

Rede anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung
der 11880 Solutions AG

Essen, 16. Juni 2021

Christian Maar, Vorstandsvorsitzender

(Es gilt das gesprochene Wort.)

Sehr geehrter Herr Vorsitzender Dr. Wiesbrock,
sehr geehrte Damen und Herren des Aufsichtsrats,
liebe Vertreter der Banken und Repräsentanten der
Aktionärsvereinigungen,
sehr verehrte Aktionäre,

ich begrüße Sie herzlich zu unserer heutigen
ordentlichen Hauptversammlung, die in diesem Jahr
leider noch einmal virtuell stattfinden muss. Aber schon
im vergangenen Jahr hat alles reibungslos funktioniert,
so dass ich hoffe, dass Sie sich auch heute problemlos
einwählen konnten.

Ich werde Ihnen nun berichten, was seit dem 18. Juni 2020, dem Tag unserer letzten Hauptversammlung, in unserem Unternehmen passiert ist.

Die Welt war in den letzten zwölf Monaten eine andere als die, die wir kennen, denn die Corona-Pandemie hat zu vielen massiven Einschränkungen im Arbeits- und Privatleben geführt. In unserem 11880-Kosmos haben wir jedoch bis auf die räumlichen Veränderungen der Arbeitsplätze glücklicherweise nicht allzu viel davon gespürt.

Wir haben schon Anfang 2020 – vor Beginn der ersten Lockdown Phase – einen soliden Business Continuity-Plan erarbeitet, der uns als Team sehr gut durch die Krise gebracht hat. Dazu zählte auch, dass alle Mitarbeiter so ausgestattet wurden, dass sie jederzeit aus dem Home Office arbeiten konnten und dies auch weiterhin können.

Unser Vertriebsteam im Digitalgeschäft, für das diese Zeit besonders herausfordernd war, hat 2020 rund

5.000 zahlende Neukunden gewinnen können und damit eine Performance gezeigt, die der der vergangenen Jahre keinesfalls nachstand – im Gegenteil.

Und auch in unserem zweiten Geschäftssegment, unserem ehemaligen Kerngeschäft der Telefonauskunft und Call Center Services, haben wir sehr gut weitergearbeitet. Hier hatten ein Auftragswachstum bei unseren Großkunden sowie die im Mai 2020 geschlossene Kooperation mit Fred 11811 besonders positive Effekte auf die Geschäftsentwicklung.

Das bedeutendste Ereignis des Geschäftsjahres 2020 war sicherlich die Akquisition der Online-Agentur Fairrank, die unser Großaktionär united vertical media im Rahmen einer Kapitalerhöhung als Sacheinlage eingebracht hat.

Am 26. August 2020 habe ich als Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats die Durchführung einer Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital gegen Bar-

und Sacheinlagen unter Ausgabe von bis zu 3.893.000 neuen Aktien mit Bezugsrecht beschlossen. Das Bezugsverhältnis betrug 27 zu 5, der Bezugspreis pro Aktie lag bei 1,25 Euro. Die united vertical media GmbH hat ihre Bezugsrechte vollständig ausgeübt und inklusive des Überbezugs 2.813.747 neue Aktien gezeichnet. Die Einlage für 2.707.200 neue Aktien erfolgte als Sacheinlage in Form der Einbringung der Fairrank GmbH, darüber hinaus hat die united vertical media GmbH 106.547 Aktien gegen Bareinlage gezeichnet.

Die Angemessenheit des Bezugsverhältnisses im Rahmen der Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage des Fairrank-Anteils wurde zuvor durch eine Fairness Opinion einer international anerkannten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft bestätigt. Das Bezugsangebot endete am 10. September 2020 und war deutlich überzeichnet, so dass die maximal mögliche Anzahl von 3.893.000 neuen Aktien vollständig ausgegeben wurde.

Mit dem Erwerb der Fairrank GmbH haben wir unser strategisches Geschäftsmodell sinnvoll ergänzt und zugleich eine wichtige Basis für schnelleres Wachstum unserer Gesellschaft geschaffen. Wir haben zuvor lange nach einem Akquisitionsziel gesucht, das unser bestehendes Geschäft bereichert und uns neue Kundenzielgruppen erschließt.

Fairrank betreut die Online-Vermarktung von deutlich größeren Kunden mit entsprechend höheren Werbebudgets. Während 11880.com sich auf kleine und mittlere Unternehmen, sogenannte KMU, konzentriert – auf Handwerker, Solo-Dienstleister oder Restaurants – zählen zum Kundenkreis von Fairrank auch größere Unternehmen wie Hotelketten oder Industrieunternehmen. Nun können wir mit einem Team kleine und auch größere Unternehmen online noch effizienter vermarkten. Auch in unseren Partnerschaften mit Google und Microsoft genießen wir als größerer Player jetzt entsprechende Vorteile, die wir an unsere Kunden weitergeben können.

Unmittelbar nach Abschluss des Vertrages über die Einbringung der Fairrank Ende August 2020 haben wir den Integrationsprozess gestartet und alle operativen Bereiche zusammengeführt. Um den größeren Kunden, die in der Betreuung intensiver sind, zukünftig besser gerecht zu werden, haben wir entschieden, ein kleines, effektives Key Account-Team aufzubauen, das sich bundesweit um diese Kunden kümmert und zugleich neue akquiriert.

Der Integrationsprozess ist weitgehend abgeschlossen. Nun geht es noch um die Feinabstimmung, damit beide Partner zu einem erfolgreichen Unternehmen zusammenwachsen können. Aus meiner Sicht passen wir auch kulturell gut zueinander, so dass ich sehr optimistisch bin, dass wir gemeinsam viel erreichen werden.

Im Zuge der Akquisition haben wir auch begonnen, unsere starke Marke 11880 zu analysieren, sie auf ihre Werte zu überprüfen und gegebenenfalls in Zukunft an einigen Stellen neu zu positionieren. Unser Ziel ist es,

auch in der Online-Welt das Vertrauen in die 11880 noch weiter zu stärken. Bei unserer Analyse gehen wir den Fragen nach, was für uns strategisch wichtig sein wird und wie wir die Marke zukünftig entsprechend ausrichten wollen. Dieser Prozess ist gerade in vollem Gang. Im Herbst werden wir Sie dazu mit weiteren Informationen versorgen können.

Meine Damen und Herren, uns ist 2020 etwas gelungen, das die 11880 Solutions AG hervorhebt: Wir haben unsere zu Beginn des Jahres – noch vor Corona – ausgegebene Ergebnisprognose vollumfänglich erfüllen können. Unsere Umsatzprognose lautete Anfang 2020 47,8 Millionen bis 51,0 Millionen Euro, im Zuge der Fairrank-Übernahme haben wir sie auf 48,5 bis 52,5 Millionen Euro angehoben. Mit einem Umsatz von 50,8 Millionen Euro haben wir sowohl die ursprüngliche als auch die angepasste Prognose am oberen Ende erfüllt. Die EBITDA-Guidance lag zwischen 1,7 und 3,2 Millionen Euro, die wir mit 3,0 Millionen Euro ebenfalls erfolgreich realisiert haben.

Das Krisenjahr 2020 hat der Digitalisierung in Deutschland einen großen Schub verpasst, denn insbesondere kleine Unternehmen, die eine Online-Vermarktung bis dato für überflüssig hielten, haben im Lockdown gelernt, dass das Netz die unerlässliche Brücke zu ihren Kunden ist. Davon haben wir profitiert und konnten die Anzahl an Vertragskunden auch im Corona-Jahr weiter steigern.

Auf Produktseite haben wir in unserem Digitalgeschäft den Fokus auf eine höhere Nutzerfreundlichkeit unserer Portale und auf mehr Effizienz unserer Angebote gelegt. Mit Erfolg, denn die User-Zahlen unserer Portale sind in den vergangenen Monaten wieder angestiegen. Bei werkenntdenBESTEN verzeichnen wir mittlerweile deutlich mehr als 100 Millionen Bewertungen.

Unsere Fachportale wurden überarbeitet und klarer strukturiert. Der Besucher erkennt den Mehrwert jetzt noch schneller und wird direkt und einfach zu dem passenden Dienstleister vermittelt. Werfen Sie beispielsweise einen Blick auf

www.11880-maler.com, dann sehen Sie, wie wir die Fachportale noch einmal optimiert haben.

Im vierten Quartal 2020 haben wir mit dem ersten gemeinsam entwickelten Produkt die Synergien zwischen der 11880 Solutions AG und der Fairrank GmbH wertgeschöpft. Das neue Angebot Mein SEO bietet auch kleineren Unternehmen die Möglichkeit, ohne eigenes Know-how gut sichtbar online präsent zu sein. Unser Produktmanagement hat zum Thema Suchmaschinenmarketing im ersten Quartal 2021 außerdem eine neue Fach-Seite entwickelt, die Unternehmern praktische Tipps liefert, wie sie ihr Angebot mit 11880-Unterstützung bei den großen Playern Google und Microsoft noch besser vermarkten können.

Gerade haben wir außerdem begonnen, in einer ersten Testphase die Akzeptanz verschiedener Social Media-Werbeprodukte zu analysieren, die wir in den vergangenen Monaten entwickelt haben. Wir sind sehr zuversichtlich, dass sie vom Markt gut angenommen

werden, denn die Social Media-Kanäle sind ein wesentlicher Bestandteil einer effizienten Online-Vermarktung.

Außerdem werden wir unsere Unternehmenskunden zukünftig mit einem speziellen Consent Management Tool dabei unterstützen, ihr komplettes Online-Angebot DSGVO-konform zu gestalten. Dieses Tool ist für die zweite Jahreshälfte geplant.

Zusätzlich zu unseren Werbeeinträgen Bronze, Silber und Gold haben wir jetzt noch einen Werbeeintrag Platin entwickelt, der deutlich mehr Möglichkeiten bietet und individuell ausbaubarer ist als das bekannte Gold-Paket. Er ist insbesondere für Unternehmen gedacht, für die die Website ein zentraler Bestandteil ihres Geschäfts ist und die online sehr aktiv sind.

In unserem Legacy Business, unserem ehemaligen Kerngeschäft, ist es im vergangenen Jahr gelungen, den Umsatz trotz des marktbedingten, rückläufigen Anrufvolumens zu stabilisieren. Das ist eine

außerordentliche Leistung, auf die wir sehr stolz sind. Zum einen hat die Kooperation mit FRED 11811 für zusätzliche Auskunftsanrufe gesorgt, und zum anderen überzeugt unsere hohe Qualität im Bereich Call Center Services immer stärker. Bestehende Kunden haben ihr Auftragsvolumen im vergangenen Jahr erweitert, neue Kunden sind hinzugekommen.

Wir haben uns in diesem Bereich sehr gut etabliert und genießen als Qualitätsdienstleister, der bereits seit 25 Jahren in diesem Bereich aktiv ist, eine ausgezeichnete Reputation. Durch die KI-Software, die wir seit rund eineinhalb Jahren im Einsatz haben, hat sich die Qualität unserer Gespräche noch einmal verbessert. Die Software erkennt die Stimmung, in der sich der Anrufer gerade befindet und ermöglicht unseren Mitarbeitern, gezielt darauf einzugehen und den Anruf mit der entsprechenden Tonlage entgegenzunehmen.

In den kommenden Monaten wollen wir das Geschäft mit unseren bestehenden Großkunden weiter ausbauen und uns mehr Volumen sichern. In diesem Jahr haben

wir auch einige Neukunden im Bereich E-Mobilität akquirieren können und wollen in den nächsten Monaten weitere hinzugewinnen.

Um zukünftig an Ausschreibungen für öffentliche Institutionen teilnehmen zu können, streben wir derzeit eine ISO 9001-Zertifizierung an. Mit dem Beleg über ein robustes Management-System zu verfügen, werden wir dann im öffentlichen Bereich leichter Kunden akquirieren können.

Der Tagesordnung zu unserer heutigen Hauptversammlung habe Sie entnommen, dass wir heute über einen Vorratsbeschluss für etwaige Kapitalmaßnahmen abstimmen lassen. Wir werden das erfolgreiche Wachstum unserer Gesellschaft weiter energisch vorantreiben und – sollten sich entsprechende Möglichkeiten bieten – das Momentum nutzen, um Wachstum zu beschleunigen. Um dabei über ein größtmögliches Maß an Flexibilität zu verfügen, haben wir einen Beschluss zur Auffüllung des

genehmigten Kapitals in dem gesetzlich möglichen Umfang auf die Tagesordnung gesetzt.

Wie bereits erläutert, war das Geschäftsjahr 2020 für unser Unternehmen sehr erfolgreich.

Folien Zahlen FY 2020

Im ersten Quartal 2021 konnten wir den positiven Trend fortsetzen.

Folien Zahlen Q1 2021

Was haben wir uns für die nächsten Monate vorgenommen? Wie geht es weiter?

Auf operativer Ebene werden wir in den kommenden Wochen unser großes internes IT-Projekt mit dem Codenamen „Einstein“ abschließen. Dann werden wir mit der Modernisierung unserer kompletten IT-Unternehmensinfrastruktur und vielen

Prozessoptimierungen eine ganz wichtige Basis für weiteres Wachstum geschaffen haben.

Nach Abschluss des Integrationsprozesses mit Fairrank werden wir nach der erfolgreichen Umsetzung dieser beiden Großprojekte wieder mehr Freiraum für kreative Ideen haben werden. Wir werden unseren Erfolgstrend weiter fortsetzen und weiterwachsen, denn:

Mit einem Umsatzziel von 100 Millionen Euro wollen wir die klare Nummer 1 in Deutschland werden, wenn es um die Online-Vermarktung kleiner und mittlerer Unternehmen geht.

Unsere Strategie, um dieses Ziel zu erreichen, beruht auf drei gleichberechtigten Säulen:

1. Kooperationen mit verlässlichen Partnern, die zu uns passen und unser Wachstum beschleunigen,
2. Erweiterungen unserer Geschäftsbereiche durch Zusammenschlüsse oder Akquisitionen,

3. andauernde Optimierung unserer Prozesse und Produkte.

Wir haben uns dazu entschieden, bei allen Wachstumsschritten unseren Fokus weiterhin auf Profitabilität zu legen. Natürlich wird unser Augenmerk auch weiterhin auf dem Neukundenwachstum liegen, der Kundenwert bekommt in Zukunft jedoch eine noch höhere Priorität.

Nun übergebe ich unserem Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Dr. Wiesbrock das Wort. Zuvor möchte ich mich noch bei ihm und allen Mitgliedern des Aufsichtsrats für Ihre Unterstützung im vergangenen Jahr bedanken.

Ein herzliches Dankeschön geht auch im Namen des gesamten Teams an alle Aktionäre, die uns ihr Vertrauen schenken! Ich versichere Ihnen, dass wir Tag für Tag daran arbeiten, unser Unternehmen mit hohem Einsatz, viel Kreativität und Hartnäckigkeit erfolgreich weiterzuentwickeln.

Und natürlich auch vielen Dank an alle Mitarbeiter unseres Unternehmens, ohne die wir den erfolgreichen Weg der letzten Jahre niemals hätten gehen können. Ich bin stolz auf dieses Super-Team.

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionäre, ich freue mich auf die kommenden zwölf Monate, in denen sicherlich wieder sehr viele spannende Dinge bei uns passieren werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!