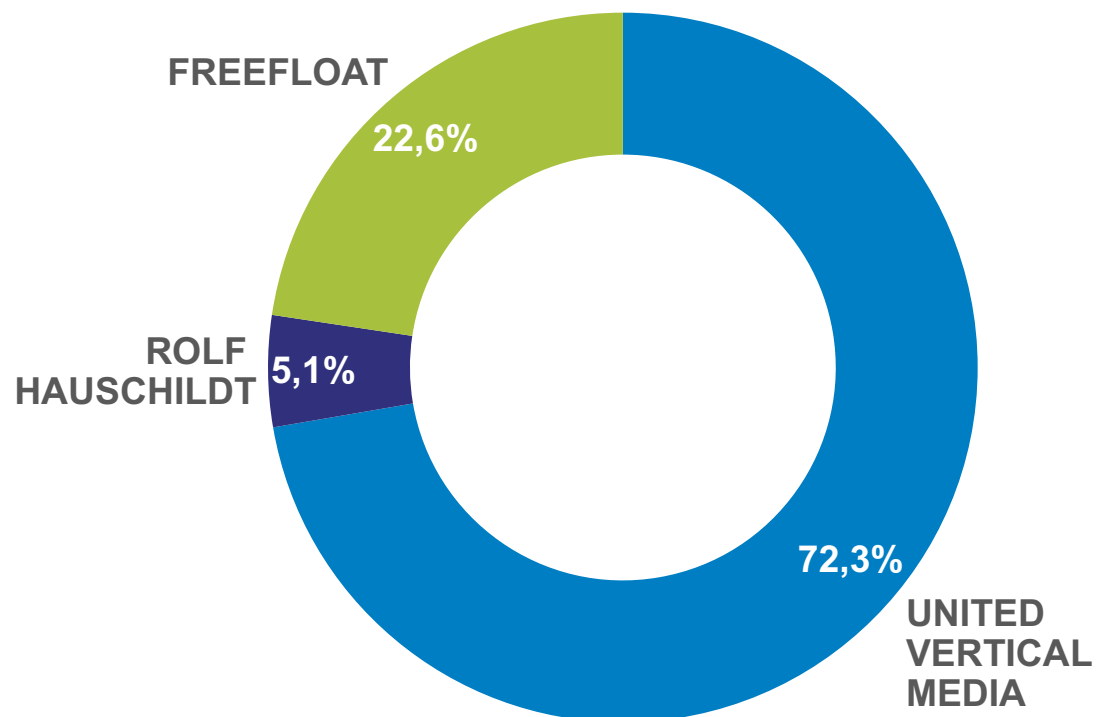
## INSIGHTS

- 1 Eigene Operator zu rekrutieren, ist weiterhin herausfordernd. Abend- und Wochenendarbeit wirkt zum Teil abschreckend auf Bewerber:innen.
- 2 Stärkerer Rückgang der Calls Branded, beeinflusst u.a. durch die verpflichtende Preisansage ab 01.12.2021. Teilweise Kompensation des Volumnrückgangs durch moderate Preiserhöhungen seit 01.06.2022.



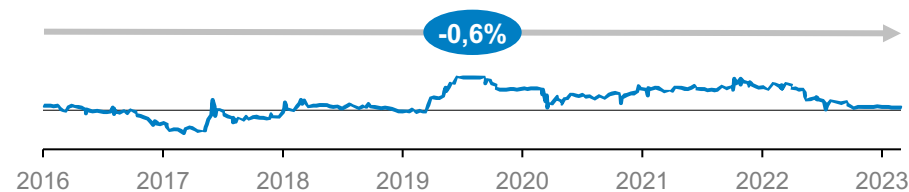
# Im Geschäftsjahr 2022 schwankte der Aktienkurs zwischen 1,02 – 1,70 €.

## Aktionärsstruktur

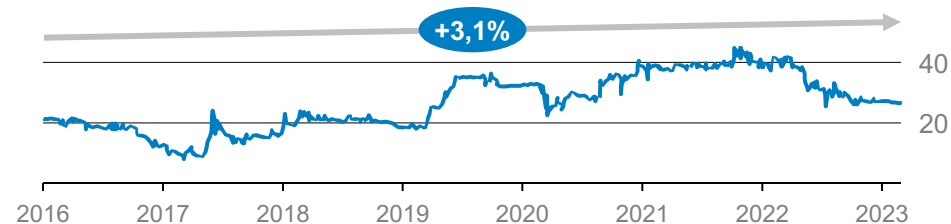


## Aktien

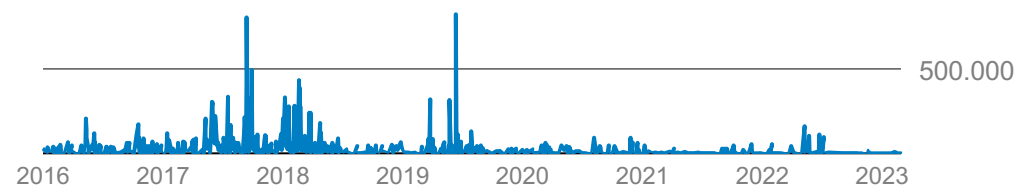
### Schlusskurs (in €)



### Marktkapitalisierung (in Mio. €)



### Volumen



# Im GJ 2023 liegt der Fokus stärker auf positivem Cashflow und Cash-Bestand.

Strategische Entscheidungen und die Produktportfolio-Selektion werden deutlich intensiver auf kurzfristigen RoI verifiziert.



## Guidance 2023

<b>Umsatz Konzern</b>	55,5 bis 62,2
<b>EBITDA Konzern</b>	2,5 bis 4,0
<b>Cash-Bestand Konzern*</b>	1,0 bis 3,6

In Mio. €

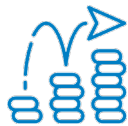
\* Zahlungsmittel mit und ohne Verfügungsbeschränkung. Für die Ableitung der Cash-Guidance ist die Zuführung von externen liquiden Mittel in Höhe von 2,0 Mio. € in Form der vollständigen Inanspruchnahme des zweiten Gesellschafterdarlehens unterstellt.





# Die Projektpipeline im GJ 2023 wird gestrafft.

Effizienz und maximale RoI-Fokussierung stehen im Mittelpunkt.



## Konsolidierung

Der **Wachstumskurs** wird **kurzfristig verlassen**. Für die kommenden Monate werden **Effizienz**, **Kostendisziplin** und **schneller RoI** in den Mittelpunkt gestellt.



## AKL

Das Auskunftsgeschäft wird trotz des permanenten Rückgangs der klassischen Telefonauskunft durch **Ausbau der Call Center Services** und **Launch neuer Produkte** weiterhin stabilisiert. **Kostenoptimierungen** wurden initiiert.



## Strategie

**Defizitäre Geschäftsfelder** werden weiterhin **optimiert** oder **bei Bedarf eliminiert**. Segment **Pay per Lead** wird durch einen **möglichen Zukauf** ausgebaut.



## Stabilisierung & Effizienzsteigerung

**Mehrere interne Programme** wurden initiiert, um deutliche **Kosteneinsparungen** zu realisieren.

# PROJEKTE

## 2023

Q1



BDG-Effizienz-  
Case



Preis-  
erhöhung TS

Q3



Digitalisierung  
Prozesse



Transaktions-  
management

Q2



Neue  
SEO-Pakete



Erweiterung  
Pay per Lead

Q4



Preiserhöhung  
CS Phase II



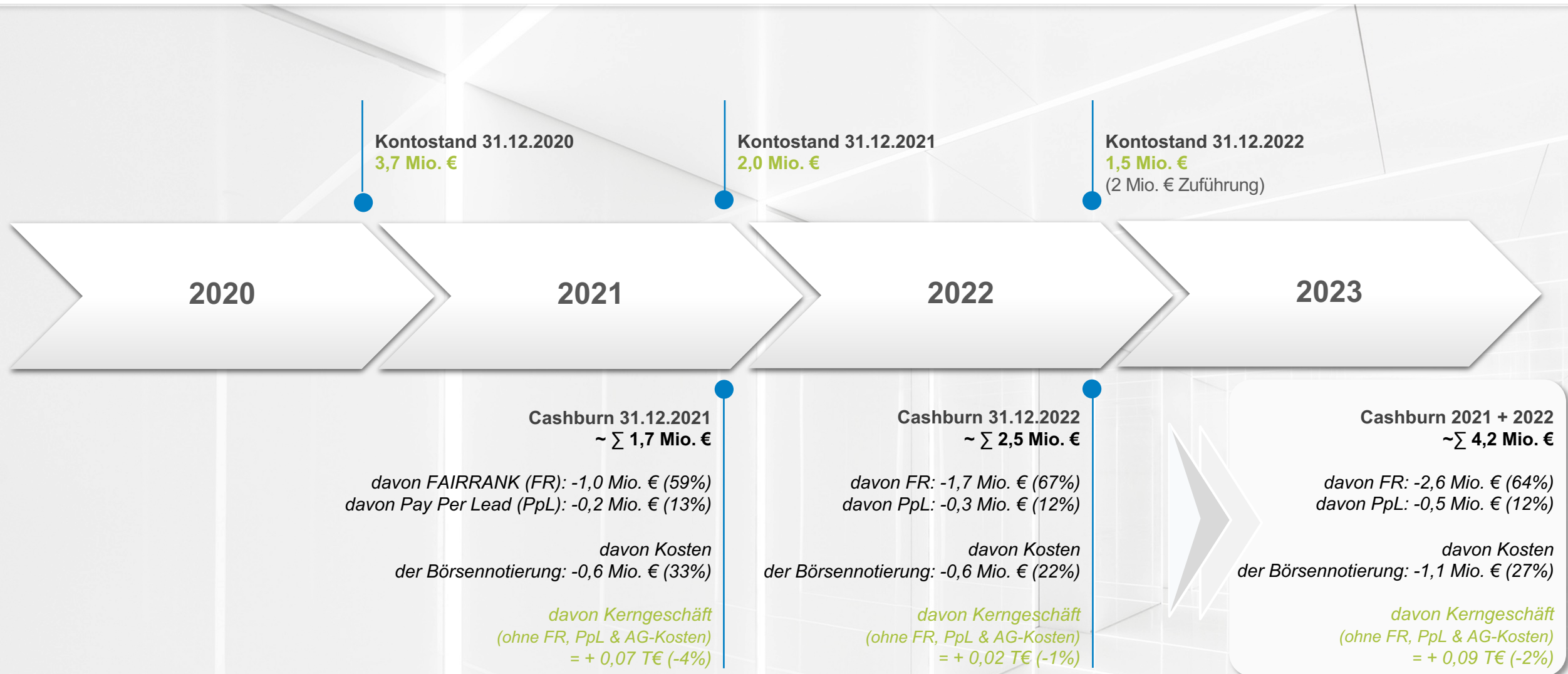
Neues  
Geschäftsfeld  
B2B





# Der Cashburn in den Jahren 2021 & 2022 betrug ca. 4,2 Mio. €!

Primär induziert durch: Aufbau neuer Geschäftsfelder, anhaltende Transformation Auskunftsgeschäft, Kosten der Börsennotierung & Rechtsform.





# FAIRRANK noch wie geplant in der Investitionsphase.

Strategischer Fit für das 11880-Media-Geschäft ist weiterhin positiv zu betrachten: größere KMU-Kunden & Ausweitung Produktpalette (u.a. SEO).



- **Ergänzung der Wertschöpfungskette** der 11880-Gruppe um eine auf größere KMU ausgerichteten Media-Agentur: FAIRRANK GmbH. **Umsatzwachstum YTD 28.02.2023 ca. 10%** gegenüber Vorjahr
- Einbringung von **100% der Anteile** in die 11880 Solutions AG über eine **Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage (+ 100% der Anteile an der Seitwert GmbH)**
- Einbringung mit (rückwirkender) **wirtschaftlicher Wirkung** zum **1. Januar 2020**
- Zeitpunkt **Kapitalerhöhung**: 26. August 2020
- Gesellschaftsrechtlicher **Erwerbszeitpunkt**: 30. September 2020
- **Kaufpreis: 3,384 Mio. € gegen Ausgabe von 2.707.200 Aktien zu 1,25 € / Aktie**
- Mit der gemischten KE ging eine Bareinlage von  $\Sigma$  1.455.613 € einher, davon 106.547 € von uvm
- **Kosten der Kapitalerhöhung: 326.060 €** → Nettobarmittelzufluss aus der KE ca. 1,13 Mio. €

## Finanzkennzahlen

In T€	2018	2019	2020	2021	2022	BDG 2023
<b>Umsatz</b>	8.462	7.364	5.683	4.522	3.671	4.915
<b>EBITDA</b>	-293	-337	-279	-779	-1.478	-715
<b>Jahresergebnis nach Steuern &amp; Zinsen</b>	-432	-480	-413	-903	-1.622	~ -965

### Cashflow

Ab dem Erwerbszeitpunkt weist die **FAIRRANK am 28.02.2023** einen kumulierten **Liquiditätsabfluss** in Höhe von **3,12 Mio. €** aus. In den Jahren **2021 & 2022** beträgt der **kumulierte Cashburn 2,64 Mio. €**.

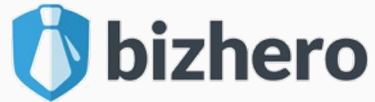


Die **Ergebnisse** der FAIRRANK waren in den Jahren **vor dem Erwerb durch die 11880 deutlich negativ**. Bereits ohne den negativen Effekt aus der Coronakrise ist der **Verlust** (negatives EBIT auf Basis HGB) in den Jahren **2017 bis 2019 deutlich angestiegen**.



# YTD-Investitionen in das Wachstumssegment PpL i.H.v. ca. 500 T€!

Ziel 2023: Stabilisierung und Ausbau des 11880-Pay per Lead-Geschäfts durch einen möglichen strategischen Erwerb (Rush Hour).



- Erwerb als **Asset Deal am 01.11.2021 mit gleichzeitiger Anstellung** des Gründers & Geschäftsführers bei der 11880 Internet Services AG
- **Startup inkl. Kunden- bzw. Partnerbasis & gut aufgebautes Front- und Backend** → Eintritt ins **Pay per Lead-Geschäft**
- **Asset Kaufpreis: 141 T€ + Signing Bonus 20 T€ + Erwerbsnebenkosten = 175 T€**

## Finanzkennzahlen

In €	2021	2022	BDG 2023	BDG 2024
<b>Umsatz</b>	580	209.553	618.420	1.425.036
<b>EBITDA</b>	-54.731	-354.021	53.513	434.759
<b>EBIT</b>	-59.731	-384.021	23.513	406.426

### Cashflow

Unter Berücksichtigung der Erwerbskosten beläuft sich der **negative** Cashflow bis **Ende 2022 auf ca. 500 T€** (abhängig von den IC-Umsätzen & -Kosten). Geschäft muss ausgebaut werden, um Cashflow-positiv zu werden.



### Anmerkungen EBITDA:

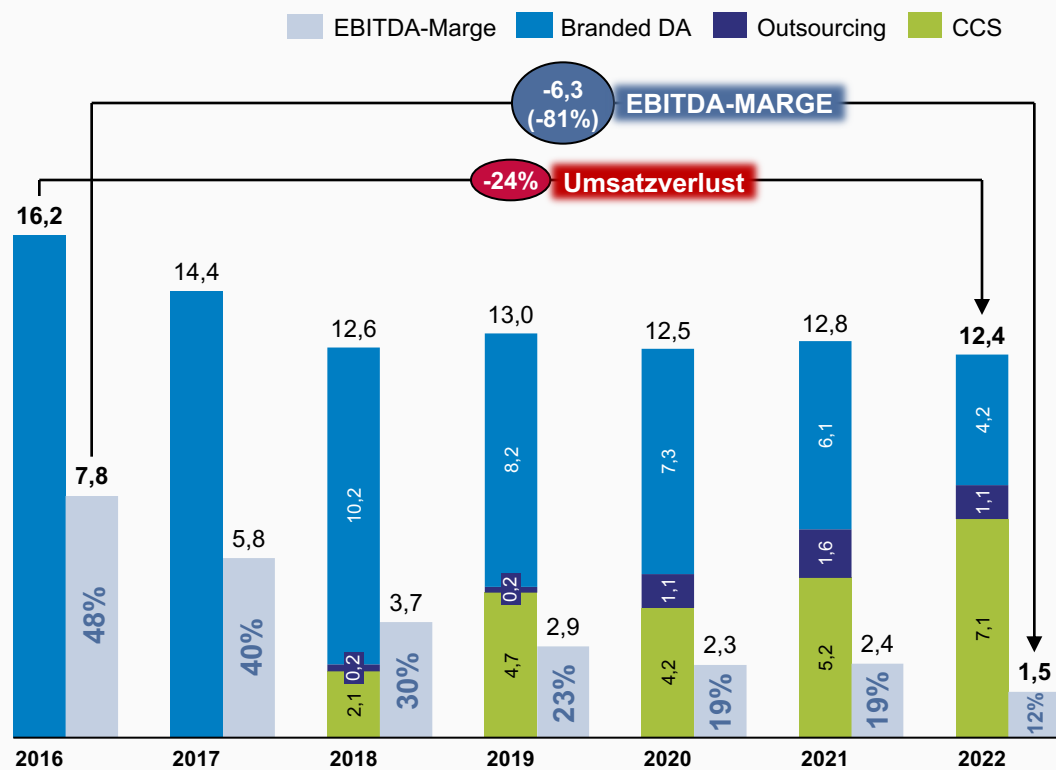
- **2021:** 45 T€ Personalkosten
- **2022:** 77 T€ interne Personalkosten (IC-Kosten & -Erlöse aus Cashflow-Betrachtung eliminiert)
- **2023** Erwartungshaltung: Umsätze steigen monatlich & überwiegen die Kosten am Ende des GJ = „schwarze Null“ bzw. ein moderat positiver EBIT (Abschreibungen für die erworbenen Assets belaufen sich auf 30 T€ p.a.)



# AKL | Anhaltender Margentausch immer noch herausfordernd.

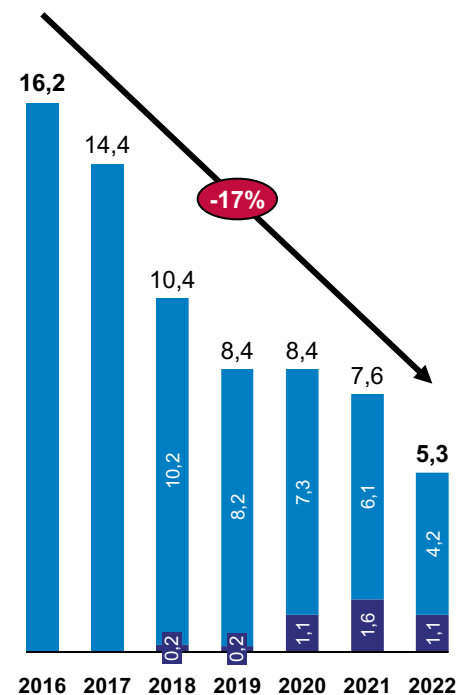
Die Transformation des klassischen Auskunftsgeschäfts ist nach wie vor noch nicht abgeschlossen und belastet den Konzern.

## Umsatzentwicklung in Mio. €



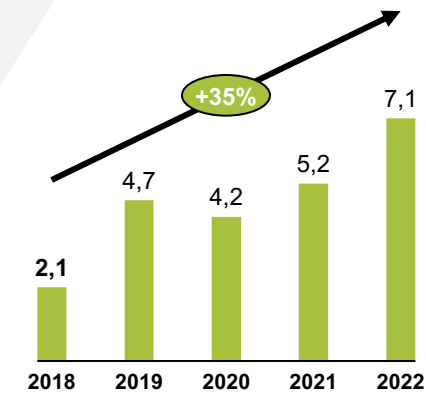
## Degenerierendes Geschäft Branded DA + Outsourcing in Mio. €

in Mio. €



## Strategischer Ausbau CCS-Geschäft

in Mio. €

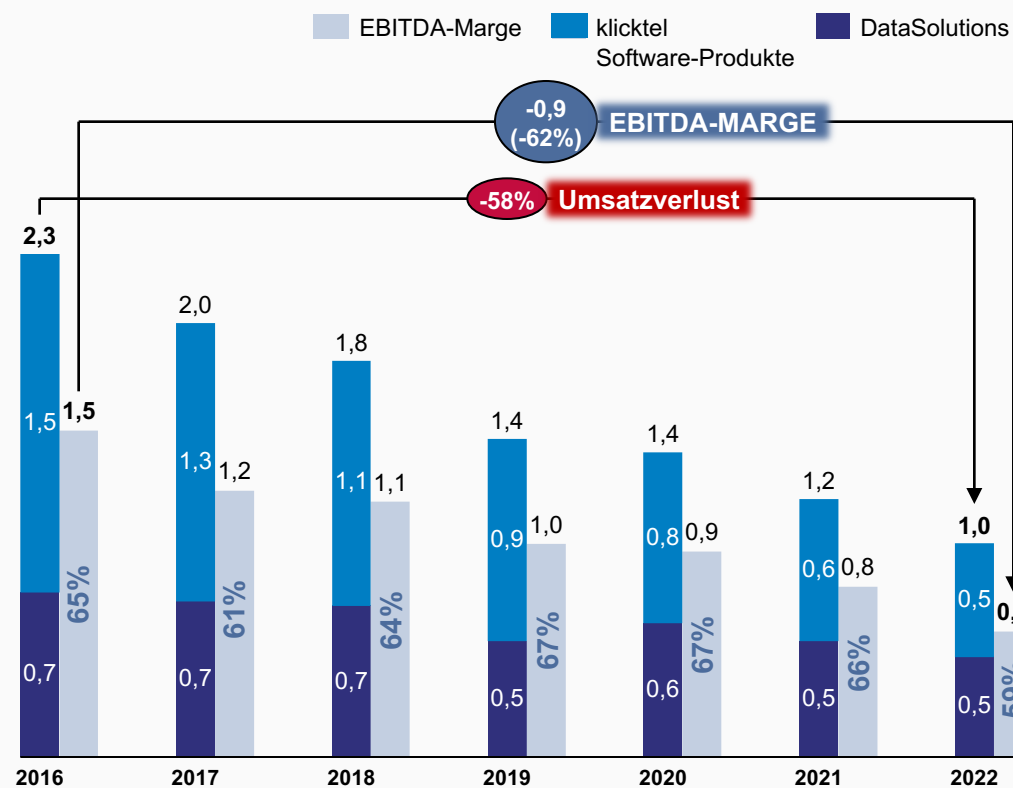




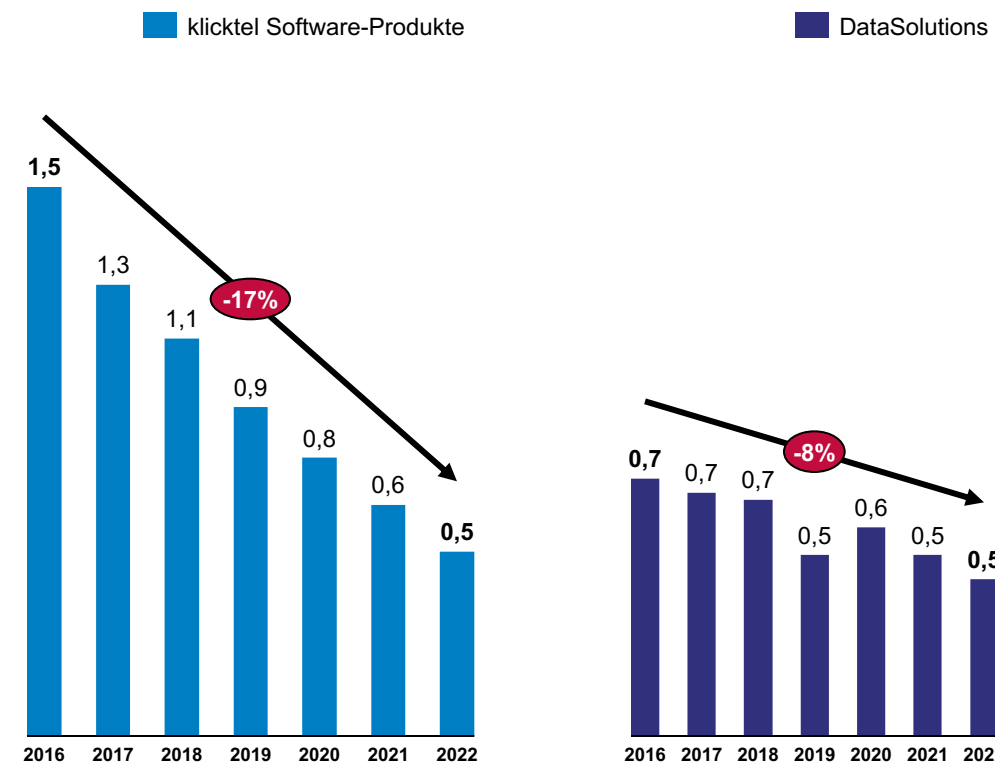
# Software & Datenvermarktung | Stabilisierung auf niedrigem Niveau.

Ein Ausbau des Segments DataSolutions setzt Investitionen in Daten & Datenpflege voraus.

## Umsatzentwicklung in Mio. €



## Degenerierendes Geschäft in Mio. €





# 2023 stehen Stabilisierung und Strategie mit zwei Projekten im Fokus.

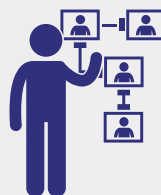
Im Mittelpunkt dieser Vorhaben stehen u.a. der beschleunigte Pay per Lead-Aufbau & Maßnahmen zur nachhaltigen Effizienzsteigerung.

## Rush Hour

Erweiterung unserer Business Unit „Pay per Lead“ durch einen möglichen strategischen Erwerb, um die Erfolgsquote der Neukundengewinnung zu maximieren.

**Start:** Januar 2023

**Status:** Ongoing



## BDG-Effizienz-Case

Überleitung des BDG-Effizienz-Cases in ein Middle/Long Term-Projekt zur Identifizierung und Realisierung weiterer Effizienzen und Kosteneinsparungen.

**Start:** Februar 2023

**Status:** Ongoing





# Effizienzen werden primär bei Personalkosten & variablen Kosten realisiert.

Die direkten Umsatz-Effekte sind kalkulierbar.

in Mio. €	Maßnahmen 2023	
<b>11880 Solutions Konzern</b>		
Umsatzerlöse Auskunftsgeschäft	0,00	
Umsatzerlöse Digital	-0,52	
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>-0,52</b>	<b>1</b>
Variable Personalkosten	0,66	<b>2</b>
Sonstige Variable COGS	0,40	<b>3</b>
<b>Variable COGS</b>	<b>1,05</b>	
<b>Rohergebnis</b>	<b>0,54</b>	
Miet- und Raumkosten		
Sonstige fixe COGS inkl. Wartung und Lizenzen		
<b>Fixe COGS</b>	<b>0,00</b>	
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>0,54</b>	
Werbekosten	0,12	
Personalkosten Overhead	0,40	<b>4</b>
Abschreibungen		
Sonstige Verwaltungskosten	0,26	<b>5</b>
<b>Betriebsaufwendungen</b>	<b>0,78</b>	
<b>EBIT</b>	<b>1,32</b>	
<b>EBITDA</b>	<b>1,32</b>	
<b>Cashflow*</b>	<b>2,20</b>	<b>6</b>
<b>EBITDA gegenläufiger Effekt</b>	<b>-0,60</b>	<b>7</b>
<b>Cashflow inkl. gegenläufiger Effekt</b>	<b>1,60</b>	

- 1** Reduktion Datenkosten, Effizienzmaßnahmen und Einführung neuer Prozesse zur Reduktion der Forderungsverluste führen zu bewusst in Kauf genommenen Umsatzverlusten gegenüber der Budgetplanung. Positiv wirkt sich die weitere Preiserhöhung im Bestand aus.
- 2** Einsparung der Datenkosten führt über geringere Vertriebsleistung zu Einsparungen bei Provisionen. Weitere Effizienzmaßnahmen wie Personaleinsparung und temporäres Aussetzen der Stellenausschreibungen reduzieren die variablen Personalkosten.
- 3** Einsparung Datenkosten und Kündigung ext. Call Center. Einsparungen im SEA-Spending bei Vertriebsaktionen.  
Gegenläufige Effekte: Reduktion Kickback und Veränderung Produktmix.
- 4** Einsparungen Personalkosten OVH durch Verschiebung/Nichtbesetzung von Stellen.
- 5** Reduktion Beratungs- und Entwicklungskosten.
- 6** Zusätzliche Cash-Effekte durch ersatzlose Streichung UZ Bonus 2022 und positive Effekte (Umsatzsteuer) infolge der Wertminderung der Forderungen.
- 7** Gegenläufige Effekte und Kosten der Effizienzmaßnahmen

\*MwSt. Korrektur Projekt sowie UZ Bonus 2022 nur Cash- und kein EBITDA Effekt





# Positiver Cashflow ab 2024 stärkt Unabhängigkeit & Entscheidungsfreiheit.

Profitabilität und strategische Ausrichtung sowie höherer Freefloat erhöhen Attraktivität für Investoren.

★ Im Zuge des weiteren strategischen **Wachstums** stellt eine **Verwässerung des Anteils** des Hauptaktionärs und die Erhöhung des **Streubesitzes ein durchaus realistisches Szenario dar.**

📄 Zielsetzung: **Stärkere Unabhängigkeit** vom Hauptaktionär & 11880 als Aktiengesellschaft wird wieder ein **attraktiveres Investment**

📊 **Straffung des Produktportfolios** → Fokus auf margenstarke Produkte

🤝 **Profitables Geschäft** bietet mehr Möglichkeiten für **Kooperationen/** Akquisitionen

🎯 **Keine Abweichung von unserem mittelfristigen Ziel,** Börsennotierung erscheint sinnvoll:

- 100.000.000 € Umsatz
- 100.000 Kunden
- Entsprechende Marktkapitalisierung

# Q&A

## Finanzkalender 2023

<b>30. März 2023</b>	Veröffentlichung Jahresabschluss 2022
<b>10. Mai 2023</b>	Veröffentlichung 3-Monatsergebnisse
<b>16. Mai 2023</b>	Equity Forum, Frankfurt
<b>13. Juni 2023</b>	Hauptversammlung
<b>10. August 2023</b>	Veröffentlichung Halbjahresergebnisse
<b>09. November 2023</b>	Veröffentlichung 9-Monatsergebnisse

# Abkürzungsverzeichnis



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