

Rede anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung
der 11880 Solutions AG

Essen, 19. Juni 2024

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,

herzlich willkommen zu unserer ordentlichen
Hauptversammlung! Ich freue mich, Sie zahlreich begrüßen zu
dürfen.

Vorab möchte ich anmerken, dass ich in meinen Ausführungen
der Einfachheit halber auf die Verwendung
geschlechtsspezifischer Anreden und Sprachformen verzichte.
Meine Anrede- und Sprachformen gelten natürlich für alle
Geschlechter.

Ich möchte Ihnen nun über das Geschäftsjahr 2023 berichten, das für unser Unternehmen ein sehr besonderes Jahr war: 2023 geht als Jahr der Trendwende in unsere fast dreißigjährige Geschichte ein.

Warum?

Vor einem Jahr habe ich Ihnen an gleicher Stelle erstmals von unserem Kurswechsel berichtet, den wir im Januar 2023 beschlossen haben. Zu diesem Zeitpunkt haben wir entschieden, den Wachstumskurs unserer Gesellschaft vorübergehend zu verlassen, um uns auf eine nachhaltige Profitabilität zu fokussieren. Auf Basis dieser Entscheidung haben wir der 11880 Solutions AG ein umfassendes Effizienzprogramm verordnet. Dabei haben wir keinen Stein auf dem anderen gelassen und Produkte, Prozesse und Strukturen optimiert. Wir haben unsere interne Organisationsstruktur verschlankt, Hierarchien abgebaut und die Berichtswege noch einmal verkürzt.

Wir haben die Bereiche Produkt und Vertrieb verschmolzen, um schneller und flexibler auf Anforderungen und Wünsche unserer Kunden reagieren zu können. Wir haben mit

Unterstützung einer selbstentwickelten KI-Lösung unsere Kundenqualität deutlich verbessert, und:

Wir haben unser Geschäft trotz des umfangreichen Effizienzprogramms weiterentwickelt!

Mit der Akquisition der Ormigo GmbH Ende August 2023 sind wir erfolgreich in den Pay-per-Lead-Markt eingestiegen – ein strategischer Schritt, den wir schon lange geplant haben, den wir aber aus eigener Kraft zuvor nicht realisieren konnten.

In unserem Legacy-Geschäft, im dem das Anrufvolumen bei der Telefonauskunft 2023 erneut sehr stark rückläufig war, haben wir mit innovativen Lösungen wie dem 11880-Sprachbot neue Kundengruppen für unsere Call Center Services interessieren können.

Meine Damen und Herren, es ist uns gelungen, im Geschäftsjahr 2023 unter erneut anspruchsvollen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen einerseits mit großer Kostendisziplin einen positiven operativen Cashflow zu erwirtschaften und andererseits unser Geschäft weiterzuentwickeln.

Lassen Sie mich nun im Detail erläutern, was wir im vergangenen Geschäftsjahr alles angestoßen und auf den Weg gebracht haben.

Im Digitalgeschäft, das den größten Anteil des Gruppenumsatzes erwirtschaftet, ist die Gesamtzahl unserer Kunden nun zugunsten der Kundenqualität und niedrigerer Forderungsverluste wie geplant etwas zurückgegangen. Mit Unterstützung einer KI-Lösung können wir jetzt schon im Vorfeld die Bonität unserer potenziellen Kunden besser einordnen und so späteren Forderungsverlusten effizienter vorbeugen.

Parallel dazu haben wir im vergangenen Jahr die Bestands- und Neukundenprozesse optimiert, um die Zusammenarbeit mit unseren Kunden noch langfristiger und stabiler zu gestalten. Darüber hinaus haben wir die am stärksten genutzten Fachportale überarbeitet, damit wir unseren Kunden noch gezielter passende Leads zuführen können.

Unser Addressable TV (ATV)-Angebot haben wir 2023 weiter ausgebaut und die Bekanntheit mit speziellen Webinaren und Informationsveranstaltungen gesteigert. ATV ist seit seinem Start erfolgreich und wird sehr gut angenommen. Mit ATV

können auch kleinere Unternehmen lokal ohne Streuverluste und mit einem geringen Budget im Fernsehen werben. Das Produkt bietet also eine sehr attraktive Möglichkeit, um im Massenmedium TV zu werben. Wir können schon jetzt mehr als zweihundert ATV-Kunden verzeichnen, die Nachfrage ist nach wie vor groß.

Schon vor einigen Jahren haben wir begonnen, unser Digitalgeschäft um Pay-per-Lead zu erweitern, jedoch ist es uns nicht nachhaltig gelungen, uns in diesem wachsenden Markt aus eigener Kraft zu etablieren. Ende August 2023 haben wir die sich bietende Chance genutzt und mit der Kölner Ormigo GmbH im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung einen der führenden Anbieter im Pay-per-Lead-Markt übernommen.

Die Kapitalerhöhung erfolgte aus dem Genehmigten Kapital 2020 und der Vorstand hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats von der ihm von der Hauptversammlung erteilten Ermächtigung Gebrauch gemacht, für den Fall einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen – wie etwa hier zum Erwerb von Unternehmen – das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen.

Somit hat die Gesellschaft die Möglichkeit erhalten, auf die sich ihr bietende Gelegenheit zum Erwerb der Ormigo flexibel zu reagieren und gleichzeitig die Liquidität der Gesellschaft zu

schonen. Der Erwerb der Ormigo hätte nicht aus anderen freien Mitteln der Gesellschaft erfolgen können.

Die Durchführung einer Barkapitalerhöhung mit Bezugsrecht statt einer Sachkapitalerhöhung und ein Erwerb der Ormigo aus diesen Mitteln oder eine gemischte Sach- und Barkapitalerhöhung mit Bezugsrecht waren keine realistischen Alternativen, da der Börsenkurs der Aktie zu dem Zeitpunkt der Beschlussfassung deutlich unter einem Euro lag und eine Barkapitalerhöhung mit Bezugsrecht daher praktisch ausschied.

Der Vorstand hat bei der Ausnutzung des Genehmigten Kapitals die Bewertungsrelation zwischen der Gesellschaft und der Ormigo GmbH sorgfältig geprüft und im wohlverstandenen Interesse der Gesellschaft und der Aktionäre den Ausgabebetrag der neuen Aktien und die weiteren Bedingungen der Aktienausgabe festgelegt. Die Werthaltigkeit der Sacheinlage wurde im Sacheinlagenprüfbericht einer anerkannten deutschen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die gerichtlich als Sacheinlagenprüfer bestellt wurde, bestätigt.

Aus den vorstehenden Erwägungen war der unter Beachtung der Vorgaben des Genehmigten Kapitals 2020 bei dessen

Ausnutzung vorgenommene Bezugsrechtsausschluss
insgesamt sachlich gerechtfertigt.

Ormigo ist seit 20 Jahren im Pay-per-Lead-Geschäft aktiv und arbeitet schon seit vielen Jahren mit mehr als 300 Hersteller-Partnern aus wichtigen Produktbereichen wie Kopierern, Kaffeeautomaten, Wasserspendern, Software, Sicherheitssystemen, Bürobedarf oder Telekommunikation zusammen.

Mit der Ormigo GmbH haben wir nun einen Fuß in diesem wichtigen Pay-per-Lead-Markt und haben zugleich neue Wachstumsmöglichkeiten für das gesamte Unternehmen geschaffen.

Zudem konnte die Gesellschaft im Oktober 2023 durch eine Barkapitalerhöhung aus dem Genehmigtem Kapital 2020 einen Mittelzufluss generieren, der zur schnelleren Etablierung im Pay-per-Lead-Geschäft und zur Umsetzung einer profitabilitätsgesteuerten Unternehmensstruktur eingesetzt wurde. Diese Kapitalerhöhung erfolgte in Ausnutzung des gesetzlich vorgesehenen erleichterten Bezugsrechtsausschlusses. Die gesetzlichen Vorgaben wurden vollumfänglich eingehalten. Insbesondere hat der

Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenkurs nicht wesentlich unterschritten. Vielmehr war es so, dass der Ausgabebetrag der neuen Aktien in Höhe von EUR 1,05 den Börsenkurs, der zu diesem Zeitpunkt deutlich unter einem Euro lag, überschritten hat.

Die Aktionäre, die neue Aktien gezeichnet haben, haben die Kapitalerhöhung trotz eines Börsenkurses von unter einem Euro genutzt, um ihr bestehendes, starkes Engagement in die Gesellschaft zu stärken. Gleiches gilt auch für mich als Vorstand, denn auch ich habe die Kapitalerhöhung mitgezeichnet. Es war nicht davon auszugehen, dass auch Kleinaktionäre neue Aktien zu einem Preis von EUR 1,05 gezeichnet hätten.

Aus den vorstehenden Erwägungen war der unter Beachtung der Vorgaben des Genehmigten Kapitals 2020 bei dessen Ausnutzung vorgenommene Bezugsrechtsausschluss insgesamt sachlich gerechtfertigt.

Eines unserer wichtigsten Portale ist werkenntdenBESTEN, die Suchmaschine für Online-Bewertungen, die in Deutschland einzigartig ist und sich einer immer größeren Beliebtheit erfreut. Im vergangenen Jahr haben wir hier den Branchen-Award eingeführt, den wir jährlich an die am besten bewerteten

Unternehmen nach Branchen und Regionen verleihen. Diese Auszeichnung wird von unseren Kunden sehr gut angenommen, viele nutzen den Award für lokale und regionale Werbung und steigern so zugleich den Bekanntheitsgrad von werkenntdenBESTEN.

Anfang dieses Jahres sind wir außerdem mit einem neuen Produkt für effizientes Bewertungsmanagement an den Start gegangen, das seither sehr gut angenommen wird: Für ein geringes monatliches Budget von unter zehn Euro werden Unternehmer nicht nur zuverlässig über neue Bewertungen informiert, sondern können ihre Kunden auch ganz einfach zur Abgabe von Bewertungen motivieren. Zusätzlich haben sie die Möglichkeit, die abgegebenen Bewertungen noch effizienter für die Vermarktung ihres Unternehmens einzusetzen. Das neue Angebot ist zugleich ein sehr gutes Einstiegsprodukt in die 11880-Welt und damit für uns ein guter Hebel, neue Kundengruppen zu erschließen.

Auch in unserem zweiten Geschäftsbereich Telefonauskunft erschließen wir uns mit der Entwicklung eines Sprachbots neue Kundengruppen. Mit dem Sprachbot werden Anrufe schnell entgegengenommen und einfache Anliegen direkt gelöst. Immer mehr kleinere Unternehmen zeigen Interesse an

dieser KI-Lösung zur Verbesserung ihrer Kundenservice-Qualität.

Für unsere Call Center Services konnten wir 2023 ebenfalls weitere Kunden gewinnen und das Auftragsvolumen bei bestehenden Kunden ausbauen, so dass wir den marktbedingten Rückgang der Telefonauskunft weiter kompensieren konnten. Neben zwei Großkunden, bei denen das Auftragsvolumen in den vergangenen Jahren immer weiter gestiegen ist, haben wir mittlerweile das Kundenmanagement vieler kleinerer Unternehmen übernommen. Insbesondere im Mobilitätsbereich ist 11880 ein sehr gefragter Call Center-Dienstleister.

Das ist ein großer Erfolg, denn 2023 ist das Anrufvolumen bei unserer Telefonauskunft 11880 erneut um 25 Prozent zurückgegangen. Um diesen Geschäftsbereich für die Zukunft zu stärken, haben wir vor rund sechs Jahren mit der Einführung der Call Center Services einen Strategiewechsel eingeleitet, den wir erfolgreich und nachhaltig umgesetzt haben.

Die Deutsche Telekom hat Anfang Mai bekanntgegeben, dass sie ihre Auskunft 11833 zum Jahresende 2024 einstellen wird.

Damit wird die 11880 einziger bekannter Anbieter für telefonische Unterstützung zu sämtlichen Themen des täglichen Lebens.

Verehrte Damen und Herren, wir haben im Geschäftsjahr 2023 nicht nur eine wirtschaftliche Trendwende eingeleitet, sondern unser Geschäft parallel dazu ausgebaut und die Weichen für weiteres Wachstum gestellt.

In diesem Geschäftsjahr arbeiten wir genauso weiter. Im ersten Quartal 2024 konnten Sie bereits sehen, dass wir unser EBITDA gegenüber dem Vorjahreszeitraum fast verdreifacht haben. 2024 wollen wir ein EBITDA auf Jahresbasis zwischen 3,1 und 4,6 Millionen Euro erwirtschaften.

Bevor ich Ihnen im Anschluss die wichtigsten Finanzkennzahlen des Geschäftsjahres 2023 und des ersten Quartals 2024 präsentiere, möchte ich Ihnen noch einen kurzen Ausblick auf die kommenden Monate geben:

Nachhaltige Profitabilität und Effizienz bleiben weiterhin unsere wichtigsten Ziele, an denen wir unsere Arbeit ausrichten. Dabei werden wir auch zukünftig immer ein kritisches Auge auf alle Produkte und ihre erforderlichen Investitionen werfen und uns

auf die Angebote fokussieren, die klare Wachstumsperspektiven aufzeigen.

Im Digitalgeschäft konzentrieren wir uns vorrangig auf die Verbesserung des Kundenwerts (Customer Life Value), auf eine langfristige Kundenbindung und eine stärkere Monetarisierung von werkenntdenBESTEN-Kunden.

Nachdem wir die erfolgreiche Suchmaschine in den vergangenen Jahren aufgebaut haben und zu einem marktführenden Angebot für Online-Bewertungen entwickelt haben, werden wir uns nun stärker auf die Wertschöpfung konzentrieren und unsere Kunden mit günstigen Produkten bei der Vermarktung ihrer Angebote unterstützen. Diese Produkte werden so einfach konzipiert sein, dass sie keine Mediaberatung erfordern, sondern schnell und einfach online gebucht werden können.

Mit einer neuen Lösung unseres KI-Experten-Teams werden Bewertungsinhalte zukünftig kategorisiert, so dass sie von Nutzern deutlich schneller und gezielter gefunden werden können. Das wird nicht nur die Anwendung für Nutzer erleichtern, sondern auch den bewerteten Unternehmen große Vorteile verschaffen.

Wir sind sicher, dass werkenntdenBesten damit noch schneller wachsen wird!

Wie zuvor schon erwähnt, ist auch ATV ein nachgefragtes Angebot, das in jedem Fall weiteres Wachstum verspricht. Daher werden wir unsere Mediaberatung für ATV weiter ausbauen und auch hier Angebote für verschiedene Budgets entwickeln. Mit einem günstigen Einstiegsprodukt, das wir breit vermarkten werden, wollen wir auch hier neue Kundengruppen erschließen.

Die Entwicklung bei unseren beiden Töchtern Fairrank und Ormigo ist in diesem Jahr sehr positiv: Nachdem der Umsatz bei Fairrank schon 2023 um 12 Prozent gegenüber Vorjahr gewachsen ist, haben wir für das laufende Geschäftsjahr ein erneutes Wachstum von 15 bis 20 Prozent ins Visier genommen.

Auch bei Fairrank ist der Ausbau des Produktportfolios um Social Media Ads, Digital-out-of Home-Werbung oder ATV die Basis für die strategische Weiterentwicklung zu einem technologiegetriebenen Dienstleister, der seine Unternehmenskunden erfolgreich in die Zukunft führt.

Ormigo wird sein Geschäft in diesem Jahr auf neue Branchen wie beispielweise Finanzdienstleistungen, Service-Roboter und Fuhrpark- und Flottenmanagement ausweiten. So sollen Gesamtumsatz und Profitabilität gesteigert und die Marktposition weiter gestärkt werden.

Das Team in unserem Legacy Business ist sehr innovativ. Es wird auch in diesem Jahr mit neuen Produkten überraschen und mit KI-Lösungen die 11880-Servicequalität unserer Call Center Services steigern. Wenn die Call Center Services erfolgreich wachsen, gelingt es uns auch in diesem Jahr das rückläufige Geschäft der Telefonauskunft weitgehend zu kompensieren.

Mit Spannung sehen wir dem Jahresende entgegen, wenn die Deutsche Telekom ihren 11833-Auskunftsdienst einstellt und die 11880 der einzige bekannte Anbieter für die spontane Hilfe am Telefon sein wird.

Ich bin sehr stolz auf unser gesamtes Team, das immer nach neuen Lösungen sucht, um die 11880 Solutions AG zu einem zukunftsorientierten Dienstleister weiterzuentwickeln. Ich bin sehr begeistert von der Vielzahl an KI-Lösungen, die unser Experten-Team zu Beginn des Jahres präsentiert hat, um

unsere Prozesse 2024 zu optimieren. Neben den bereits zuvor erwähnten Lösungen bei werkenntdenBESTEN werden wir auch Dinge wie die Leadverteilung oder Website-Produktion für unsere Kunden noch konkreter und schneller gestalten. Mit dem Einsatz künstlicher Intelligenz können wir an vielen Stellen in unserem Unternehmen im Sinne unserer Kunden und Verbraucher noch besser werden.

Meine Damen und Herren, Sie sehen, auch in diesem Jahr haben wir uns sehr viel vorgenommen und freuen uns, wenn Sie diesen Weg mit uns gehen. Uns ist bewusst, dass die Entwicklung unserer Aktie im vergangenen Jahr keinen Grund für große Freudensprünge lieferte, aber wir sind sicher, dass sich die positive Unternehmensentwicklung zukünftig auch im Aktienkurs widerspiegeln wird.

Ich möchte Ihnen nun noch die wichtigsten Kennzahlen des Geschäftsjahres 2023 und des ersten Quartals 2024 präsentieren.

Im Geschäftsjahr 2023 haben wir einen Umsatz von 57,05 Millionen Euro erwirtschaftet, 2022 belief sich der Umsatz auf 56,02 Millionen Euro. Das EBITDA lag 2023 bei 2,64 Millionen Euro, im Vorjahr 2022 bei 2,38 Millionen Euro. Damit haben wir

sowohl beim Umsatz als auch beim EBITDA die Vorjahreswerte und die Prognose 2023 übertroffen.

Sie sehen, auch 2024 hat sehr gut für uns begonnen, denn unser EBITDA liegt deutlich über dem Vorjahr!

Ich hoffe, dass ich Ihnen mit meinen Ausführungen einen guten Überblick zum aktuellen Status der 11880 Solutions AG geben konnte und bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.

Mein ganz herzlicher Dank geht auch an die Damen und Herren des Aufsichtsrats für die immer gute Zusammenarbeit und Unterstützung bei allen Themen rund um unser Unternehmen. Ich persönlich freue mich sehr, wenn wir nach der sich anschließenden Neuwahl zum Aufsichtsrat auch in den kommenden Jahren wieder in der bewährten Konstellation zusammenarbeiten würden.

Das gesamte Team der 11880 Solutions AG hat im vergangenen Jahr mit hohem Engagement und Motivation dazu beigetragen, dass unser Unternehmen die Trendwende geschafft hat. Dafür danke ich allen Mitarbeitern, Ihr seid großartig!

Ich übergebe nun das Wort an den Aufsichtsratsvorsitzenden
Herrn Dr. Wiesbrock, vielen Dank und auf Wiedersehen!