11 88 0.com
Da werden Sie geholfen.

Jahresabschluss 2025 & Q1-Ergebnisse 2026

Christian Maar, CEO

23.04.2026

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 GJ 2025

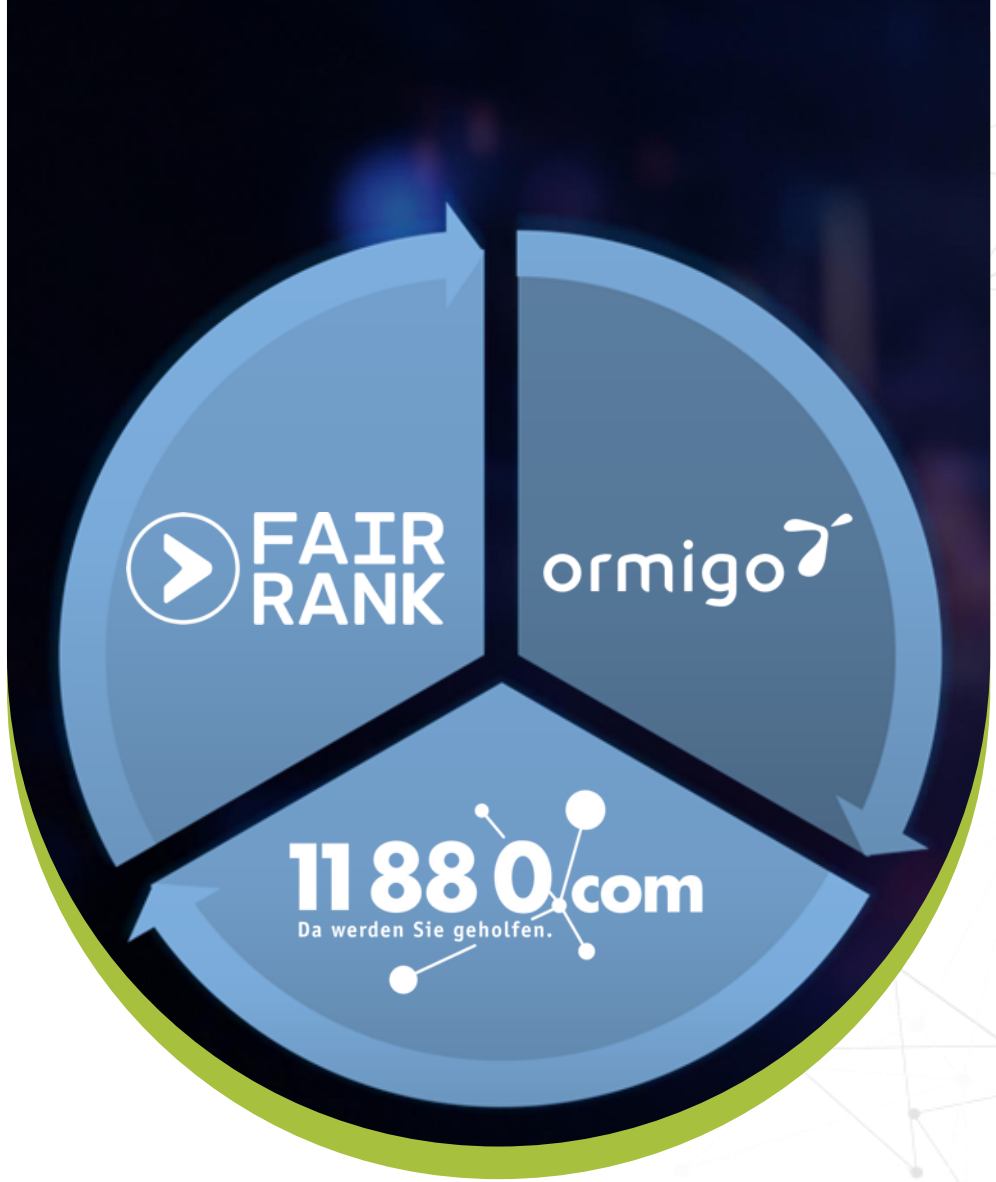
03 Finanzkennzahlen Q1 2026

01

Überblick 11880

ERFOLGE 2025

- **Stabiler Umsatz** trotz herausfordernder wirtschaftlicher Rahmenbedingungen
- Deutliche Steigerung der Kundenzahl bei **werkenntdenBESTEN**
- **Steigerung des Kundenmehrwerts** durch gezielten Einsatz intelligenter **KI-Lösungen** in Prozessen und Produkten
- Erfolgreicher Launch des 11880 Social Media-Ads-Produkts
- Bei den Tochtergesellschaften **Fairrank** und **Ormigo** wurde erfolgreich der **Grundstein** für die **Hebung** von **Synergien** gelegt.
- **Umzug** ins neue Essener **Headquarter**



Produkt-Portfolio

Wir sorgen bei unseren Kunden für das smarte Business von Morgen!

01 Digitale Präsenz

02 Geschäftsanbahnung

03 Performance Marketing

04 Bewertungsmanagement

05 Mitarbeiter-Management

06 Auskunfts- & Call-Center-Services

07 Hochgradige Individualisierung

11880.com

6.000
Angebots-anfragen pro Monat

37,3 Mio.
Nutzer pro Jahr

4,4 Mio.
gelistete Firmen

werkenntdenBESTEN

100M+
Bewertungen

Aus 50+
Portalen

2,6M+
Unternehmen

werkenntdenBESTEN hat die Ziele 2025 erreicht

Erfolgreiche Monetarisierung und Design-Optimierung

werkenntdenBESTEN

- Ende 2025: 20.000 zahlende wkdB-Kunden
- Ende 2025: jährlicher Kundenwert bei 2,7 Millionen Euro
- Erweiterung von Portal- und Produktfeatures um wichtige KI-Funktionen
- Neues Designportal

Social-Media-Ads sind gefragt und eröffnen neue Zielgruppen

Produkt überzeugte bereits zum Start

Social-Media-Ads

- Auftragswert: 320.000 €
- 102 Kunden
- Erweiterungen folgen: z.B. Werbung über Kundenprofile von 11880.com gesteuert, Videocontent in Kooperation mit Kunden
- Erweiterung auf neue Zielgruppe: Online-Shops und Digitale Dienstleister

Premium-Dienstleistungen für hochwertige, maßgeschneiderte CC-Lösungen

Qualität. Effizienz. Wachstum.

deinCallCenter.de
powered by 11880.com

Auskunfts- & CC-Services

1. Markenstärkung & Qualität

Neue Webseite: deinCallcenter.de

Gewinn des German Customer Awards 2025

TÜV-Nord-Rezertifizierung (DIN EN ISO 9001:2015)

Sichtbarkeit durch Social-Media-Aktivitäten

2. Ausbau des Leistungsportfolios

Rahmenvereinbarung für Übernahme mehrerer TV-Spenden-Galas

Internationalisierung im EU- und Non-EU-Segment, Ziel: Preisstabilität

3. KI-gestützte Effizienzsteigerung

Automatisierte (Kunden-)Reportings und Planungsprozesse

02 Finanzkennzahlen GJ 2025

Trotz angespanntem Gesamtumfeld wirtschaftlich stabiles Jahr 2025

EBITDA über und Umsatz unter Vorjahresniveau

WIRTSCHAFTLICHES GESAMTUMFELD

Weiterhin unsicheres/ indifferentes wirtschaftliches Gesamtumfeld. Laut Creditreform wurden im Geschäftsjahr 2025 rd. 23.900 Unternehmensinsolvenzen registriert – das ist der höchste Stand seit über 10 Jahren!

UMSATZENTWICKLUNG

Konzern-Umsatz EoY nahezu auf Vorjahresniveau.

CASHFLOW

EoY beträgt der Cash-Bestand 1,83 Mio. € und der Cashflow-EoY -0,59 Mio. €.

TELEFONAUSKUNFT

Umsatz EoY wie prognostiziert unter Vorjahresniveau.

DIGITAL

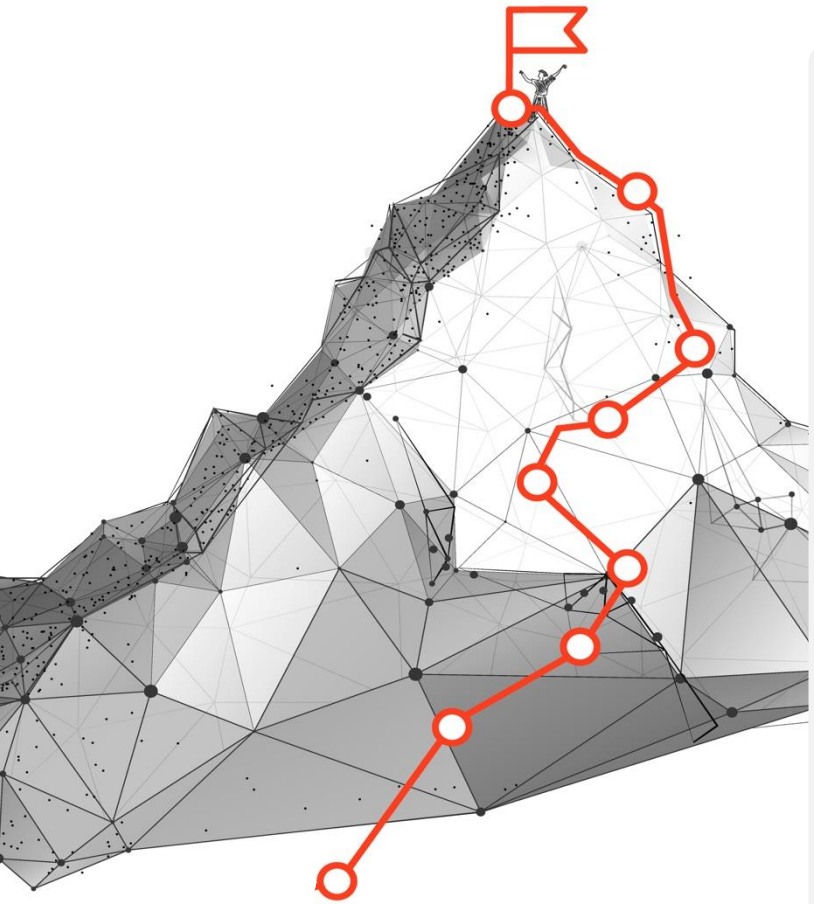
Umsatz EoY leicht unter Vorjahr.

STRATEGIE / PROJEKTE

Weiterverfolgung des Effizienz Cases zur Schaffung nachhaltiger Wachstumschancen. Einleitung Synergie Case FAIRRANK und Ormigo.

Die Guidance wurde in allen Punkten bestätigt

Zielwerte trotz des schwierigen Marktumfelds erreicht



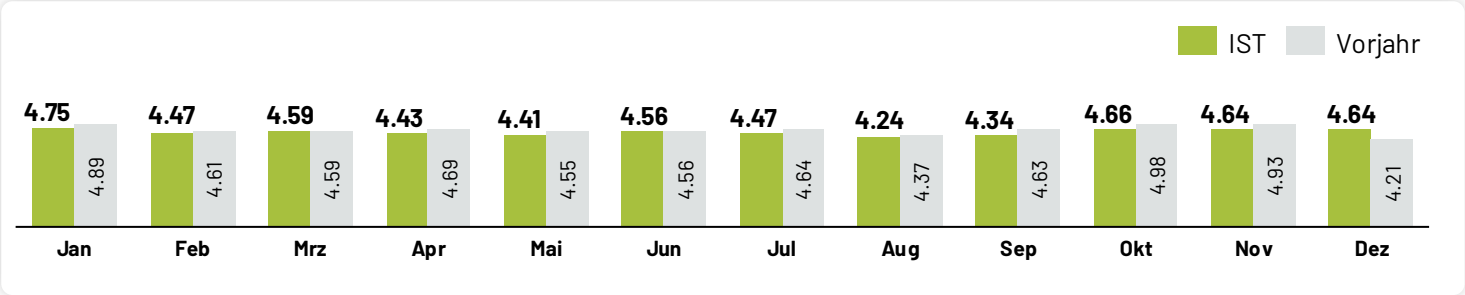
Guidance 2025

	Prognose 2025	IST EoY 2025
UMSATZ KONZERN	53 bis 57 Mio. €	54,20 €
EBITDA KONZERN	3,8 bis 4,8 Mio. €	4,12 Mio. €
CASH-BESTAND KONZERN	1,8 bis 2,5 Mio. €	1,83 Mio. €

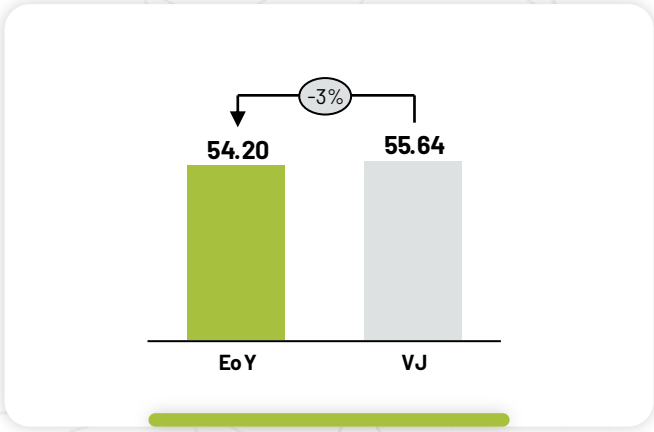
EBITDA und Umsatz für das GJ 2025 innerhalb der Guidance

Werte entsprechen den Erwartungen und spiegeln komplexes wirtschaftliches Gesamtumfeld

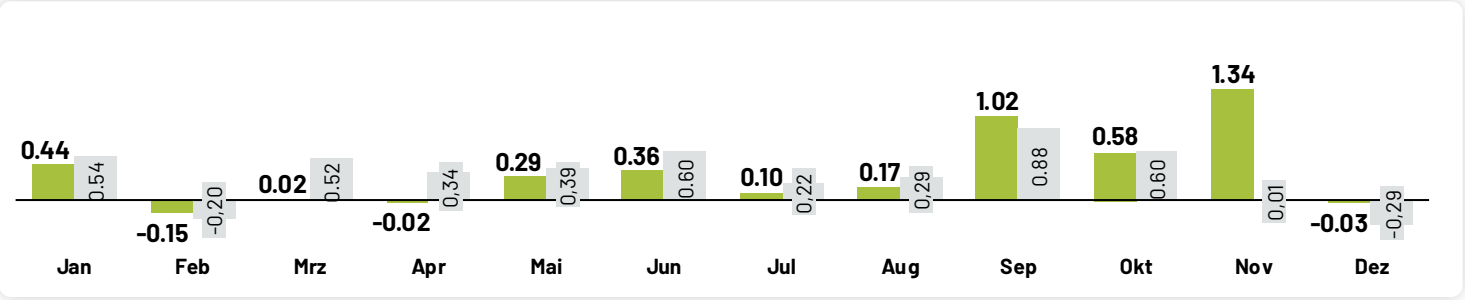
UMSATZ KONZERN 2025 IN MIO. €



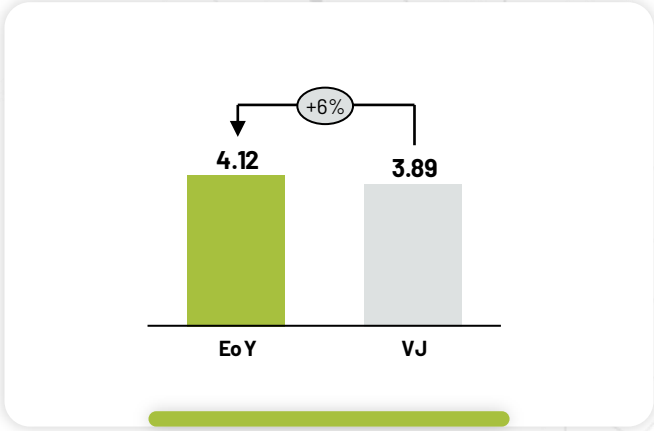
Guidance 2025: 53 – 57



EBITDA KONZERN 2025 IN MIO. €



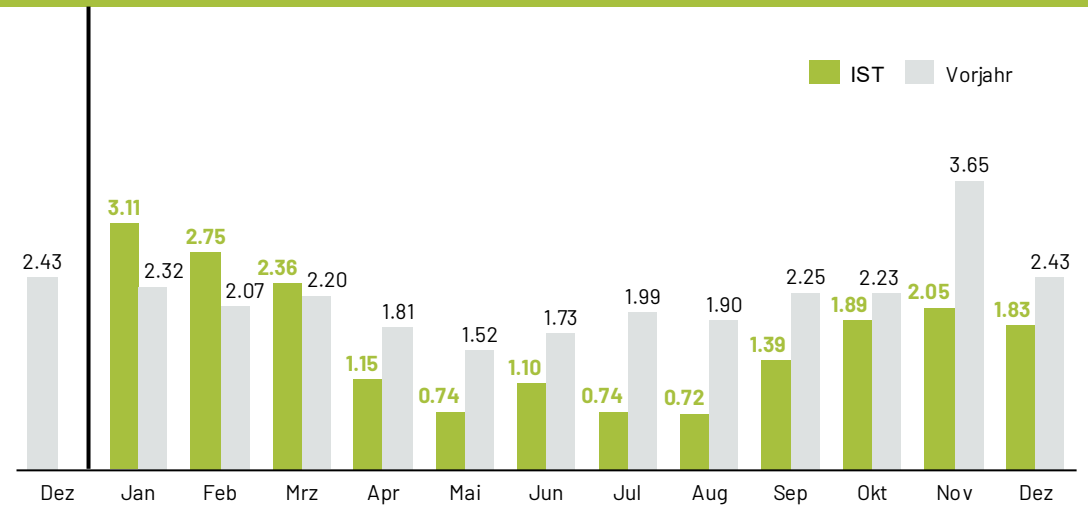
Guidance 2025: 3,8 – 4,8



Cash-Bestand EoY mit 1,83 Mio. € im Bereich der Guidance

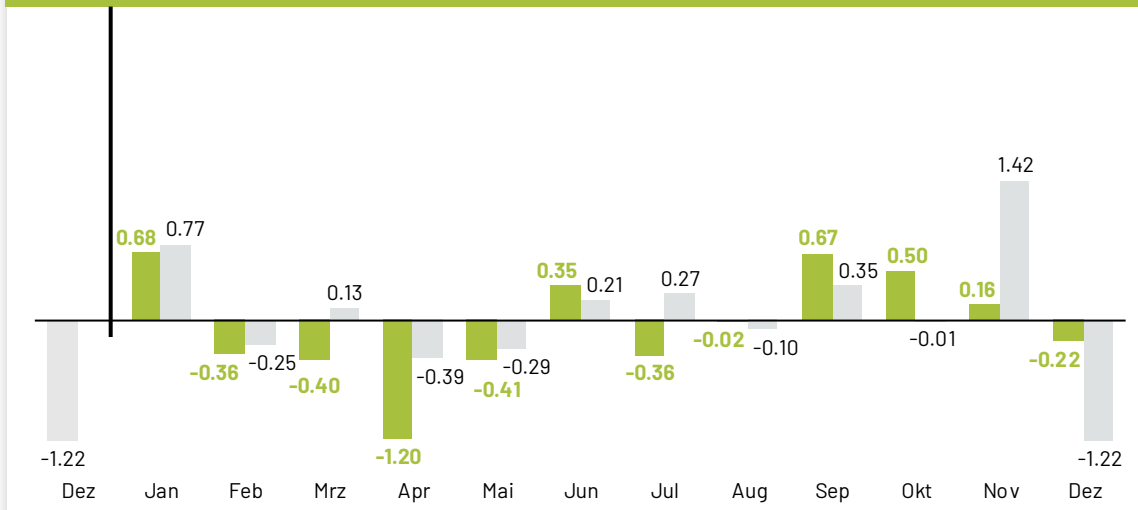
Cashflow EoY unter Vorjahresniveau

CASH-BESTAND KONZERN 2025 IN MIO. €



Guidance 2025: 1,8 – 2,5

CASHFLOW KONZERN 2025 IN MIO. €



EoY 2025: -0,59 | EoY 2024: 0,88

EBIT und EBITDA über Vorjahr

Effizienzverbesserungen als Haupttreiber

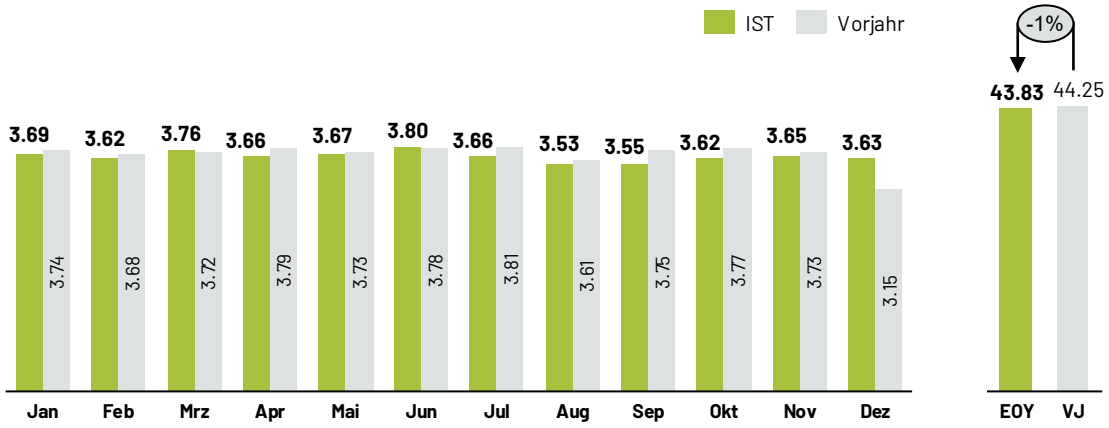
11880 SOLUTIONS-GRUPPE IN MIO. €

	12M 2025 IST	12M 2024 IST	%
Umsatzerlöse AKL	10,37	11,39	-9%
Umsatzerlöse Digital	43,83	44,25	-1%
UMSATZERLÖSE	**54,20**	**55,64**	**-3%**
Variable COGS	-28,01	-28,38	1%
Fixe COGS	-1,94	-2,15	10%
BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ	**24,26**	**25,12**	**-3%**
%	45%	45%	
Werbekosten	-0,40	-0,36	-13%
Personalkosten Overhead	-13,75	-14,79	7%
Abschreibungen	-4,02	-4,55	12%
Forderungsverluste	-3,09	-2,94	-5%
Sonstige Verwaltungskosten	-2,90	-3,31	13%
BETRIEBSERGEBNIS	**0,10**	**-0,83**	
EBITDA	**4,12**	**3,89**	**6%**

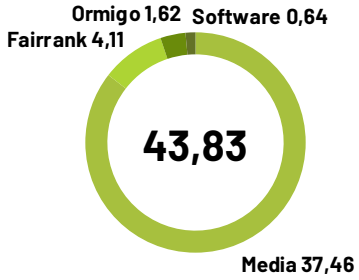
DIGITAL | DEEP DIVE

Umsatz-EoY unter Vorjahresniveau. Kundenbestand Media EoY >37.000 Kunden

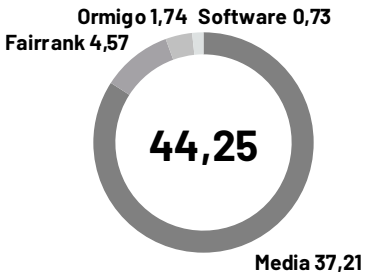
UMSATZ 2025 IN MIO. €



IST-EoY



2024-EoY



MEDIA LEISTUNGSKENNZAHLEN

	12M 2025 IST	12M 2024 IST	%
Ø ARPA Neukunden TS / FR	699 € / 16.368 €	765 € / 16.670 €	
Ø ARPA Gesamt	1.028 €	1.010 €	2%
Ø Abschlussquote TS	5,87%	5,85%	0%
KUNDEN	**37.018**	**39.633**	**-7%**
NETTO KUNDENWACHSTUM	**-2.615**	**-1.716**	**-52%**
FTE TS / CS / FR *	53 / 34 / 3	56 / 36 / 7	
Ø AEW je FTE TS / FR	10.968 € / 22.275 €	11.968 € / 25.873 €	

ARPA gesamt, Kundenzahl und Kundenwachstum inkl. FAIRRANK

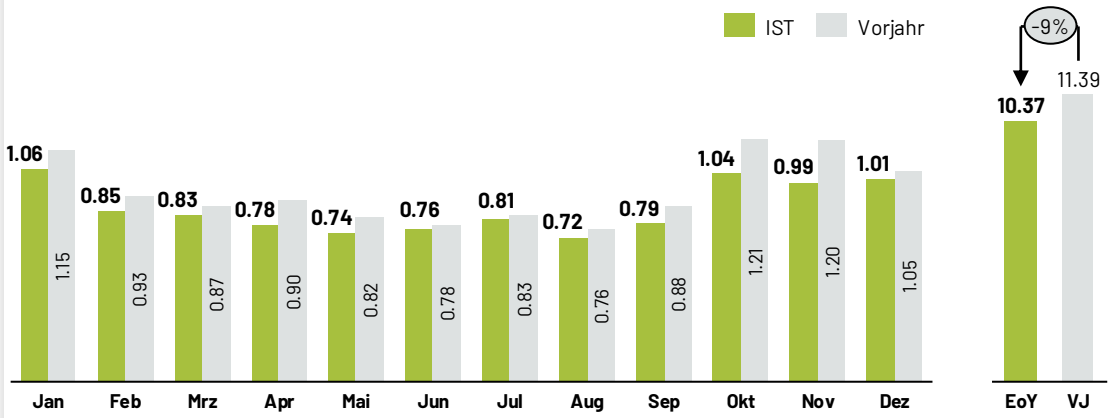
** aktueller Monat*

*** Ormigo GmbH erst ab 09/23 konsolidiert*

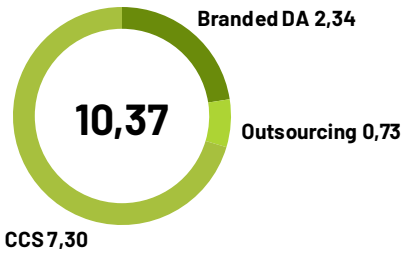
TELEFONAUSKUNFT | DEEP DIVE

Umsatz-EoY unter Vorjahr

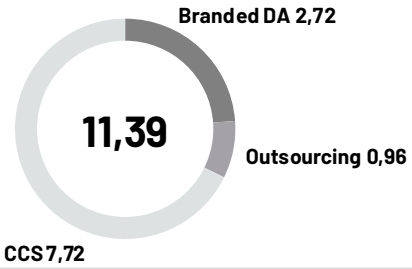
UMSATZ 2025 IN MIO. €



IST-EoY



2024-EoY

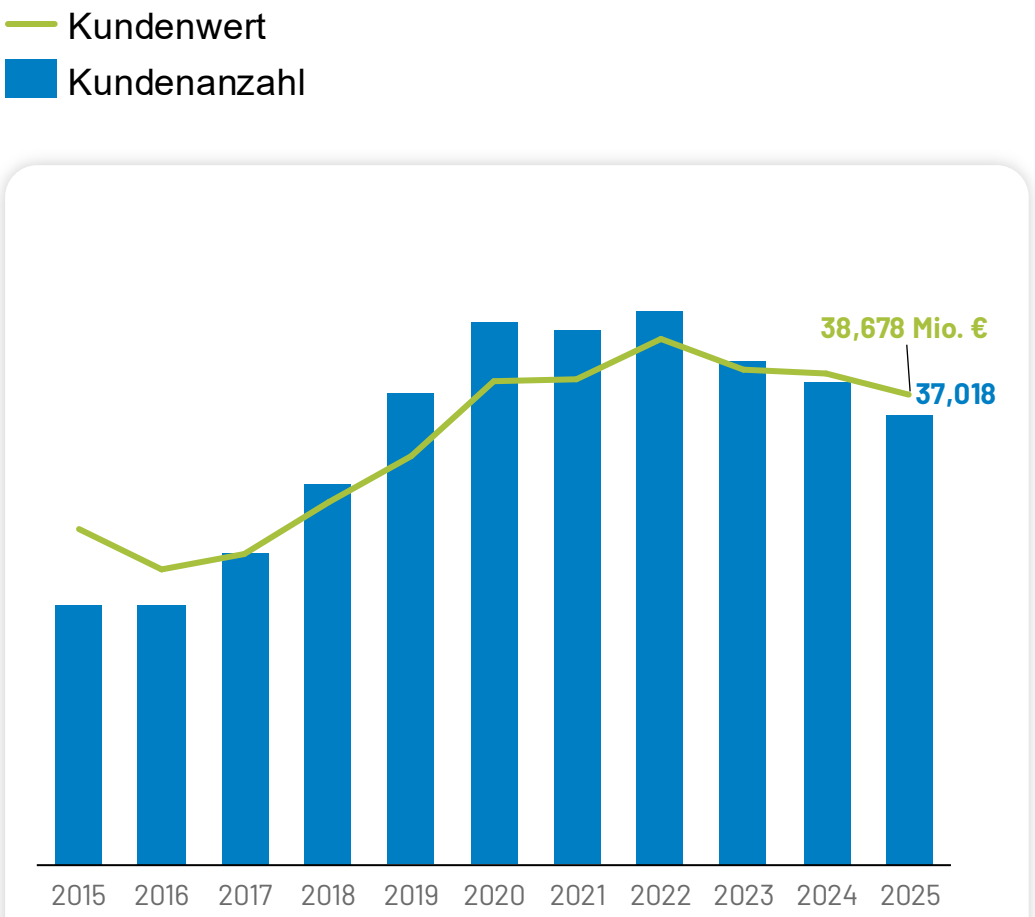


AUSKUNFT LEISTUNGSKENNZAHLEN

	12M 2025 IST	12M 2024 IST	%
FTE auf Payroll*	73,9	80,8	-9%
FTE Extern*	29,6	36,0	-18%
SUMME FTE	**103,5**	**116,8**	**-11%**
Anzahl Calls Branded	429 T.	533 T.	
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-20%	-21%	
Ø UMSATZ / CALL BRANDED	**5,45 €**	**5,10 €**	**7%**
Ø PDT / Call Branded in sek.**	**142**	**134**	**6%**
Anzahl CCS-Kunden**	13	14	-7%
CCS-Neukunden Pipeline**	2	4	-50%

** aktueller Monat & ø, ohne TL & Trainer*
*** aktueller Monat*

Dezember 2025



SISTRIX
WETTBEWERBSVERGLEICH

check24.de	(195)
dasoertliche.de	(74)
gelbeseiten.de	(47)
wer kennt den BESTEN	20 →
11880.com	12 →
cylex.de	(8)
my-hammer.de	(5)
aroundhome.de	(1)

TRAFFIC
SEITENAUFRUFE

11880.com	6,5 Mio. ↗
wer kennt den BESTEN	2,0 Mio. ↘
Sonstige FP	116 T. ↘
Redlight Guide	212 T. ↗
Gebäudereiniger – Da werden Sie geholfen	12 T. ★
WIR FINDEN DEINEN JOB	1 T. ↘

03 Finanzkennzahlen Q1 2026

Stabiler Cash-Bestand in einem herausfordernden Marktumfeld

Konzern-Umsatz YTD unter Vorjahresniveau

WIRTSCHAFTLICHES GESAMTUMFELD

Weiterhin unsicheres/ indifferentes wirtschaftliches Gesamtumfeld. Erste verstärkte Indikationen deuten auf erhöhtes Inflationsrisiko hin.
Im Januar 2026 sind die Insolvenzen um 4,9% gegenüber Vorjahr gestiegen.

UMSATZENTWICKLUNG

Konzern-Umsatz YTD moderat unter Vorjahr.

CASHFLOW

Cash-Bestand März mit 2,05 Mio. € unter Vorjahr. Der Cashflow März-YTD beträgt 0,22 Mio. € und ist somit über Vorjahr.

TELEFONAUSKUNFT

Umsatz März-YTD leicht unter Vorjahr.

DIGITAL

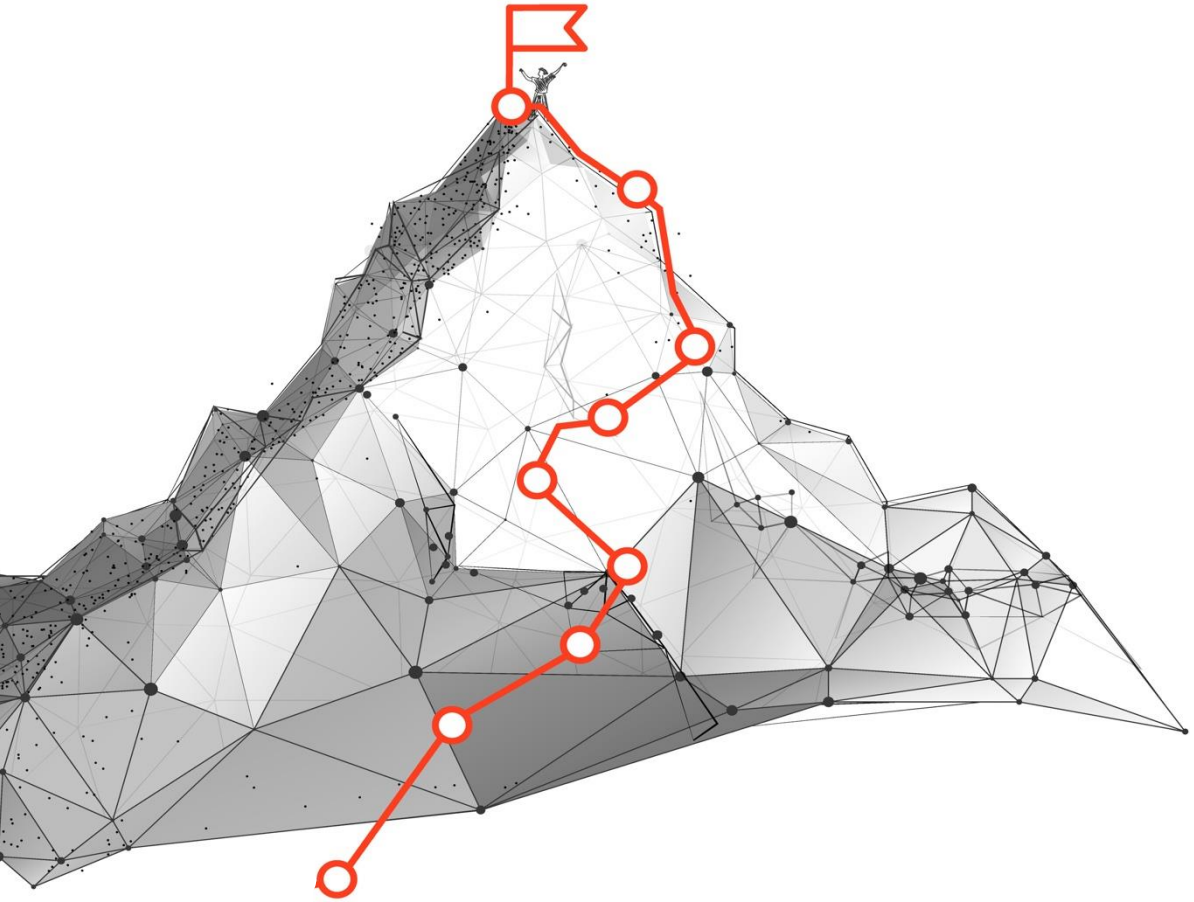
Umsatz März-YTD moderat unter Vorjahr. Ormigo-Umsatz über und 11880 Media-Umsatz unter Vorjahresniveau.

STRATEGIE / PROJEKTE

Derzeit Prüfung zur Verbesserung der Cash-Situation in Form von Kooperationen und Kapitalerhöhungen.

2026: Positiver Cashflow und Cash-Bestand im Fokus

Strategische Entscheidungen und Produktportfolio-Selektion werden intensiv auf kurzfristigen RoI geprüft



Guidance 2026

UMSATZ KONZERN

50 bis 54 Mio. €

EBITDA KONZERN

2,6 bis 3,2 Mio. €

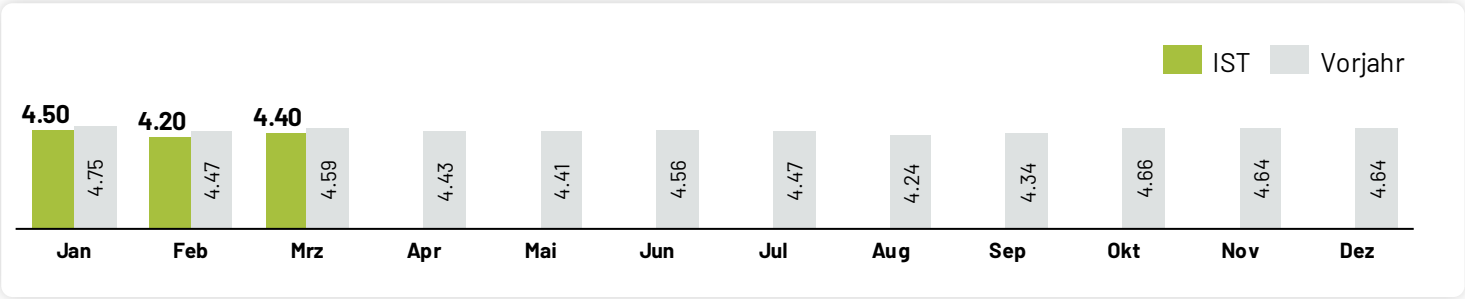
CASH-BESTAND KONZERN

2 bis 3 Mio. €

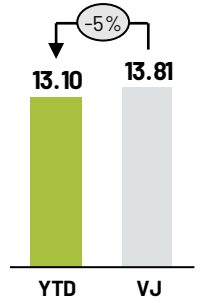
EBITDA über Vorjahr – Effizienzsteigerung als Haupttreiber

Umsatz leicht unter Vorjahr– Stabilität trotz Marktvolatilität

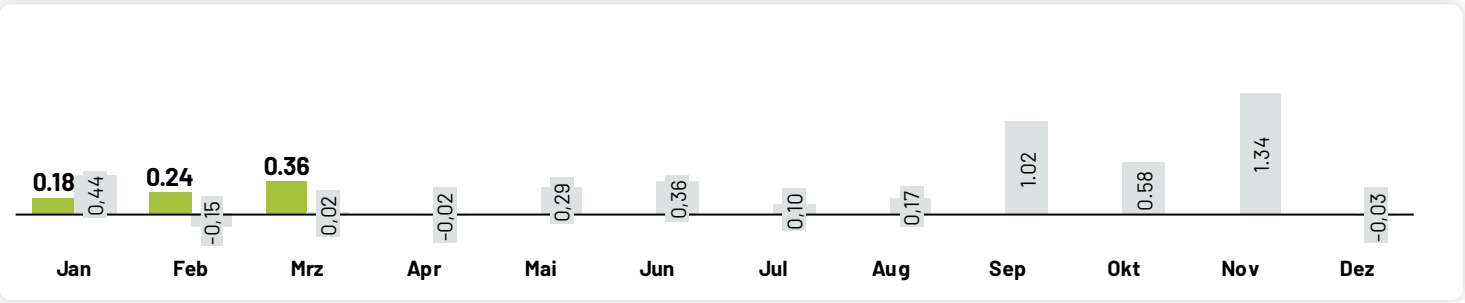
UMSATZ KONZERN 2026 IN MIO. €



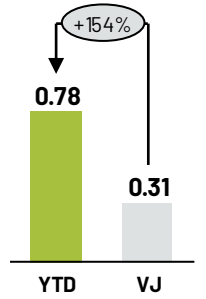
Guidance 2026: 50 – 54



EBITDA KONZERN 2026 IN MIO. €



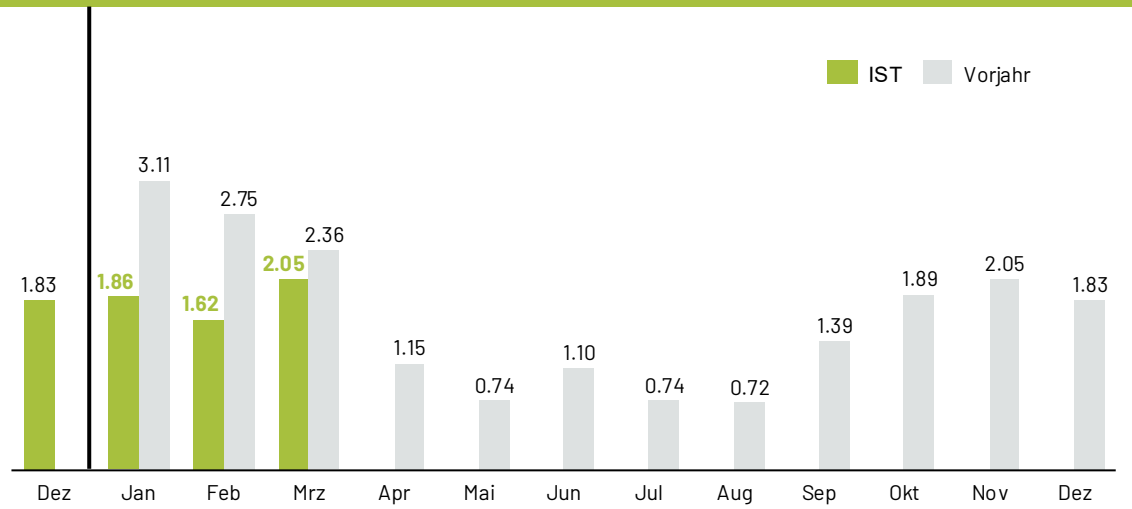
Guidance 2026: 2,6 – 3,2



Cashflow März-YTD über Vorjahr dank Maßnahmen

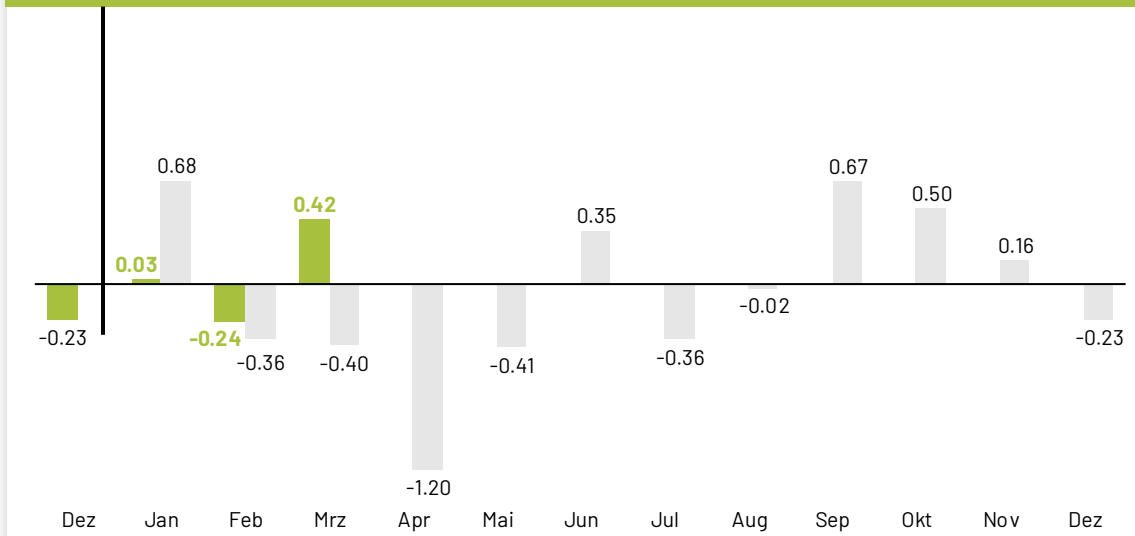
Cash-Bestand März unter Vorjahr basierend auf verändertem Aufsatzpunkt 01.01.2026

CASH-BESTAND KONZERN 2026 IN MIO. €



Guidance 2026: 2 – 3

CASHFLOW KONZERN 2026 IN MIO. €



YTD 2026: 0,22 | YTD 2025: -0,07

EBITDA dank besserer Kostenstruktur über Vorjahr

Umsatzrückgang durch Personalkosteneinsparungen überkompensiert

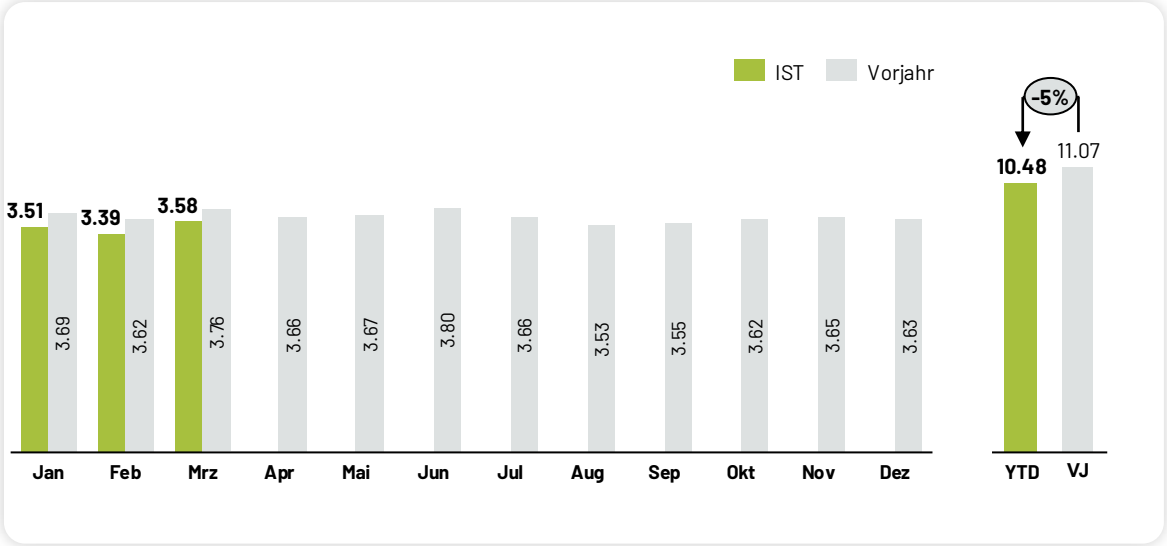
11880 SOLUTIONS-GRUPPE IN MIO. €

	3M 2026 IST	3M 2025 IST	%
Umsatzerlöse AKL	2,62	2,74	-4%
Umsatzerlöse Digital	10,48	11,07	-5%
UMSATZERLÖSE	**13,10**	**13,81**	**-5%**
Variable COGS	-6,92	-7,40	6%
Fixe COGS	-0,40	-0,51	21%
BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ	**5,77**	**5,90**	**-2%**
%	44%	43%	
Werbekosten	-0,06	-0,07	14%
Personalkosten Overhead	-3,35	-4,20	20%
Abschreibungen	-0,97	-0,98	1%
Forderungsverluste	-0,75	-0,46	-61%
Sonstige Verwaltungskosten	-0,83	-0,86	3%
BETRIEBSERGEBNIS	**-0,19**	**-0,68**	**72%**
EBITDA	**0,78**	**0,31**	**154%**

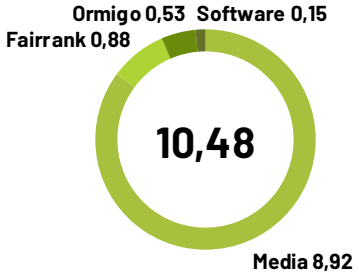
DIGITAL | DEEP DIVE

Digital-Umsatz YTD 03/26 unter Vorjahresniveau

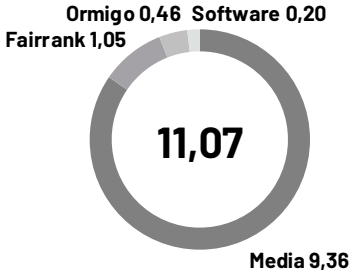
UMSATZ 2026 IN MIO. €



IST-YTD



2025-YTD



MEDIA LEISTUNGSKENNZAHLEN

	3M 2026 IST	3M 2025 IST	%
Ø ARPA Neukunden TS / FR	692 € / 8.079 €	655 € / 13.659 €	
Ø ARPA gesamt	1.040 €	1.018 €	2%
Ø Abschlussquote TS	5,68%	5,88%	-3%
KUNDEN	**36.155**	**39.582**	**-9%**
NETTO KUNDENWACHSTUM	**-850**	**-50**	
FTE TS / CS / FR *	52 / 30 / 3	53 / 33 / 7	
Ø AEW je FTE TS / FR	10.598 € / 39.900 €	12.744 € / 21.578 €	

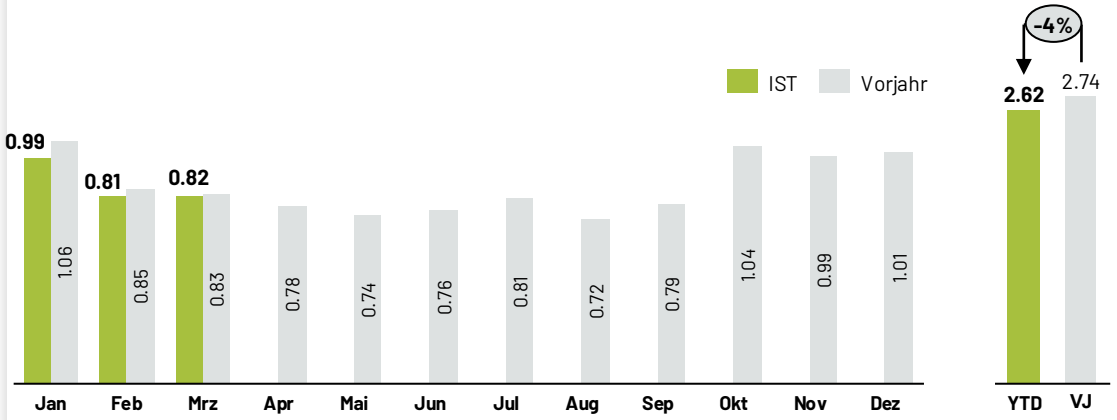
ARPA gesamt, Kundenzahl und Kundenwachstum inkl. FAIRRANK

** aktueller Monat*

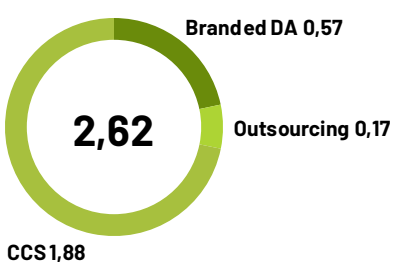
TELEFONAUSKUNFT | DEEP DIVE

Umsatz März-YTD unter Vorjahresniveau

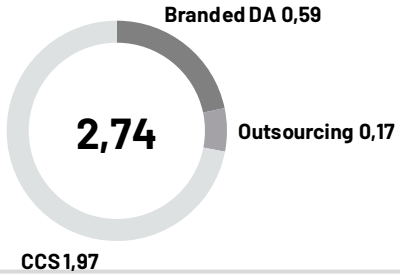
UMSATZ 2026 IN MIO. €



IST-YTD



2025-YTD

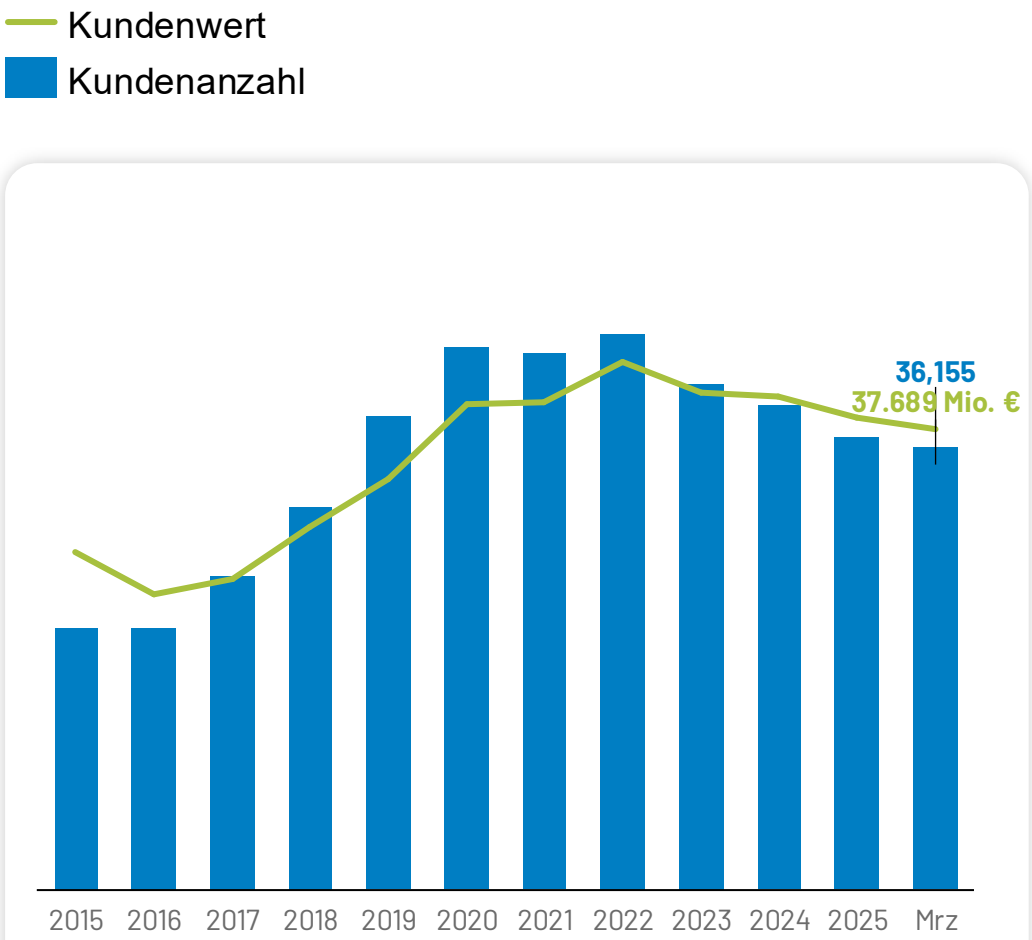


AUSKUNFT LEISTUNGSKENNZAHLEN

	3M 2026 IST	3M 2025 IST	%
FTE auf Payroll*	68,6	80,6	-15%
FTE Extern*	23,1	32,7	-29%
SUMME FTE	**91,7**	**113,3**	**-19%**
Anzahl Calls Branded	102 T.	111 T.	
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-7%	-22%	
Ø UMSATZ / CALL BRANDED	**5,55 €**	**5,37 €**	**3%**
Ø PDT / Call Branded in Sek.**	**147**	**139**	**6%**
Anzahl CCS-Kunden**	13	14	-7%
CCS-Neukunden Pipeline**	2	2	

** aktueller Monat & ø, ohne TL & Trainer*
*** aktueller Monat*

März 2026



SISTRIX
WETTBEWERBSVERGLEICH

check24.de	(222)
dasoertliche.de	(77)
gelbeseiten.de	(55)
wer kennt den BESTEN	24
11880.com	11
cylex.de	(13)
my-hammer.de	(6)
aroundhome.de	(1)

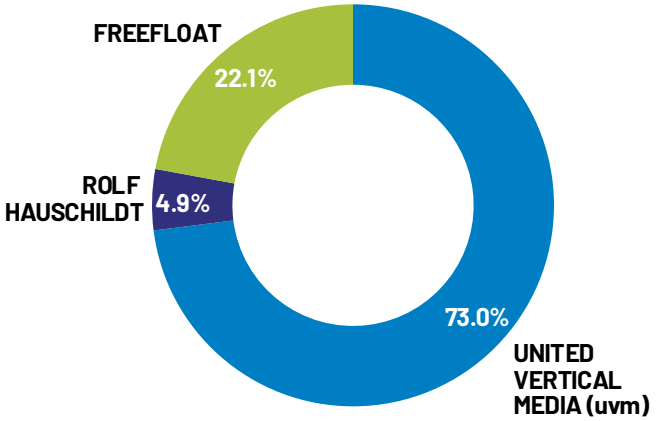
TRAFFIC
SEITENAUFRUFE

11880.com	5,5 Mio.
wer kennt den BESTEN	2,6 Mio.
Sonstige FP	168 T.
Redlight Guide	163 T.
Gartenbau – Da werden Sie geholfen	43 T.
WIR FINDEN DEINEN JOB*	2 T.

Im 1. Quartal 2026 schwankte der Aktienkurs zwischen 0,57 € - 0,97 €

Small Caps bieten interessantes Upside

AKTIONÄRSSTRUKTUR

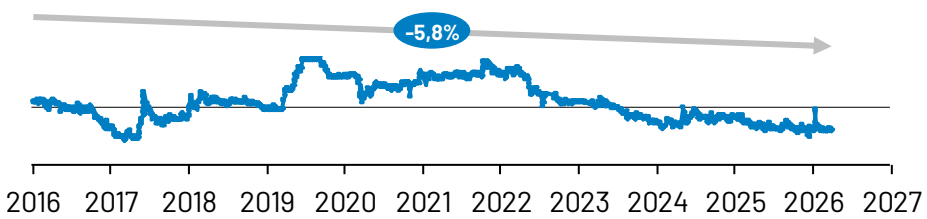


Großaktionär uvm

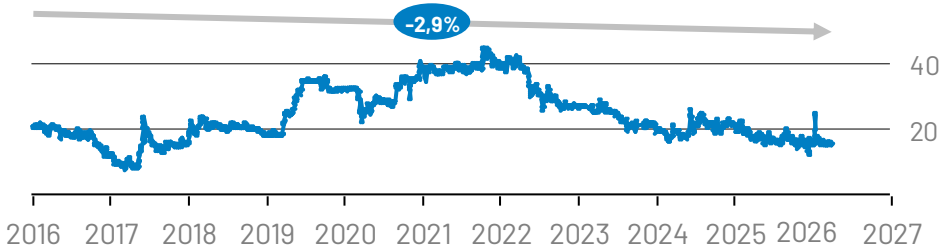
- **unterstützt den Kurs** der Gesellschaft mit dem Fokus auf nachhaltige Profitabilität,
- setzt für die Weiterentwicklung der Gesellschaft auf **operatives und anorganisches** Wachstum durch weitere Akquisitionen.

AKTIEN

Schlusskurs (in €)



Marktkapitalisierung (in Mio. €)



Q&A

FINANZKALENDER 2026

24. Juni 2026	Ordentliche Hauptversammlung
06. August 2026	Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse 2026
31. August / 01. September 2026	Equity Forum
05. November 2026	Veröffentlichung der 9-Monatsergebnisse 2026

11 88 0.com
Da werden Sie geholfen.

VIELEN DANK

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	werkenntdenBESTEN.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		