

GESCHÄFTSBERICHT 2006



## KENNZAHLEN

Angaben in Mio. €	2005 (HGB)*	2006 (HGB)*	2005 (IFRS)	2006 (IFRS)	2006 „As if“** (IFRS)
<b>Umsatz</b>	34,7	61,4	34,8	56,3	62,1
Geschäftskunden	32,0	42,8	32,0	37,5	42,8
Wiederverkäufer	2,7	18,6	2,3	18,4	18,4
Sonstiges	n/a	n/a	0,5	0,4	0,9
<b>Rohertrag</b>	11,5	17,4	11,7	16,0	18,0
Geschäftskunden	11,3	16,3	11,3	14,6	16,2
Wiederverkäufer	0,2	1,1	0,2	1,2	1,2
Sonstiges	n/a	n/a	0,2	0,2	0,6
<b>EBITDA</b>	2,6	5,2	2,5	4,5	5,4
in % vom Umsatz	7,4 %	8,5 %	7,2 %	8,0 %	8,7 %
<b>EBIT</b>	2,2	4,5	2,1	3,8	4,6
in % vom Umsatz	6,4 %	7,3 %	6,0 %	6,7 %	7,4 %
<b>Konzern-Ergebnis</b>	1,0	-5,9	1,4	2,4	*** 2,9
Ergebnis je Aktie (in €)	0,40	-1,79	0,53	0,72	0,87
<b>Eigenkapitalquote</b>	2,7	12,6	2,3	20,1	n/a
in % der Bilanzsumme	32 %	63 %	29,2 %	72,2 %	n/a
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>	0	0	0,01	0,2	n/a
in % der Bilanzsumme	0,0 %	0,0 %	0,2 %	0,9 %	n/a
<b>Mitarbeiter</b>	84	116	85	148	148

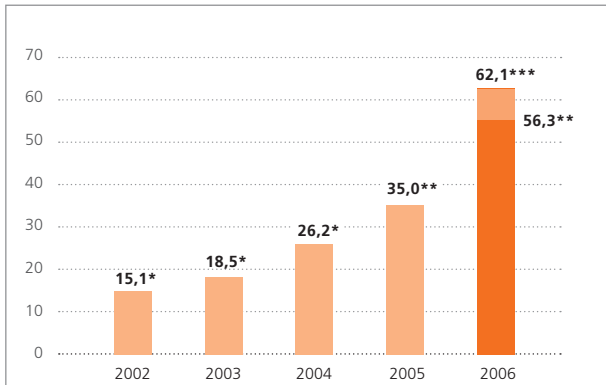
\* Die Kennzahlen des HGB-Einzelabschlusses sind nicht Bestandteil des Berichtes und dienen zu Vergleichszwecken

\*\* Konsolidierung aller in 2006 erworbenen Tochterunternehmen ab dem 1. Januar 2006 („As if“ anstelle ab Erwerbszeitpunkt)

\*\*\* Berechnung der Ertragsteuern überschlägig auf Ertragsgrößen und nicht auf Asset-Basis

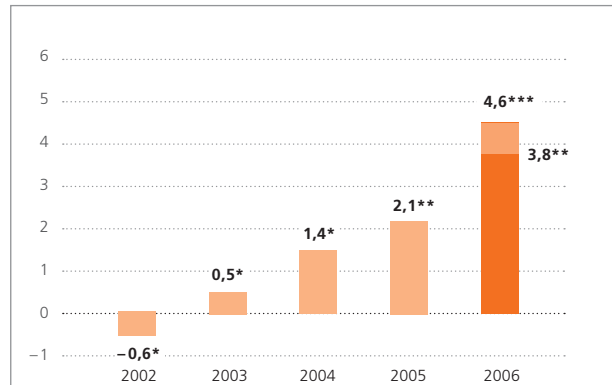
Wesentliche Daten zum Cashflow	Angaben in Mio. €	2005	2006
<b>Finanzmittelfonds zum 01.01.</b>		1,5	1,5
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		1,5	2,6
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		-1,2	-9,3
<b>Erzeugter Free Cashflow</b>		0,3	-6,7
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-0,3	14,6
<b>Finanzmittelfonds zum 31.12.</b>		1,5	9,4

### Umsatz in Mio. €



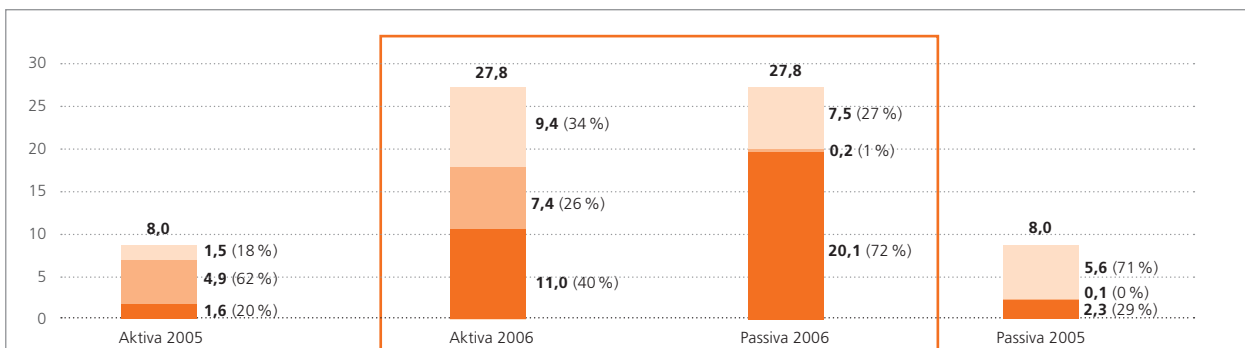
\* HGB-Einzelabschluss      \*\* Konzernabschluss nach IFRS  
 \*\*\* Konsolidierung aller in 2006 erworbenen Tochterunternehmen ab dem 1. Januar 2006 („As if“ anstelle ab Erwerbszeitpunkt)

### EBIT in Mio. €



\* HGB-Einzelabschluss      \*\* Konzernabschluss nach IFRS  
 \*\*\* Konsolidierung aller in 2006 erworbenen Tochterunternehmen ab dem 1. Januar 2006 („As if“ anstelle ab Erwerbszeitpunkt)

### Aktiva und Passiva in Mio. €



Aktiva: ● langfristige Vermögenswerte    ● kurzfristige Vermögenswerte\*    ● Liquide Mittel  
 Passiva: ● Eigenkapital    ● langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten    ● kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten

\* Umlaufvermögen inklusive Rechnungsabgrenzungsposten ohne liquide Mittel

### Mit dem Fokus auf Geschäftskunden setzt ecotel den profitablen Wachstumskurs weiter fort:

- Umsatzsteigerung (nach IFRS) gegenüber dem Vorjahr um 62 %, von 34,8 Millionen Euro auf 56,3 Millionen Euro.
- EBIT-Steigerung (nach IFRS) gegenüber dem Vorjahr um 81 %, von 2,1 Millionen Euro auf 3,8 Millionen Euro.

### „As if“- Betrachtung (nach IFRS):

- Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr um 77 %, von 35 Millionen Euro auf 62,1 Millionen Euro.
- EBIT-Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 119 %, von 2,1 Millionen Euro auf 4,6 Millionen Euro.

\* Konsolidierung aller in 2006 erworbener Tochterunternehmen ab dem 1. Januar 2006 („As if“ anstelle ab Erwerbszeitpunkt)



Kennzahlen ▶

## Unternehmensprofil

Die ecotel communication ag hat sich als bundesweit agierendes Telekommunikationsunternehmen auf die Anforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen spezialisiert.

Im Kernbereich „Geschäftskundenlösungen“ bietet ecotel innovative Sprach-, Daten- und Mehrwertdienste inklusive Direktanschluss als kostengünstiges Komplettpaket aus einer Hand an. Seit der Übernahme der Tiscali Nacamar GmbH (nacamar) im März 2007 vermarktet ecotel zudem professionelle Datendienste, wie z.B. die sichere Vernetzung von Unternehmensstandorten (VPN); seither verfügt ecotel auch über ein eigenes deutschlandweites Backbone-Netz für Datendienste mit Rechenzentrum in Frankfurt. Mittlerweile versorgt das Unternehmen bundesweit mehr als 40.000 Geschäftskunden (inkl. nacamar) aus allen Branchen mit standardisierten und individuellen Telekommunikationslösungen.

Im zweiten Geschäftsbereich „Wiederverkäuferlösungen“ vermarktet ecotel Produkte und Komplettlösungen für andere Telekommunikationsunternehmen sowie für branchenfremde Vermarkter. Zudem unterhält ecotel eine moderne Wholesale-Plattform für den netzübergreifenden Handel von Telefonminuten mit über 70 nationalen und internationalen Carriern und erzielt damit zugleich eine Vertiefung der Wertschöpfung für den Kernbereich „Geschäftskundenlösungen“.

Die ecotel communication ag wurde im Jahr 1998 gegründet und hat ihren Hauptsitz in Düsseldorf. Aktuell beschäftigt die Gesellschaft mit ihren Tochtergesellschaften rund 210 Mitarbeiter. ecotel zählt zu den am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen in Deutschland und belegte Platz 8 bzw. Platz 38 beim Deloitte-Wettbewerb „Technology Fast 50“ in 2005 bzw. 2006.

### INHALT

01	Unternehmensprofil	28	<b>KONZERNABSCHLUSS</b>
02	Vorwort des Vorstandes	30	Konzern-Bilanz
04	Das Geschäftsmodell	32	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
08	<b>SONDERTHEMA AKQUISITIONEN</b>	33	Konzern-Kapitalflussrechnung
10	Tochtergesellschaften stärken Expansionskurs	34	Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
12	Die ecotel Aktie	36	Konzernanhang der ecotel communication ag
14	<b>KONZERNLAGEBERICHT</b>	66	Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers
16	Geschäfts- und Rahmenbedingungen	67	Corporate Governance
20	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	70	Bericht des Aufsichtsrates
23	Nachtragsbericht	72	Glossar
24	Risikobericht	74	Finanzkalender
26	Prognosebericht	74	Impressum

## Vorwort des Vorstandes

### **Sehr verehrte Damen und Herren, verehrte Aktionäre,**

in der ecotel Gruppe herrscht auch zu Beginn des Jahres 2007 eine positive Aufbruchstimmung. Erneut konnten wir im zurückliegenden Geschäftsjahr Umsatz und Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr erheblich steigern. Die Umsätze stiegen gegenüber dem Vorjahr um 62 % von 34,8 Millionen Euro auf 56,3 Millionen Euro. Das EBIT stieg gegenüber dem Vorjahr um 81 % von 2,1 Millionen Euro auf 3,8 Millionen Euro. Die EBIT-Marge erhöhte sich von 6,0 % auf 6,7 %. Das Konzernergebnis erhöhte sich um 71 % von 1,4 Millionen Euro auf 2,4 Millionen Euro. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 0,72 Euro versus 0,53 Euro im Vorjahr.

Durch die in 2006 durchgeführten Akquisitionen, wie z.B. die DSLCOMP Communications GmbH, die entsprechend der Bilanzierungsrichtlinien nicht vollständig in den Jahresabschluss aufgenommen werden konnten sowie durch die Akquisition der Tiscali Nacamar GmbH, welche erst nach Abschluss des Jahres 2006 erfolgte, geben die im Jahresabschluss dargestellten Finanzkennzahlen nur bedingt den derzeitigen Status der ecotel wieder. Aus diesem Grund weist die ecotel eine „As if“-Betrachtung aus, in der alle im Laufe von 2006 erworbenen Tochterunternehmen so konsolidiert werden, als ob sie schon zum 1. Januar 2006 erworben worden wären. In einer weiteren Darstellung, der Pro-forma-Zahlen, wird zusätzlich zur „As if“-Darstellung noch die Tiscali Nacamar GmbH Akquisition so berücksichtigt, als ob sie auch schon zum 1. Januar 2006 stattgefunden hätte.

Die ecotel Gruppe hätte demnach in 2006 einen „As if“-Umsatz von 62,1 Millionen Euro sowie ein „As if“-EBIT von 4,6 Millionen Euro erwirtschaftet. Der Umsatz im Geschäftskundensegment hätte dabei mit ca. 43 Millionen Euro knapp 70 % des ecotel Umsatzes umfasst. Der Pro-forma-Konzernumsatz inklusive Tiscali Nacamar GmbH hätte in 2006 bei ca. 83 Millionen Euro gelegen, wobei der Geschäftskundenumsatz dabei mit ca. 65 Millionen Euro fast 80 % zum ecotel Gesamtumsatz beigetragen hätte.

ecotel hat sich mittlerweile als so genannter „Vollsortimenter“ etabliert und kann ihren Kunden durch die Bündelung von Sprach- und Datenanschlüssen mit diversen Flatrates ein attraktives Komplettangebot unterbreiten, und all dies auf einer Rechnung mit einem internen Ansprechpartner.

Einer unserer wesentlichen Wettbewerbsvorteile liegt in den Synergiepotenzialen, die sich durch die Zusammenführung von Endkunden- und Großhandelsgeschäft realisieren lassen. Die zentrale Vermittlungstechnik von ecotel basiert auf der neuesten Technologie, ermöglicht eine optimale Kombination von VoIP mit herkömmlicher Sprachtelefonie und schafft im Vergleich zu älteren Technologien Kostenvorteile. Aufgrund des Überangebotes an Infrastruktur im Markt ist ecotel in der Lage, ähnliche Rohmargen wie Netzbetreiber zu erzielen, bei ausschließlich variablen Kosten und ohne die damit verbundenen Investitionen. Daneben ermöglichen uns eigenentwickelte Ordermanagement- und Billingsysteme, flexibel und schnell auf neue Kundenanforderungen zu reagieren und zeitnah und effizient neue Produkte in die Systeme zu implementieren.

Mit der Anfang 2007 bekannt gegebenen Akquisition der Tiscali Nacamar GmbH hat ecotel einen wichtigen Größenzuwachs in Richtung Mid Cap gemacht und versorgt nun deutschlandweit mehr als 40.000 Geschäftskunden aus allen Branchen mit standardisierten und individuellen Telekommunikationslösungen. Aus der Sicht von ecotel ergänzt das Unternehmen unser Know-how im Sprachdienst mit professionellen Internet- und Datendiensten, erweitert unser Kundenportfolio um größere mittelständische Unternehmen und gibt uns die Möglichkeit, sowohl Umsatz- als auch Kostensynergien zu realisieren.

Leider spiegelte die Kursentwicklung der Aktie den erfolgreichen Weg der ecotel Gruppe noch nicht in allen Einzelheiten wider. Es gibt sicherlich verschiedene Gründe, die dazu führten, dass die bisherige Kursentwicklung nicht zufriedenstellend verlaufen ist.



Achim Theis

Peter Zils

Bernhard Seidl

Obwohl unser Geschäftsmodell kerngesund und mit reichlich Wachstumsmöglichkeiten ausgestattet ist, ist es uns bisher noch nicht gelungen, uns dem Abwärtstrend des Small-Cap-Segments zu entziehen und die Attraktivität unseres Geschäftsmodells ausreichend an die Investoren zu vermitteln. Daher haben wir eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um die Börsenbekanntheit zu steigern. Zunächst vermitteln wir durch intensivere Betreuung der Investoren unsere gute Geschäftsentwicklung und die Basis unseres Geschäftsmodells. Darüber hinaus unterwerfen wir uns mit dem Wechsel in den Prime Standard (geplant im Juni/Juli 2007) auch den höheren Transparenzstandards – dadurch erweitern wir den Kreis der möglichen Investoren.

Für 2007 erwarten wir das organische Wachstum nur bedingt über die Ausweitung der Kundenanzahl – vielmehr wollen wir mit unseren Produkten im Cross Selling einen größeren Teil des IT- und Kommunikationsbudgets unserer Kunden abdecken und somit unseren Umsatz pro Kundenauftrag in den nächsten zwei Jahren von 950 Euro auf 1.600 Euro deutlich erhöhen. Mitte 2007 ist darüber hinaus der Einstieg in das Mobilfunkgeschäft für Geschäftskunden mit attraktiven Produkten geplant. Zudem haben wir auch innovative VoIP-Lösungen im Angebot, die sich mehr und mehr auch im Geschäftskundenumfeld durchsetzen.

Mit der Akquisition der Tiscali Nacamar erwarten wir für 2007 einen Umsatz von mindestens 100 Millionen Euro mit einem EBIT von über 10 Millionen Euro und schauen daher voller Freude und Optimismus in das neue Jahr.

Wir bei ecotel sind stolz auf das Geleistete und fest davon überzeugt, dass wir mit unserer Strategie und unserem Willen zum Erfolg den Umsatz, Ertrag und Wert des Unternehmens weiter steigern werden – zum Wohle der Aktionäre, Mitarbeiter und Geschäftspartner. Wir danken unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die erbrachte Leistung und ihren Beitrag zum Erfolg des Unternehmens und unseren Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Düsseldorf, im April 2007

Achim Theis  
(CSO, Vorstand)

Peter Zils  
(CEO, Vorstandsvorsitzender)

Bernhard Seidl  
(CFO, Vorstand)

## Das Geschäftsmodell

ALL AROUND COMMUNICATION – SUCCESS FOR YOUR BUSINESS!

### IM DREIKLANG ZUM ERFOLG

ecotel hat in den letzten Jahren einen Weg gewählt, der sich von dem vieler anderer Telekommunikationsunternehmen unterscheidet. Wir bieten ein Konzept mit Ideen und Lösungen, geprägt von engagierten Menschen und modernster Technik, das nur ein Ziel verfolgt: unseren Kunden die Kommunikation so einfach, so komfortabel, so sicher und so günstig wie möglich zu machen.

Mit der Ausrichtung des Unternehmens zum virtuellen Netzwerk Operator (VNO) im August 2005 wurden zudem drei unternehmensstrategische Ziele definiert:

- Konzentration auf **Geschäftskunden** mit maßgeschneiderten kostengünstigen Sprach- und Datenkommunikationslösungen aus einer Hand
- Kundengewinnung über **effektive Vertriebsstrukturen**, um kleine und mittelständische Unternehmen profitabel zu erreichen
- **Niedrigkostenbasis** mit quasi-variablen Kosten durch Nutzung der ecotel Plattform

Diese Unternehmensziele liefern „im Dreiklang“ die Basis für den bisherigen Erfolg des ecotel Geschäftsmodells und zugleich die Perspektive für einen weiterhin anhaltenden profitablen Wachstumskurs.

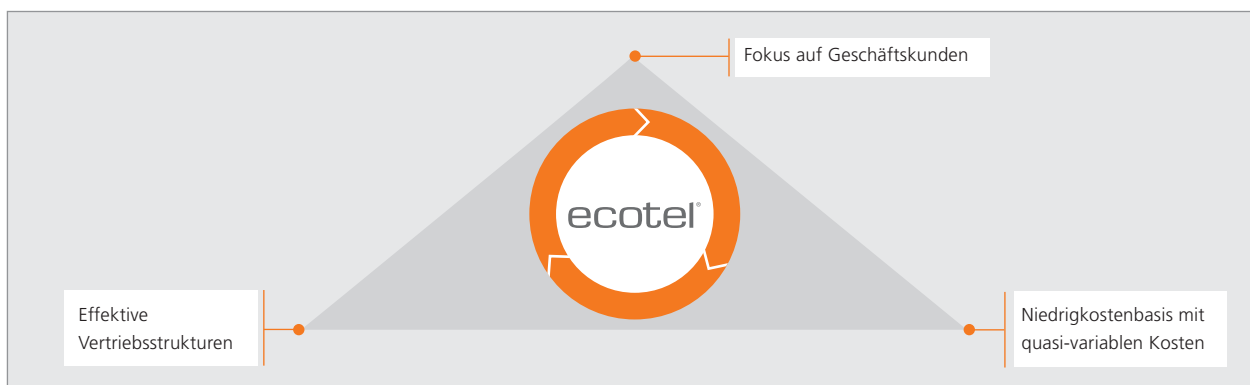
### GESCHÄFTSFELD GESCHÄFTSKUNDEN – KERNGESCHÄFT MIT ERHEBLICHEM WACHSTUMS- POTENZIAL

ecotel hat sich frühzeitig auf die Anforderungen kleiner und mittelständischer Geschäftskunden spezialisiert. Ursprünglich war das Angebot auf Individualtarife für Telefondienste im Festnetz (insbesondere Preselection-Angebote) limitiert – heute bietet die ecotel dieser Zielgruppe ein breites Produktportfolio vom Direkt-Anschluss, Festnetz-, Internet- und Datendienste einschließlich Hosting/Housing, Sicherheitslösungen/VPNs bis hin zu IP-Streaming und IP-TV an. Dies geschieht standardisiert oder als Individuelllösung aus einer Hand und auf einer Rechnung. Die Kommunikationslösungen wurden speziell für unterschiedliche Branchensegmente (z.B. Autohäuser, Speditionen, Verbundgruppen, Versicherungen, Medienunternehmen) entwickelt und vermarktet. Mittlerweile versorgt das Unternehmen bundesweit über 40.000 Geschäftskunden (inkl. nacamar) in ganz Deutschland.

### Steigender Durchschnittsumsatz pro Kunde (ARPU)

Im Jahr 2006 betrug der durchschnittliche Umsatz je Kundenauftrag ca. 950 Euro p.a. Der Großteil mit über 90 % wurde bisher allein mit Sprachdiensten erwirtschaftet. Mit dem erweiterten Produktspektrum deckt ecotel zunehmend mehr vom Gesamtbedarf für Telekommunikationsdienste bei Geschäftskunden ab und antizipiert damit das veränderte Nachfrageverhalten. Hierbei werden neben der Anschlussübernahme verstärkt Komplettpakete aus Sprach- und Datenprodukten für Festnetz- und zukünftig für Mobilfunkkommunikation sowie kostengünstige VoIP-Lösungen angeboten.

### Im Dreiklang zum Erfolg – Das ecotel Modell





So konnten bereits Ende 2006 im Rahmen von weiterführenden Verkaufsmaßnahmen mehr als 10.000 Anschlussübernahmen verbucht werden. Dieses Vollsortimentangebot in Kombination mit einer hohen Servicequalität sollte auch die Kündigungsraten unterhalb des Marktdurchschnittes halten.

Durch den gestiegenen Anteil am Kommunikations-Budget der Kunden steigt auch der durchschnittliche Umsatz je Kunde sukzessive an. ecotel erwartet, dass die reinen Sprachdienste bereits ab 2008 nur noch ca. 55 % des Umsatzes ausmachen werden und der durchschnittliche Umsatz je Kundenauftrag auf über ca. 1.600 Euro p.a. steigen wird.

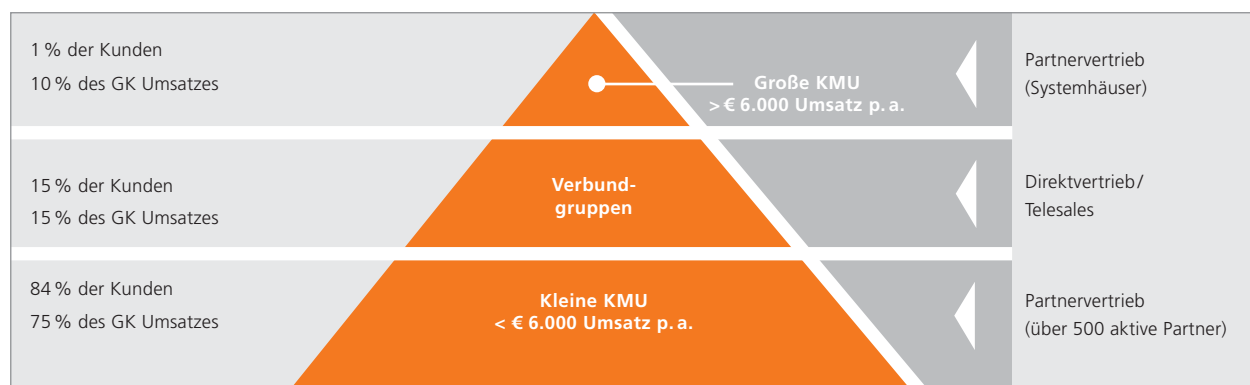
#### Effektive Vertriebsstruktur

Um in dem Bereich der kleinen und mittelständischen Geschäftskunden profitabel agieren zu können, bedarf es einer effektiven Vertriebsstruktur. Der ecotel Vertrieb wird in Abhängigkeit von der Zielgruppe sowohl über Direkt- als auch über Partnervertrieb organisiert. So konnte sich das Unternehmen seit dem Jahr 2000 über Rahmenverträge mit dem Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V. (DGRV) und der ServiCon Service & Consult eG, der Dienstleistungsgesellschaft einer großen Anzahl gewerblicher Verbundgruppen im Zentralverband gewerblicher Verbundgruppen e.V. (ZGV), als erfolgreicher Partner im Bereich der Telekommunikation etablieren. In beiden Dachverbänden ist eine Vielzahl von Einkaufsverbänden und Marketingkooperationen unterschiedlichster Branchen organisiert.

Im Zuge dieser Rahmenverträge hat ecotel Zugriff auf mehr als 150.000 Unternehmen und zählt mittlerweile ca. 6.000 Mitglieder und Lieferanten aus mehr als 90 Verbundgruppen als Kunden.

Darüber hinaus konnte ecotel seit Anfang 2001 die Vertriebsaktivitäten über ihr Vertriebspartnersystem deutlich ausbauen. Hierbei erwies sich die Netzunabhängigkeit und das gemeinsam mit einem Technologiepartner entwickelte flexible und skalierbare Abrechnungs- und Zahlungssystem (Billingsystem) als wesentlicher Wettbewerbsvorteil. So erzielt ecotel mittlerweile über ca. 500 bundesweit agierende Vertriebspartner mehr als 70 % der Neuaufträge. Zu den Vertriebspartnern zählen IT-Consultants, Telekommunikationsmakler, Telekommunikations- und IT-Systemhäuser, verschiedene Technologieanbieter, Call Center und Telekommunikations- bzw. IT-Einkaufs- und Marketinggemeinschaften. ecotel macht sich hierbei die Kompetenz der Partner bei ihren Kunden zunutze und profitiert zugleich von der ausschließlich variablen Vergütung. Die nachfolgende Grafik verdeutlicht den Erfolg dieses Vertriebskanals. Insgesamt generiert ecotel über sämtliche Vertriebsaktivitäten aktionsabhängig ca. 500 bis 1.000 Neukunden pro Monat.

#### Kundenmix



## GESCHÄFTSFELD WIEDERVERKÄUFERLÖSUNGEN – KNOW-HOW BEGEISTERT AUCH ANDERE TK-UNTERNEHMEN

Im Geschäftsbereich Wiederverkäuferlösungen fasst ecotel die Angebote für andere Telekommunikationsunternehmen und branchenfremde Vermarkter von Telekommunikationsdiensten sowie Wholesale-Services zusammen.

### Wholesale – Services

Der netzübergreifende Handel (An- und Verkauf) von Telefonminuten (Wholesale) wird von ecotel seit August 2005 betrieben. Wholesale beruht darauf, dass es einer Zusammenschaltung (sog. Interconnection) der Netze der verschiedenen Betreiber bedarf, um den netzübergreifenden nationalen und internationalen Telekommunikationsverkehr durchzuführen. Die zentrale Vermittlungstechnik von ecotel basiert auf der neuesten Technologie und ermöglicht eine optimale Kostenbasis im Einkauf. Das Unternehmen ist dadurch in der Lage, je nach Bedarf von über 70 verschiedenen Netzbetreibern Kapazitäten zu beziehen. Dies sind in der Regel Infrastrukturnetzbetreiber wie COLT oder Verizon (ehemals MCI) und andere nationale und internationale Telekommunikationsunternehmen, die ausgebaute alternative Netze zur Deutschen Telekom AG mit entsprechender Netzverfügbarkeit und dem erforderlichen technischen Service betreiben. Aus diesem Grund benötigt die Gesellschaft kein eigenes Verbindungs- oder Teilnehmernetz und agiert seitdem als virtueller Netzwerk-Operator. Die Netzzusammenschaltung mit mehreren

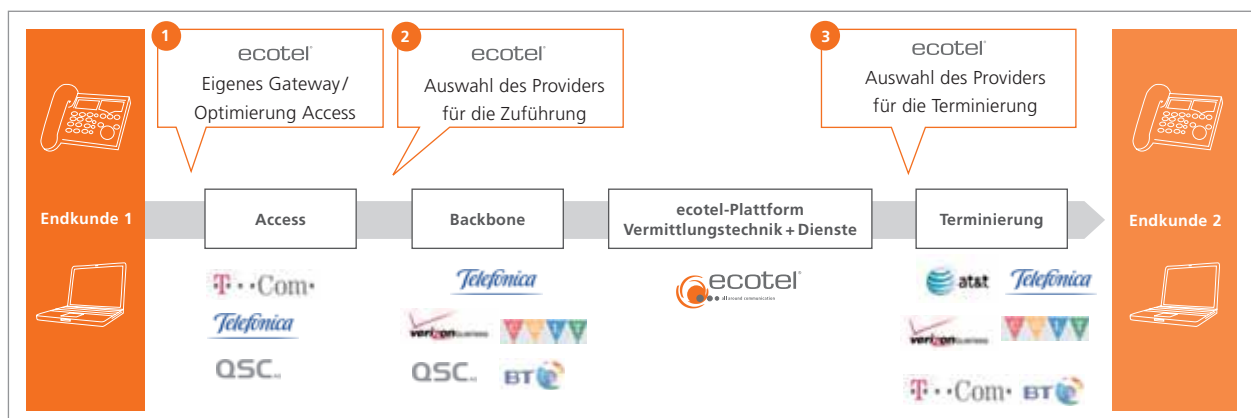
Carriern versetzt das Unternehmen in die Lage, ähnliche Rohmargen wie Netzbetreiber zu erzielen, allerdings ohne die dafür eigentlich notwendigen Investitionen für den Betrieb eines eigenen Verbindungsnetzes leisten zu müssen.

Durch den Einsatz der zentralen Vermittlungstechnik konnte ecotel die Wertschöpfung erheblich erweitern und in Kombination mit dem gesteigerten Minutenvolumen die Rohmarge für das Geschäftskundensegment trotz fallender Preise deutlich verbessern. Besonders erfreulich ist dabei, dass sich der Geschäftsbereich Wholesale durch gegenseitige Geschäfte mit internationalen Netzbetreibern in Form eines „Spotmarktes“ mittlerweile als eigenständiger profitabler Geschäftsbereich etablieren konnte.

### Carrier Services

Im deutschen Telekommunikationsmarkt ist eine Vielzahl von unterschiedlichen Telekommunikationsunternehmen wie zum Beispiel Carrier, Reseller und Service Provider aktiv. Neben der Deutschen Telekom AG gibt es zahlreiche alternative Anbieter von Telekommunikationsdiensten, die unterschiedliche Tätigkeitsschwerpunkte und Kundenzielgruppen haben. Die modular aufgebaute und resellerfähige Plattform von ecotel ermöglicht es, diesen Unternehmen unterschiedliche Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Dazu gehören unter anderem Direktanschlüsse für Sprach- und Datendienste, die Vermittlung der Verbindungen, die Abrechnung von Telekommunikationsdienstleistungen, der

## Virtueller Netzwerk-Operator



Letter Shop Service, das Ordermanagement, der Customer Service sowie IP Services (einschließlich VoIP) und Mobilfunklösungen. So hat erst kürzlich ein großer internationaler Carrier die Gesellschaft beauftragt, bundesweit die im Rahmen von Projekten benötigten Anschlüsse für ihre eigenen Kunden systemtechnisch zu realisieren und die dafür erforderlichen Managementprozesse zu steuern.

### Non Carrier Services

ecotel stellt sein Produkt- und Dienstleistungsportfolio seit einiger Zeit auch branchenfremden Vermarktern von Telekommunikationsdienstleistungen, z.B. Einzelhandelsketten, als Angebot zur Eigenvermarktung zur Verfügung. Durch die im Geschäftsbereich Geschäftskundenlösungen und Wholesale geschaffenen Einkaufsvolumina konnte ecotel auf Basis der flexiblen resellerfähigen Plattform schon frühzeitig ein attraktives Produktportfolio schaffen, das es auch branchenfremden Unternehmen ermöglicht, Telekommunikationsdienste als Bestandteil ihres eigenen Produktportfolios anzubieten. Hierbei waren insbesondere die Erfahrungen aus dem Aufbau der ecotel private ag ausschlaggebend. So kann ein Vermarkter das gesamte Produktportfolio, einschließlich der Serviceleistungen (Billing, Ordermanagement, Customer Service, Letter Shop und technischer Support) als so genanntes White-Label-Produkt zur Eigenvermarktung beziehen. Dabei übernimmt ecotel den vollständigen Betrieb und der Kooperationspartner bietet die Leistungen im Außenverhältnis als eigenständiges Leistungsangebot an. Dies ermöglicht

beispielsweise großen Filialisten und Einzelhandelsketten mit hohem Bekanntheitsgrad im eigenen Namen oder im gemeinsamen Marktauftritt (Co-Branding) mit ecotel Telekommunikationsdienste anbieten. Die Gesellschaft beabsichtigt, diesen Bereich zukünftig mit Bundle-Produkten stärker zu vermarkten. Die Aktionen und Partnerschaften mit dem ADAC, dem VW-Club, der Einzelhandelskette PLUS und regionalen Sparkassen sieht die Gesellschaft als Belege für das Interesse branchenfremder Vermarkter und das daraus resultierende Marktpotenzial.

### ecotel – auf anhaltendem Wachstumskurs

Auch im Vergleich zu anderen Technologieunternehmen im Telekommunikations- und IT-Umfeld konnte sich ecotel aufgrund der überdurchschnittlichen Wachstumsraten bereits erfolgreich behaupten. Im Deloitte-Wettbewerb „Technology Fast 50“ in 2005 bzw. 2006 zählte ecotel zu den am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen in Deutschland und belegte Platz 8 bzw. Platz 38.



### Kerngeschäft mit erheblichem Wachstumspotenzial

ARPU	Anschlüsse	Sprachdienste		Datendienste		Umsatzverteilung 2006
Jahresumsatz je Kundenauftrag	Telefon und Daten	Festnetz Telefonie	Mobilfunk	Hosting, Security, VPN	Streaming, IP TV	
950 €	2 %	95 %	—	3 %	—	
> 1.600 €	ca. 20 %	ca. 55 %		ca. 25 %		Ziel 2008





Mit gezielten Mehrheitsbeteiligungen und Akquisitionen konnte ecotel bereits unmittelbar nach dem Börsengang das Leistungsspektrum erweitern und die Marktpräsenz erheblich steigern. Mittlerweile zählen sechs Tochtergesellschaften zur Unternehmensgruppe von ecotel.

**SONDERTHEMA  
AKQUISITIONEN**

## Tochtergesellschaften stärken Expansionskurs

Im Zuge der profitablen Wachstumsstrategie konnte ecotel bereits unmittelbar nach dem Börsengang mit gezielten Mehrheitsbeteiligungen und Akquisitionen das Leistungsspektrum erweitern und die Marktpräsenz im Zielsegment Geschäftskunden erheblich steigern. So zählen mittlerweile sechs Tochtergesellschaften zur Unternehmensgruppe.

Alle Tochtergesellschaften werden ab Erwerbszeitpunkt voll konsolidiert, da ecotel an allen Unternehmen die Mehrheit der Stimmrechte besitzt.

Die Tätigkeitsfelder der einzelnen Tochtergesellschaften werden im Konzernlagebericht näher erläutert.

### DSLCOMP Communications GmbH

Mit Anteilskauf- und Übertragungsvertrag vom 22. Mai 2006 hat die ecotel communication ag sämtliche Anteile an dem ebenfalls in Düsseldorf ansässigen Unternehmen DSLCOMP

Communications GmbH erworben. Der Kaufpreis wurde aus der Kapitalerhöhung finanziert, die im Rahmen des Börsengangs Ende März 2006 durchgeführt wurde. Die DSLCOMP Communications GmbH ist ein langjähriger Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen für Sprach-, Daten- und Mehrwertdienste mit Geschäftskundenfokus und betreut im gesamten Bundesgebiet mehr als 7.500 mittelständische Geschäftskunden. Die Gesellschaft operiert somit im gleichen Geschäftsfeld wie die ecotel communication ag und bietet kleinen und mittelständischen Unternehmen Telekommunikationslösungen in Form von „Komplettpaketen“ aus einer Hand an. Die Gesellschaft brachte im Jahr 2006 für den Konzern einen Umsatz von mehr als 12 Millionen Euro ein und wurde rückwirkend zum 1. Januar 2006 auf die ecotel communication ag verschmolzen. Die Akquisitionskosten betragen 7,5 Millionen Euro.

Tochtergesellschaften		
		
	2007 ▶	<b>Tiscali Nacamar GmbH (zukünftig firmierend unter nacamar GmbH):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 100%ige Tochter der ecotel communication ag</li> <li>• Anbieter von professionellen Internet-/Datendiensten</li> </ul>
	2006 ▶	<b>/bin/done digital solutions GmbH:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 100%ige Tochter der ecotel communication ag</li> <li>• Provisionierung, Prozessautomatisierung, Systeme</li> </ul>
RC Communications GmbH	2006 ▶	<b>RC Communications GmbH:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 100%ige Tochter der ecotel communication ag</li> <li>• Telesales-Dienstleistungen/Vertrieb für ecotel</li> </ul>
	2006 ▶	<b>Phasefive AG:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 100%ige Tochter der ecotel communication ag</li> <li>• Softwareentwicklung/Billingsysteme</li> </ul>
	2006 ▶	<b>tobemobile GmbH:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 51%ige Tochter der ecotel communication ag</li> <li>• MVNO, Prepaid-SIM-Karte mit Discounttarifen (Sunsim)</li> </ul>
	2006 ▶	<b>DSLCOMP Communications GmbH</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rückwirkend zum 01.01.2006 auf die ecotel communication ag verschmolzen</li> <li>• Telekommunikationsdienstleister für Sprach-/Daten-/Mehrwertdienste</li> </ul>
	2003 ▶	<b>ecotel private ag:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 100%ige Tochter der ecotel communication ag</li> <li>• Privatkundenangebote über Kooperationspartner</li> </ul>

### Tiscali Nacamar GmbH

Am 4. Februar 2007 hat die ecotel communication ag einen Vertrag mit der Tiscali S.p.A., Cagliari/Italien, über den Erwerb sämtlicher Geschäftsanteile an der Tiscali Nacamar GmbH, Dreieich, geschlossen. Der Kaufpreis betrug 18,5 Millionen Euro. Die Tiscali Nacamar GmbH, die wirtschaftlich bereits mit Wirkung zum 1. Januar 2007 den bislang von der Tiscali Business GmbH betriebenen Geschäftskundenbereich (B2B) von Tiscali in Deutschland übernommen hatte, ist ein Anbieter von professionellen Internet- und Datendiensten für Geschäftskunden. Zu den Kunden zählen u.a. namhafte Versicherungskonzerne, Banken, Industrieunternehmen sowie zahlreiche Radio- und Fernsehsender. Basis des Geschäftes von Tiscali Nacamar ist die sichere und zuverlässige Vernetzung von Unternehmensstandorten (VPN). Als Dienstleistungen bietet das Unternehmen den reinen Zugang, aber auch Managed Services, individuelle Sicherheits-Services sowie Housing/Hosting-Dienstleistungen im eigenen Rechenzentrum an. Darüber hinaus stellt Tiscali Nacamar ihren Medienkunden innovative Dienste wie z.B. live oder on-demand Audio- und Video-Übertragungen über das Internet (Streaming) sowie die Integration von Bezahlssystemen und digitalem Rechtemanagement (DRM) zur Verfügung.

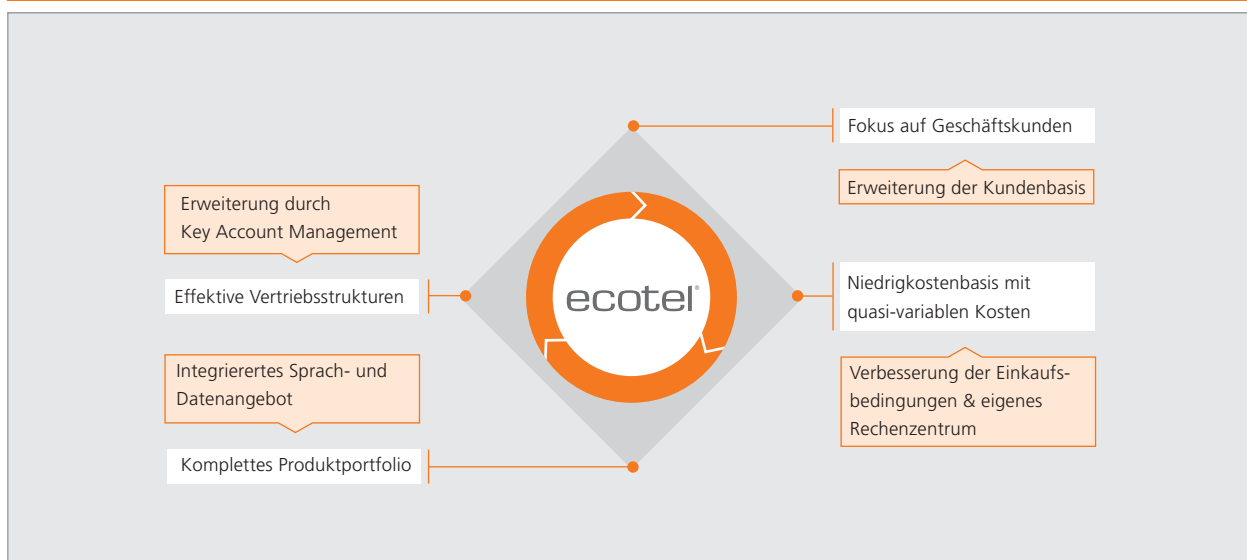
### Tiscali Nacamar von erheblicher strategischer Bedeutung

Tiscali Nacamar betreut mehr als 6.000 Kunden mit über 17.000 Nutzern und verfügt über ein eigenes deutschlandweites Backbone-Netz für Datendienste sowie ein Network Operation Center (NOC) in Frankfurt. In 2006 wurde im Geschäftskundenbereich ein Umsatz von rund 21,5 Millionen Euro erwirtschaftet. ecotel hat die Gesellschaft in Partnerschaft mit dem bisherigen operativen Management-Team erworben.

Tiscali Nacamar vervollständigt das Know-how der ecotel im Bereich Sprachdienste um professionelle Internet- und Datendienste, trägt zur Erweiterung der Kundenbasis um größere mittelständische Unternehmen bei und ermöglicht die Realisierung sowohl von Umsatz- als auch Kostensynergieeffekten zwischen beiden Unternehmen. Durch die Akquisition profitiert ecotel von einem enormen Cross-Selling-Potenzial bei Sprach- und Datendiensten: ecotel verfügt bei Sprachdiensten über einen Umsatzanteil von 95 % und bei Datendiensten von 5 % (2006), während sich dieses Verhältnis bei Nacamar nahezu umgekehrt darstellt. Hier liegt der Umsatzanteil von Sprachdiensten bei 3 % und von Datendiensten bei 97 %.

Mit dem Erwerb von Tiscali Nacamar setzt ecotel die profitable Wachstumsstrategie im Zielsegment Geschäftskunden weiter fort und erweitert damit das erfolgreiche Geschäftsmodell wie folgt:

#### Erweiterung des ecotel Modells durch nacamar





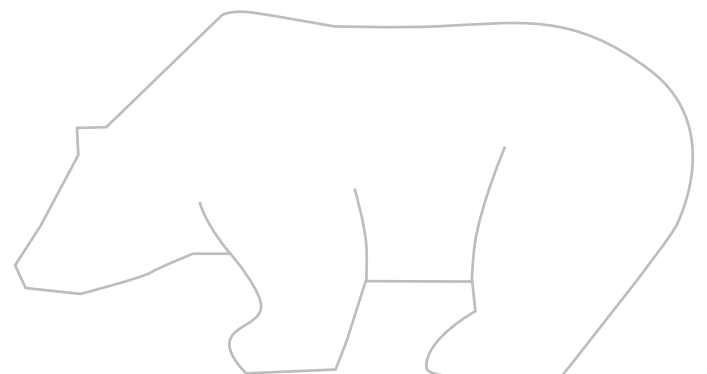
## Die ecotel Aktie

### **Erfolgreicher Börsengang im Entry Standard**

Am 29. März 2006 hat die ecotel erfolgreich ihre Erstnotiz (IPO) an der Frankfurter Wertpapierbörse im Entry Standard vollzogen. Im Rahmen des Börsengangs der ecotel wurden 935.000 Aktien zu einem Kurs von Euro 17,00 ausgegeben. Netto wurden Euro 15,9 Millionen Euro vor Abzug der Emissionskosten Erlöst. Dabei hat sich das Grundkapital der Gesellschaft von Euro 2.565.000 um Euro 935.000 auf Euro 3.500.000 erhöht. Dabei stieg die Anzahl der Aktien von 935.000 auf 3.500.000. Inklusiv der zum Teil ausgeübten Mehrzuteilungsoptionen betrug der Streubesitz im Jahresdurchschnitt 1.028.000 Aktien.

### **Aktienkursentwicklung unbefriedigend**

Das Börsenjahr 2006 ergab ein differenziertes Bild. Während der Dax als Repräsentant der Large-Cap-Unternehmen um 22 % zulegen konnte, der TecDax sogar um 25 % anstieg, konnte das Small-Cap-Segment (Entry Standard) diesem Trend nicht folgen. Der Entry-Standard-Index verbuchte im Jahresverlauf 2006 einen Rückgang von 9 %: Kurz nach dem Börsengang der ecotel hat der Index seit April 2006 sogar 30 % an Wert eingebüßt. Diesem Umstand konnte sich auch die ecotel Aktie nicht entziehen. Das Unternehmen startete mit der Handelsaufnahme im Entry Standard im März 2006 mit einem Kurs von 17 Euro. Dies war gleichzeitig auch der Jahreshöchstkurs. In der Folge setzte ein längerer Abwärtstrend ein. Anfang Dezember erreichte die Aktie dann mit 11 Euro ihren Jahrestiefkurs. Die ecotel Aktie ging am 31. Dezember 2006 mit 12,24 Euro aus dem Handel. Das tägliche Handelsvolumen der ecotel Aktie belief sich in 2006 durchschnittlich auf 5.300 Stück. ecotel ist in den Entry-Standard-Index aufgenommen.





### Investor Relations

Um den Bekanntheitsgrad des Unternehmens zu erhöhen, Investoren unsere „Equity Story“ zu vermitteln und eine angemessene Bewertung der ecotel Aktie am Kapitalmarkt zu erreichen, wurden im Laufe des Jahres 2006 mit Unterstützung einer Corporate-Finance-Beratergesellschaft die Investor-Relations-Aktivitäten ausgeweitet. Wir haben hierzu den Kontakt zu neuen interessierten Anlegern aufgenommen und zu den bestehenden Aktionären weiterentwickelt. Eine Research Coverage der ecotel Aktie fand durch die Analysten von Independent Research, SEB und SES Research statt; dabei wurde die Aktie von allen drei Analysten zum Kauf empfohlen. Darüber hinaus präsentierten wir uns auf Anlegermessen wie z.B. auf dem Eigenkapitalforum, Frankfurt. Informationen zum Unternehmen wie Quartalsberichte, Pressemitteilungen und Finanzkalender sowie die jeweils aktuellen Unternehmenspräsentationen können von allen Anlegern unmittelbar nach Veröffentlichung auf den Investor-Relations-Internetseiten abgerufen werden.

### Aktionärsstruktur

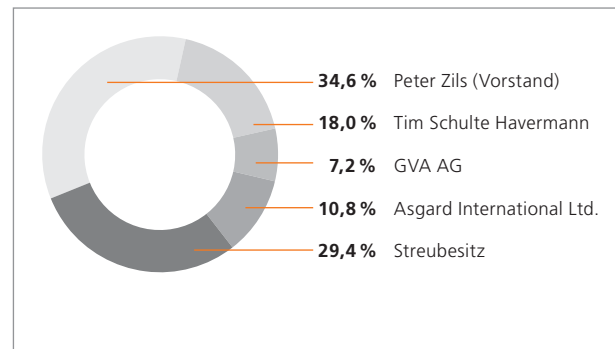
Die Besitzverhältnisse seit dem Börsengang im März 2006 haben sich bis zum 31. Dezember 2006 nicht verändert. Peter Zils ist mit 34,6 % weiterhin Hauptaktionär der ecotel communication ag. Der Streubesitz beträgt 29,4 %. Alle Altaktionäre hatten einen Soft Lock-up ihrer Aktien bis März 2007.

#### Kennzahlen Ø 2006

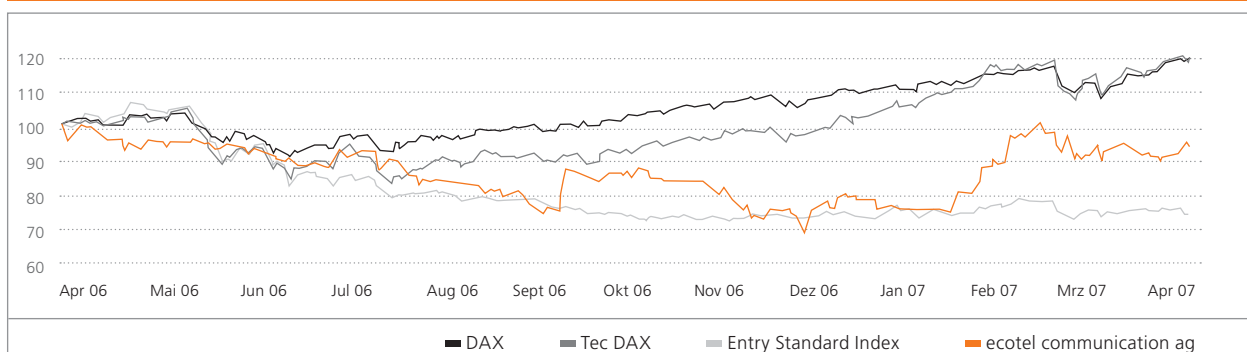
WKN	585434	Datum Erstnotierung	29.03.2006
ISIN	DE0005854343	Aktienstückzahl	3.500.000
Symbol	E4C	Tagesvolumen	5.300
Reuters	E4CG.DE	Höchstkurs 2006 (€)	17
Bloomberg	E4C	Tiefstkurs 2006 (€)	11,0
Marktsegment	Entry Standard	Marktkapitalisierung (€ m)*	42,8
Indezugehörigkeit	Entry Standard Index	Designated Sponsors	
Gattung	Stückaktien	VEM Aktienbank, HSBC	
		Close Brothers Seydler	

\* 31.12.2006

#### Aktienbesitz (31.12.2006) in Prozent



#### Kursentwicklung der ecotel-Aktie in Prozent







ecotel hat sich als bundesweit agierendes Telekommunikationsunternehmen auf die Anforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen spezialisiert und versorgt mittlerweile mehr als 40.000 Geschäftskunden (inkl. nacamar).

**KONZERNLAGEBERICHT  
(IFRS)**

## Geschäfts- und Rahmenbedingungen

### 1. ECOTEL IM ÜBERBLICK

Die ecotel communication ag ist ein bundesweit agierendes Telekommunikationsunternehmen, das sich auf die Anforderungen mittelständischer Unternehmen spezialisiert hat. ecotel wurde unmittelbar nach der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes im Jahr 1998 gegründet und vollzog im März 2006 den erfolgreichen Börsengang mit der Notierungsaufnahme im Entry Standard. Das Unternehmen hat zwei Geschäftsbereiche – Geschäftskundenlösungen und Wiederverkäuferlösungen.

#### Geschäftskundenlösungen

Im Geschäftsbereich „Geschäftskundenlösungen“ bietet ecotel kleinen und mittelständischen Unternehmen in Form von Komplettpaketen Sprach-, Daten- und Mehrwertdienste sowie Direktanschlüsse für Sprach- und Datenverkehr aus einer Hand an. Mittlerweile versorgt das Unternehmen über 35.000 Geschäftskunden mit standardisierten und individuellen Telekommunikationslösungen. Der Durchschnittsumsatz je Kundenauftrag des Bestandes im Jahr 2006 betrug 950 Euro pro Jahr. Über 90% der Umsätze in 2006 wurden hierbei mit Sprachdiensten erwirtschaftet. Der Vertrieb erfolgt in Abhängigkeit von der Zielgruppe sowohl über Direkt- als auch Partnervertrieb, so dass ecotel über einen breiten Zugang zu klein- und mittelständischen Unternehmen verfügt. Zu den über 500 aktiven Vertriebspartnern zählen unter anderem Telekommunikationsmakler, ITK-Berater und Systemhäuser. Darüber hinaus hat sich ecotel mit zielgruppenspezifischen Lösungen als erfolgreicher Partner in der Zusammenarbeit mit über 90 Einkaufsgenossenschaften und Verbundgruppen etabliert.

#### Wiederverkäuferlösungen

Im zweiten Geschäftsbereich „Wiederverkäuferlösungen“ vermarktet ecotel Produkte und Komplettlösungen für andere Telekommunikationsunternehmen (inkl. Reseller und Call Shops) sowie branchenfremde Vermarkter. Zudem unterhält

ecotel eine moderne Wholesale-Plattform für den netzübergreifenden Handel von Telefonminuten mit über 70 nationalen und internationalen Carriern und über 25 Millionen Wholesale-Minuten im Monat. Durch das umfangreiche Einkaufsvolumen bei den Wiederverkäuferlösungen profitiert gleichzeitig auch der Geschäftsbereich „Geschäftskunden“ durch verbesserte Einkaufskonditionen.

#### Vermittlungstechnik und eigene IT-Systeme

Die zentrale Vermittlungstechnik von ecotel basiert auf der neuesten Technologie und ermöglicht eine optimale Kostenbasis im Einkauf. Dazu bezieht ecotel je nach Bedarf von verschiedenen Netzbetreibern Kapazitäten und ist daher nicht auf ein eigenes Verbindungs- oder Teilnehmernetz angewiesen. Die Netzzusammenschaltung mit mehreren Carriern versetzt das Unternehmen in die Lage, ähnliche Rohmargen wie Netzbetreiber zu erzielen, mit einer nahezu ausschließlich variablen Kostenbasis und ohne die damit verbundenen Investitionen für den Betrieb eines eigenen Verbindungsnetzes.

Die eigenen Ordermanagement- und Billingsysteme ermöglichen es ecotel, flexibel und schnell auf neue Kundenanforderungen zu reagieren und zeitnah neue Produkte in den Systemen zu implementieren. Zudem können über das eigene Billingsystem alle Leistungen entsprechend den individuellen Anforderungen transparent auf einer Rechnung abgebildet und gegenüber den Kunden zeitnah abgerechnet werden.

#### Standorte und Mitarbeiter

Die ecotel communication ag hat ihren Hauptsitz in Düsseldorf. Anfang 2006 wurde mit München ein zweiter Standort eröffnet. Ende 2006 beschäftigte die Gesellschaft inklusive Vorstand und Auszubildende ohne ihre Tochtergesellschaften 116 Mitarbeiter.

## 2. TOCHTERFIRMEN

Die ecotel communication ag hat fünf Tochterfirmen, welche voll konsolidiert werden.

- ecotel private ag
- toBEmobile GmbH
- Phasefive AG
- RC Communications GmbH
- /bin/done digital solutions GmbH.

### **ecotel private AG**

Die ecotel private ag ist eine 100%ige Tochter der ecotel communication ag. Das Unternehmen wurde im Jahr 2003 zur Vermarktung von White Label Services gegründet und vertreibt vornehmlich Sprachdienste über branchenfremde Vermarkter an gegenwärtig über 2.000 Privatkunden.

### **toBEmobile GmbH**

Die toBEmobile GmbH wurde 2006 gegründet. Im September 2006 übernahm ecotel im Rahmen einer Kapitalerhöhung 51 % der Anteile der toBEmobile. Das Unternehmen ist als Mobile Virtual Network Operator (MVNO) im Mobilfunkmarkt tätig und vermarktet ähnlich wie Simyo, Tchibo oder Aldi eigene Prepaid-SIM-Karten mit Discounttarifen. Insbesondere für günstige Telefonate mit dem Handy im Ausland zu reduzierten Roaminggebühren hat das Unternehmen innovative Produkte entwickelt und vermarktet diese über namhafte Kooperationspartner mit breiter Kundenbasis.

### **Phasefive AG**

Die Phasefive AG ist ein im Jahr 2000 gegründetes IT-Unternehmen, welches ecotel im Rahmen der DSLCOMP-Verschmelzung im Mai 2006 zu 100 % übernahm. Phasefive hält 99 % der Anteile an der Phasefive R&D, einem in der Ukraine angesiedelten IT-Tochterunternehmen, welches Provisionierungs-, Portal- und Billingsoftware für Telekommunikationsanbieter, unter anderem auch für Teile des ecotel IT-Systems, entwickelt.

### **RC Communications GmbH**

Die RC Communications GmbH ist ein 2003 gegründetes Dialogmarketing-Unternehmen, welches ecotel im Rahmen der DSLCOMP-Verschmelzung im Mai 2006 zu 100 % übernahm. RC führt im Rahmen von gezielten Nachfassaktionen Up-Selling-Maßnahmen zur Bindung von Bestandskunden und Neukundenakquisition im Bereich der Verbundgruppen durch.

### **/bin/done digital solutions GmbH**

Die /bin/done digital solutions GmbH wurde im September 2006 zu 100 % von ecotel übernommen. Das Systemhaus ist auf die Bereiche Provisionierung, Prozessautomatisierung und Systemintegration spezialisiert und hat maßgeblich am Aufbau der ecotel Provisionierungsplattform zur Anschaltung von Kunden für Sprach- und Datendienste – insbesondere auch über Voice over IP (VoIP) – mitgewirkt.

Insgesamt beschäftigten die Tochterunternehmen zum Jahresende 2006 32 Mitarbeiter.

## 3. UNTERNEHMENSSTEUERUNG DES KONZERNS

Die ecotel communication ag steuert die beiden Geschäftsbereiche und die Tochtergesellschaften unter der Maßgabe der strategischen Gesamtausrichtung des Konzerns. Es gibt eine Gesamtplanung, in die die Jahresbudgets der Geschäftsbereiche sowie der Konzernunternehmen einfließen. Die Planung erfolgt auf Produktebene nach dem Gesamtkostenverfahren. Dabei werden den Erlösarten die direkten fixen und variablen Kosten zugeordnet und eine Rohmarge je Produkt ermittelt. Die bereichsübergreifenden indirekten Kosten werden separat geplant. Die unterjährige Berichterstattung erfolgt monatlich auf Umsatz-, Ertrags- und Kostenebene je Bereich mit detaillierter Analyse der Abweichungen gegenüber der Planung und dem Vorjahr sowie einem monatlich aktualisierten Ausblick auf das Geschäftsjahresende. Zudem erfolgt eine kontinuierliche Liquiditäts- und Working-Capital-Management-Überwachung. Zur Steuerung werden bereichsbezogene spezifische Kennzahlen verwendet, die in einem Reportingsystem abgebildet werden.

**4. MARKT- UND WETTBEWERBSUMFELD**

Die Wirtschaftskennzahlen in Deutschland waren auch im Jahr 2006 von zunehmendem Wachstum geprägt. So dürfte nach Einschätzung von Experten das Wachstum bei ca. 2,5 % gegenüber dem Vorjahr liegen, im Vergleich zu 0,9 % im Jahr 2005. Dies ist zugleich auch der stärkste Anstieg des Bruttoinlandsprodukts in Deutschland seit dem Jahre 2000.

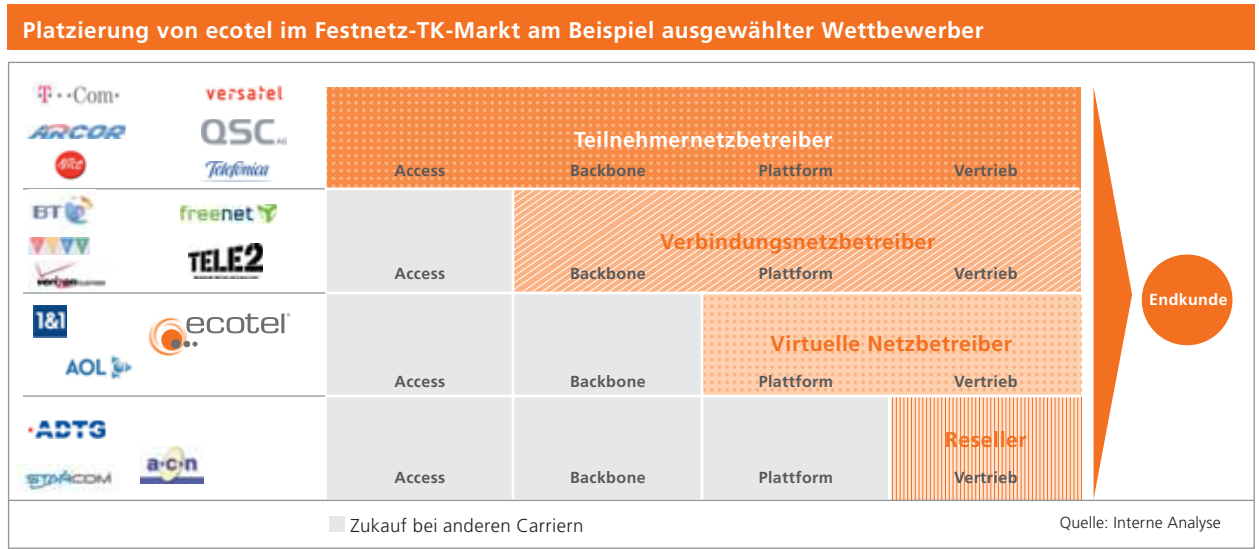
**Markt wächst nur noch langsam, verschiebt sich aber strukturell**

Auch der Markt mit Telekommunikationsdiensten in Deutschland ist in 2006 mit 2,2 % leicht auf 69,1 Milliarden Euro gestiegen (Ergebnisse einer Befragung der Mitgliedsunternehmen im „Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten“ VATM). Besonders hervorzuheben ist dabei, dass der Anteil der Wettbewerber zum ehemaligen Monopolisten, der Deutschen Telekom, mit mittlerweile 51 % erstmalig die 50 %-Grenze überschritten hat. Zudem sieht man gegenwärtig erhebliche Verschiebungen innerhalb der Teilsegmente des Marktes; es ist davon auszugehen, dass der Markt der Mobilfunkdienste trotz des Erfolges der neuen Discount-Anbieter und regulatorischer Anpassungen weiterhin wachsen wird, da das Telefonvolumen mit ca. 70 Minuten je Teilnehmer im Monat weit unterhalb des Europäischen Durchschnitts von 150 Minuten im Monat liegt. Dagegen wird der Festnetzbereich aufgrund des erheblichen Wettbewerbs durch „Voice over IP“ (VoIP) und dem einhergehenden Preisverfall sowie der Substitution durch Mobilfunk weiter

schrumpfen. Der Rückgang im Festnetzbereich wird dabei durch das weiterhin starke Wachstum von Breitbandverbindungen im Datenbereich noch kompensiert. Ende 2006 gab es über 15,5 Millionen Breitbandanschlüsse in Deutschland (nach 10,5 Millionen Breitbandanschlüssen Ende 2005).

**Intensiver Infrastrukturwettbewerb**

Auf der Infrastrukturseite werden gegenwärtig eine Reihe von parallelen Breitbandnetzen im Zugangsbereich errichtet und erweitert. So bauen unter anderem Telefónica-O2 und QSC eigene DSL-Breitbandinfrastrukturen zur Bereitstellung der Teilnehmer-Anschlussleitung mit 50–60 % Bevölkerungsabdeckung auf. Auch Versatel erweitert gegenwärtig sein Breitbandnetz mit einem geplanten DSL Netzausbau von 35–40 % Abdeckung. Zudem forcieren sowohl die Deutsche Telekom, Hansenet und NetCologne den Ausbau einer eigenen Glasfaserinfrastruktur im Zugangsbereich. Insbesondere die Deutsche Telekom führt gegenwärtig in 50 deutschen Großstädten den Ausbau ihres Hochgeschwindigkeitsnetzes VDSL durch. Auch im Bereich der Kabelnetzbetreiber wird erheblich in die Erweiterung des Produktportfolios investiert. Kabel Deutschland setzt den Aufbau seines Netzes für Breiband-Internet und Telefon fort mit einer geplanten Abdeckung von 25 % bis Ende 2007. Dieser intensive Infrastrukturwettbewerb führt möglicherweise zu einem Infrastruktur-Überangebot und einer weiteren Verschärfung der Preisspirale.



### Zukunftsthema Konvergenz

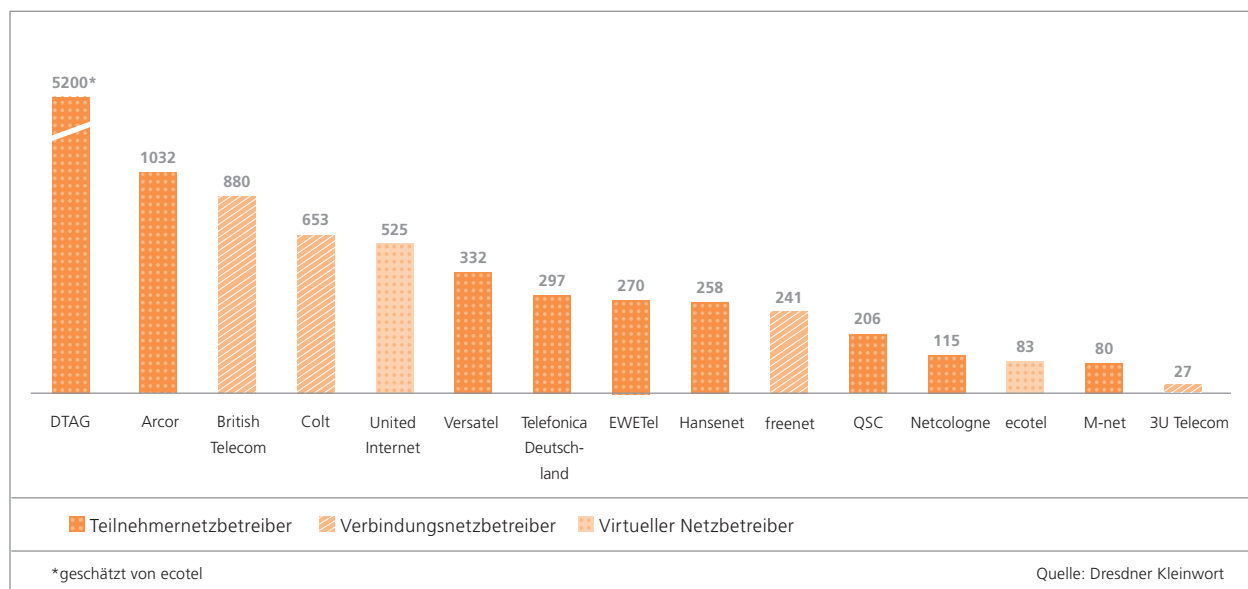
Auf der Dienstseite ist insbesondere der zunehmende Ersatz von klassischer Telefonie durch VoIP-Angebote, die Bündelung von Sprach- und Datenanschluss sowie die Attraktivität von Flatrates für Festnetz und Mobilfunk zu beobachten. Triple-Play-Angebote (d.h. die Kombination von Sprache, Daten und IP-TV/Video on Demand) haben sich bisher noch nicht durchgesetzt. Im Bereich der konvergenten Festnetz- und Mobilfunkprodukte (ein Festnetz / Mobilfunkanbieter, ein Endgerät, eine Nummer, eine Rechnung) wurden in 2006 erste attraktive Angebote im Markt platziert (O2 DSL, T-One, Vodafone zu Hause). Es ist in 2007/2008 davon auszugehen, dass solche konvergenten Produkte eine erhebliche Rolle spielen werden.

### Marktkonsolidierung und -öffnung

Die Konsolidierung der Telekommunikationsmärkte hat sich auch in 2006 weiter fortgesetzt. So übernahm Telecom Italia/Hansenet im September das Internet-Zugangsgeschäft von AOL in Deutschland. Weitere Internet-Anbieter wie z.B. Tiscali Deutschland standen zum Verkauf. Im Mobilfunkbereich zielte die Strategie der Mobilfunkbetreiber darauf, entweder eine Preisführerschaft (E-Plus) zu erreichen oder eine integrierte Festnetz- und Mobilfunkstrategie umzusetzen (T-Mobile, O2, Vodafone).

Die Deutsche Regulierungsbehörde (Bundesnetzagentur) forciert weiterhin die Liberalisierung und Marktöffnung der Telekommunikationsbranche. Im Mobilfunkbereich wurden unter anderem die Interconnection-Entgelte für eingehende Anrufe ins Mobilfunknetz um 20 % gesenkt. Zudem müssen in den nächsten Jahren die Roaming-Kosten für internationale Mobilfunkverbindungen gesenkt werden. Im Festnetzbereich muss ab 2007 von der Deutschen Telekom das sogenannte „IP Bitstream Access“-Produkt angeboten werden, welches insbesondere Anbietern ohne eigene Zugangsinfrastruktur die eigenständige Vermarktung von DSL-Anschlüssen ohne den bisher zusätzlich erforderlichen Telefonanschluss ermöglichen soll. Im Bereich der hochbreitbandigen VDSL-Infrastruktur erreichte es jedoch die Deutsche Telekom, dass dieses neue Glasfasernetz in den kommenden Jahren von der Regulierung ausgenommen wird und nicht für Wettbewerber geöffnet werden muss, obwohl dies gegen EU-Recht verstößt.

**Deutscher TK-Markt Geschäftskunden in 2006** Umsatz in Mio. €



## Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

### 1. ERTRAGSLAGE

Auch in 2006 ist es der ecotel communication ag gelungen, den rasanten und profitablen Wachstumskurs fortzusetzen. Die Umsätze stiegen gegenüber dem Vorjahr um 62 % von 34,8 Millionen Euro auf 56,3 Millionen Euro.

#### Geschäftskundensegment bleibt Nr.1

Der Geschäftsbereich Geschäftskundenlösungen blieb mit 67 % Anteil an den Gesamterlösen und 91 % Anteil am Rohertrag das wichtigste Geschäftsfeld der ecotel. Der Umsatz konnte in diesem Segment gegenüber dem Vorjahr um 17 % von 32,0 Millionen Euro auf 37,5 Millionen Euro gesteigert werden. Möglich wurde diese Steigerung hauptsächlich durch den Erwerb der DSLCOMP Communications GmbH, die zum Stichtag 31. Mai 2006 in den Konsolidierungskreis der ecotel aufgenommen wurde. Der Rohertrag im Geschäftskundensegment erhöhte sich gleichzeitig um 29 % von 11,3 Millionen Euro auf 14,6 Millionen Euro. Die Rohmarge stieg von 35 % in 2005 auf 39 % in 2006. Die Verbesserung der Rohmarge wurde hauptsächlich durch optimierte Einkaufsbedingungen mit Hilfe der eigenen Vermittlungstechnik und aufgrund von Skaleneffekten realisiert.

#### Rekordumsatz im Wiederverkäufergeschäft

Der Geschäftsbereich Wiederverkäuferlösungen trug mit 33 % zu den Gesamterlösen und mit 8 % zum gesamten Rohertrag bei. Der Umsatz in diesem Segment erhöhte sich um 704 % auf 18,4 Millionen Euro, der Rohertrag um 640 %

auf 1,2 Millionen Euro. Als Folge dieser erfreulichen Entwicklung deckt nun das Wiederverkäufergeschäft nach nur einem Jahr seit Aufbau des Segments seine direkten Kosten. Zudem trägt es aufgrund von Skaleneffekten zu einer erheblichen Verbesserung der Einkaufsbedingungen für das Geschäftskundensegment bei.

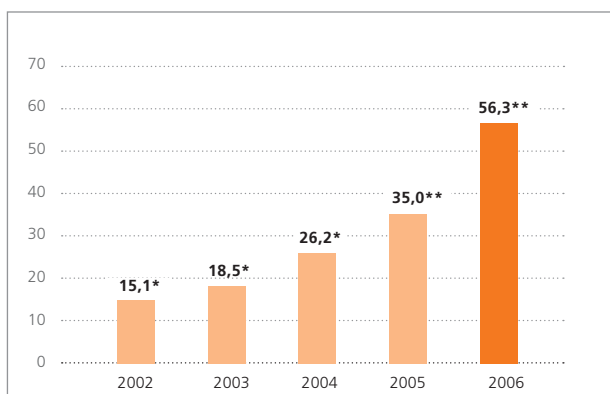
#### Höherer Material- und Personalaufwand

Der Rohertrag der ecotel nach Abzug des Materialaufwands erhöhte sich in 2006 um 38 % von 11,8 Millionen Euro auf 16,3 Millionen Euro. Die durchschnittliche Gesamt-Rohertragsmarge sank gegenüber 2005 von 34 % auf 29 % hauptsächlich wegen des starken Wachstums im margen-schwächeren Wiederverkäufersegment.

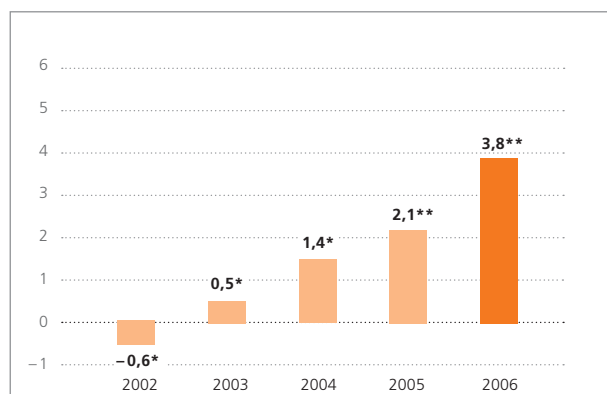
Der Personalaufwand erhöhte sich um 28 % von 3,9 Millionen Euro auf 5,0 Millionen Euro. Dies ging einher mit einer Aufstockung des Personals ohne Tochtergesellschaften von 85 Mitarbeitern Anfang 2006 auf 116 Mitarbeiter Ende des Jahres.

Die Kosten für sonstige betriebliche Aufwendungen erhöhten sich um 24 % von 5,5 Millionen Euro auf 6,8 Millionen Euro. Hauptgrund hierfür sind die gesteigerten Geschäftskundenumsätze, der Betrieb von eigener Vermittlungstechnik in Frankfurt sowie höhere indirekte Kosten aufgrund der gestiegenen Mitarbeiterzahlen.

Umsatz in Mio. €



EBIT in Mio. €





**Ergebnisse signifikant verbessert**

In der Folge höherer Rotertragsmargen für Geschäftskunden und unterproportional ansteigender sonstiger Aufwendungen haben sich die Ergebnisse gegenüber den Vorperioden signifikant verbessert. Das EBIT stieg gegenüber dem Vorjahr um 81 % von 2,1 Millionen Euro auf 3,8 Millionen Euro. Die EBIT-Marge erhöhte sich von 6,0 % auf 6,7 %.

Das Konzernergebnis erhöhte sich um 71 % von 1,4 Millionen Euro auf 2,4 Millionen Euro. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 0,72 Euro versus 0,53 Euro im Vorjahr.

**2. FINANZLAGE**

Der Bestand an liquiden Mitteln hat sich im Laufe des Jahres 2006 von 1,5 Millionen Euro Anfang 2006 auf 9,4 Millionen Euro Ende 2006 erheblich verbessert.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit für 2006 betrug 2,6 Millionen Euro, eine Steigerung von 73 % verglichen mit 1,5 Millionen Euro im Vorjahr. Das Working Capital erhöhte sich um 1 Millionen Euro hauptsächlich aufgrund der Vorfinanzierung der Anschlussübernahme beim Endkunden sowie dem stark wachsenden Wiederverkäufergeschäft.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit in 2006 betrug –9,3 Millionen Euro. Er setzt sich im Wesentlichen zusammen aus Investitionen von –1,8 Millionen Euro in zentrale Vermittlungstechnik und Softwareprodukte, Finanzinvestitionen von –7,7 Millionen Euro für die Akquisition der DSLCOMP Communications GmbH, der Phasefive AG, der RC Communications GmbH und der /bin/done digital solutions GmbH und der toBEmobile GmbH sowie 0,2 Millionen Euro Zins-einzahlungen.

Der Cashflow aus Finanztätigkeit betrug 14,6 Millionen Euro; er stammt aus der Kapitalerhöhung und dem Aufgeld abzüglich der Kapitalbeschaffungskosten im Rahmen des Börsengangs.

Im Ergebnis war die Gesellschaft wie in den Vorjahren in der Lage, ihren Zahlungsverpflichtungen uneingeschränkt und termingerecht nachzukommen.

Wesentliche Daten zum Cashflow	Angaben in Mio. €	2005	2006
<b>Finanzmittelfonds zum 01.01.</b>		1,5	1,5
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		1,5	2,6
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		–1,2	–9,3
<b>Erzeugter Free Cashflow</b>		0,3	–6,7
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		–0,3	14,6
<b>Finanzmittelfonds zum 31.12.</b>		1,5	9,4

### 3. VERMÖGENSLAGE

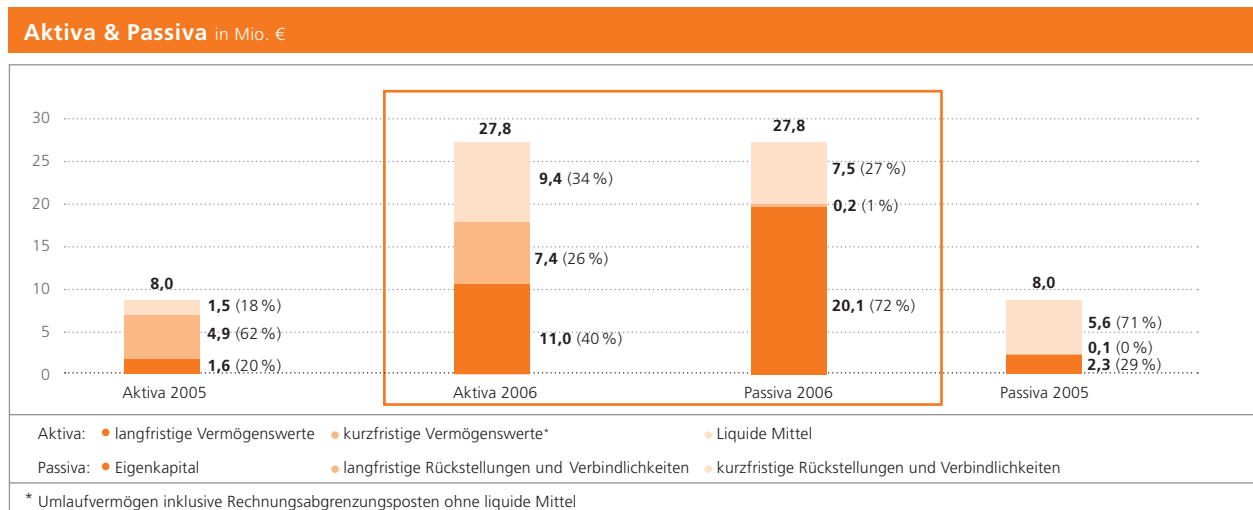
Die Bilanzsumme betrug zum 31. Dezember 2006 27,8 Millionen Euro, das bedeutet einen Anstieg von 248 % gegenüber 8,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2005.

Auf der Seite der Aktiva stiegen die langfristigen Vermögenswerte um 594 % von 1,6 Millionen Euro auf 11,1 Millionen Euro hauptsächlich aufgrund des Firmenwertes (Goodwill) im Rahmen der Akquisition der DSLCOMP. Die kurzfristigen Vermögenswerte (ohne liquide Mittel) erhöhten sich um 51 % von 4,9 Millionen Euro auf 7,4 Millionen Euro korrespondierend mit der Umsatzausweitung in 2006. Die liquiden Mittel erhöhten sich um 526 % von 1,5 Millionen Euro auf 9,4 Millionen Euro hauptsächlich aufgrund der Kapitalerhöhung.

Auf der Seite der Passiva erhöhte sich das Eigenkapital um 774 % von 2,3 Millionen Euro auf 20,1 Millionen Euro. Somit beträgt die Eigenkapitalquote Ende 2006 72 % der Bilanzsumme. Die langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten betragen 0,2 Millionen Euro und betreffen im Wesentlichen latente Ertragsteuern. Die kurzfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten stiegen um 34 %

von 5,6 Millionen Euro auf 7,5 Millionen Euro, langsamer als die Forderungen und der Umsatz. Die Gesellschaft unterhält zum Bilanzstichtag keine langfristigen zinstragenden Verbindlichkeiten.

Das Net Working Capital der Gesellschaft, d.h. die Differenz aus Umlaufvermögen (inkl. liquiden Mitteln) und kurzfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten, ist deutlich positiv.



## Nachtragsbericht

Am 4. Februar 2007 hat die ecotel communication ag einen Vertrag mit der Tiscali S.p.A., Cagliari/Italien, über den Erwerb sämtlicher Geschäftsanteile an der Tiscali Nacamar GmbH, Dreieich, geschlossen. Der Kaufpreis betrug 18,5 Millionen Euro. Die Akquisition wurde zum 3. März 2007 vollzogen und durch einen Akquisitionskredit von Commerzbank und Stadtsparkasse Düsseldorf in Höhe von 14,0 Millionen Euro sowie mit vorhandenen liquiden Mitteln aus dem Börsengang finanziert.

Die Tiscali Nacamar GmbH, die wirtschaftlich bereits mit Wirkung vom 1. Januar 2007 den bislang von der Tiscali Business GmbH betriebenen Geschäftskundenbereich (B2B) von Tiscali in Deutschland übernommen hat, ist ein Anbieter von professionellen Internet- und Datendiensten für Geschäftskunden. Zu den Kunden zählen u.a. namhafte Versicherungskonzerne, Banken, Industrieunternehmen sowie zahlreiche Radio- und Fernsehsender. Basis des Geschäftes von Tiscali Nacamar ist die sichere und zuverlässige Vernetzung von Unternehmensstandorten (VPN).

Als Dienstleistungen bietet das Unternehmen den reinen Zugang, aber auch Managed Services, individuelle Sicherheits-Services sowie Housing/Hosting- Dienstleistungen im eigenen Rechenzentrum an. Darüber hinaus stellt Tiscali Nacamar ihren Medienkunden innovative Dienste wie z.B. live oder on-demand Audio- und Video-Übertragungen über das Internet (Streaming) sowie die Integration von Bezahlssystemen und digitalem Rechtemanagement (DRM) zur Verfügung.

Tiscali Nacamar betreut mehr als 6.000 Geschäftskunden mit über 17.000 Anschlüssen und verfügt über ein eigenes deutschlandweites Backbone-Netz sowie ein Network Operation Center (NOC) in Frankfurt. In 2006 wurde im Geschäftskundenbereich ein Umsatz von rund 21,5 Millionen Euro erwirtschaftet. ecotel plant, das operative Management-Team an der neuen Gesellschaft über einen Minderheitsanteil mit zu beteiligen.

Durch die Akquisition der Tiscali Nacamar vervollständigt ecotel sein Know-how im Sprachdienst um professionelle Internet- und Datendienste, erweitert die Kundenbasis um größere mittelständische Unternehmen und kann umfangreiche Synergien sowohl auf der Umsatz- als auch Kostenseite zwischen beiden Unternehmen realisieren.

Der Verkauf der Tiscali Nacamar GmbH war Teil der Strategie der Tiscali S.p.A., sich von allen deutschen Aktivitäten zu trennen. Erst im Februar 2007 wurde der Verkauf des B2C-Geschäftsbereiches an die freenet AG bekannt gegeben. In die Tiscali Nacamar GmbH wurde der bislang von der Tiscali Business GmbH betriebene Geschäftskundenbereich (B2B) der Tiscali in Deutschland eingebracht.

Nach Abschluss des Geschäftsjahres ergaben sich keine weiteren nennenswerten Änderungen bei den Rahmenbedingungen. Weder änderte sich das wirtschaftliche Umfeld in einem Maße, dass es wesentliche Auswirkungen auf die Geschäftsaktivitäten der ecotel hatte, noch stellte sich die Branchensituation anders dar als zum 31. Dezember 2006.

## Risikobericht

### 1. RISIKOMANAGEMENT

Das unternehmerische Handeln der ecotel communication ag ist mit Chancen und Risiken verbunden. Zur frühzeitigen Erkennung, Bewertung und zum richtigen Umgang mit unternehmerischen Risiken setzt ecotel ein entsprechendes Steuerungs- und Kontrollsystem ein. Ziel des konzernweiten Risikomanagementsystems ist es, zeitnah geänderte Risikosituationen zu erkennen, negativen Entwicklungen entgegenzuwirken und Marktchancen zu nutzen.

Die generelle konzernweite Verantwortung der Früherkennung und Gegensteuerung von Risiken liegt beim Vorstand. Zur Wahrnehmung seiner Aufgaben unterstützen ihn dabei Mitglieder der Geschäftsleitung sowie die Abteilungsleiter, welche für die kontinuierliche Identifizierung und Bewertung der Risiken im Unternehmen zuständig sind. Halbjährlich wird die Bewertung der Risiken in Form eines Risikoreports aktualisiert. Die Regelberichtserstattung kann unterjährig durch Ad-hoc-Informationen ergänzt werden.

### 2. RISIKEN DER KÜNFTIGEN ENTWICKLUNG

Im Rahmen der Geschäftstätigkeit ist ecotel einerseits mit operativen Risiken, andererseits mit strategischen Risiken sowie mit Risiken des Marktumfelds konfrontiert.

#### Operative Risiken

Operative Risiken sind eher kurzfristiger Natur und konzentrieren sich bei ecotel hauptsächlich auf mögliche Ausfälle der ecotel Vermittlungstechnik und IT-Systeme, Weggang von hoch qualifizierten Mitarbeitern sowie Zahlungsausfälle.

Die Sicherstellung einer maximalen Verfügbarkeit durch entsprechende Systemredundanzen ist hierbei eine der wichtigsten Vorbeugemaßnahmen, die ecotel auch konsequent umsetzt. Zudem wird das Know-how zur Abwicklung unternehmenskritischer Prozesse immer auf mehrere Mitarbeiter verteilt, um keine zu starke Abhängigkeit von einzelnen Schlüsselpersonen zu erzeugen. Einem möglicherweise erhöhten Forderungsausfallrisiko im Wiederverkäufergeschäft wird dadurch Rechnung getragen, dass eine unmittelbare Verrechnung der gegenseitigen Zahlungsströme durchgeführt wird und ausschließlich eine Zusammenarbeit mit Carriern mit hoher Bonität erfolgt.

#### Strategische Risiken

Strategische Risiken sind eher mittelfristiger Natur und beruhen auf der strategischen Unternehmensausrichtung sowie der Veränderung von Managementprozessen wie z.B. Einkauf, Vertrieb und Kundenbetreuung. Die Abhängigkeit von Lieferanten wird dadurch reduziert, dass für alle wesentlichen Produkte eine Zwei-Lieferanten-Strategie eingehalten wird. Dies ist wegen der Marktdominanz der Deutschen Telekom jedoch nicht in allen Produktbereichen möglich. Die Abhängigkeit vom eher rückläufigen Preselection-Geschäft wird dadurch gemindert, dass ecotel seinen Kunden seit Anfang 2006 ein attraktives Komplettpaket mit Bündelung von Anschluss-, Sprach- und Datendiensten anbietet. Dieses Vollsortimentangebot in Kombination mit einer hohen Servicequalität sollte auch ecotels Kündigungsraten unterhalb des Marktdurchschnittes halten.

### **Andere Risiken**

Andere wesentliche Risiken, die eine deutliche Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage der ecotel communication ag hervorrufen könnten, liegen im markt- und branchenbedingten Umfeld. Eine starke Konsolidierung der Telekommunikationsindustrie könnte negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ecotel haben, da dadurch die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten erhöht würde.

Zusammenfassend ist ecotel davon überzeugt, dass die vorstehend identifizierten wesentlichen Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter haben und ecotel die bestehenden Herausforderungen auch 2007 wieder erfolgreich meistern wird. Eine wesentliche Risikodiversifikation wird durch eine sauber abgegrenzte Nischenstrategie, eine breite Kundenbasis, ein effizientes Vertriebsnetz, sichere Systemredundanzen sowie eine Multi-Lieferanten-Strategie erreicht. ecotels Chancen für eine positive Geschäftsentwicklung und den Ausbau der Marktposition liegen in einer Erhöhung des Umsatzes pro Kunde, indem durch die neuen Produkte ein immer größerer Teil des IT- und Kommunikationsbudgets der eigenen Kunden abgedeckt wird.

### **3. HINWEISE ZU PROGNOSEN**

Dieser Lagebericht enthält auch zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar durch Formulierungen wie „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „einschätzen“, oder ähnliche Begriffe. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen. Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des ecotel Konzerns liegen, beeinflusst die Geschäftsaktivitäten, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse der ecotel communication ag. Diese Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen des ecotel Konzerns wesentlich abweichen von den in zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen.

## Prognosebericht

Durch die in 2006 durchgeführten Akquisitionen, die entsprechend der Bilanzierungsrichtlinien nicht vollständig in den Jahresabschluss aufgenommen werden konnten sowie durch die Akquisition der Tiscali Nacamar GmbH, welche erst nach Abschluss des Jahres 2006 erfolgte, geben die im Jahresabschluss dargestellten Finanzkennzahlen nur bedingt den derzeitigen Status der ecotel wieder. Aus diesem Grund weist die ecotel eine „As if“-Betrachtung aus, in der alle im Laufe von 2006 erworbenen Tochterunternehmen so konsolidiert werden, als ob sie schon zum 1. Januar 2006 erworben worden wären. In einer weiteren Darstellung, der Pro-forma-Zahlen, wird zusätzlich zur „As if“-Darstellung noch die Tiscali Nacamar GmbH Akquisition so berücksichtigt, als ob sie auch schon zum 1. Januar 2006 stattgefunden hätte.

Die ecotel Gruppe hätte demnach in 2006 einen „As if“-Umsatz von 62,1 Millionen Euro sowie ein „As if“-EBIT von 4,6 Millionen Euro erwirtschaftet. Der Umsatz im Geschäftskundensegment hätte dabei mit 43,3 Millionen Euro knapp 70 % des ecotel Umsatzes umfasst. Der Pro-forma-Konzernumsatz in 2006 läge bei ca. 83 Millionen Euro, wobei der Geschäftskundenumsatz dabei mit ca. 65 Millionen Euro fast 80 % zum ecotel Gesamtumsatz beigetragen hätte.

Für 2007 erwartet die ecotel communication ag, einen konsolidierten Umsatz von über 100 Millionen Euro und ein EBIT von über 10 Millionen Euro zu erwirtschaften.

Der attraktive Kundenstamm soll über organisches Wachstum und die Akquisition exklusiver Vertriebspartner ausgeweitet werden. Ziel ist es, die Zahl der ecotel Geschäftskunden zusätzlich zu den Kunden der Tiscali Nacamar von 35.000 Ende 2006 auf 40.000 Ende 2007 zu steigern.

Der Anstieg der Rohmargen im Geschäftskundensegment in 2006 wird sich auch in 2007 in etwas abgeschwächter Form fortsetzen. Möglich wird dies durch den Einsatz eigener zentraler Vermittlungstechnik, welche ecotel die Möglichkeit eröffnet, die Kostenbasis durch Auswahl der leistungsfähigsten und kostengünstigsten Netzbetreiber noch weiter zu optimieren.

Zudem hat sich ecotel mittlerweile als so genannter „Vollsortimenter“ etabliert, welcher seinen Geschäftskunden individuelle Lösungen basierend auf der Bündelung von Anschlüssen, Sprach- und Datendiensten anbietet. Diese Produkterweiterungsstrategie soll es ecotel ermöglichen, in den nächsten zwei Jahren den Anteil am TK-Budget der Bestandskunden von gegenwärtig 950 Euro je Kundenauftrag auf über 1.600 Euro Jahresumsatz deutlich auszuweiten. Im Rahmen dieser Strategie hat ecotel die Tiscali Nacamar und damit ein umfangreiches Know-how im Bereich der Internet- und Datendienste erworben, welches wir nun auch den eigenen Geschäftskunden anbieten können. Die Angebote reichen hier von sicheren Breitbandverbindungen über Hosting/Housing bis hin zu Media Streaming und IP-TV. Weiterhin ist für Mitte des Jahres 2007 der Einstieg in das Mobilfunkgeschäft für Geschäftskunden mit attraktiven Produkten geplant. Zudem werden auch innovative VoIP-Lösungen ins Angebot aufgenommen werden, die sich mehr und mehr auch im Geschäftskundenumfeld durchsetzen.

Der Geschäftsbereich Wiederverkäuferlösungen erwirtschaftet nach nur einem Jahr einen Rohertrag, der die Selbstkosten deckt und bereits die Investitionskosten der eigenen Vermittlungstechnik amortisiert. Ziel ist es, die Rohmarge in diesem Segment in 2007 zu verdoppeln und durch die Größenskalierung noch bessere Einkaufskosten für das Geschäftskundensegment zu erreichen. Zudem soll das Angebot um Reseller- und Callshop-Dienste verstärkt werden.

Der Wechsel in den Prime Standard ist für 2007 geplant. Hierzu wurden bereits die notwendigen Schritte eingeleitet, wie zum Beispiel die Umstellung der Rechnungslegung von HGB auf IFRS. ecotel unterwirft sich mit diesem Schritt bewusst den höheren Transparenzrichtlinien, um weiter die Vertrauensbasis am Kapitalmarkt zu stärken und den Kreis der möglichen Investoren zu erweitern.

Düsseldorf, den 18. April 2007

Der Vorstand









Der Konzernabschluss 2006 der ecotel communication ag ist erstmals nach IFRS aufgestellt. Die Vorjahreszahlen sind nach den gleichen Grundsätzen ermittelt worden.

## KONZERNABSCHLUSS (IFRS)

## Konzern-Bilanz

zum 31. Dezember 2006 und zum 31. Dezember 2005

Aktiva	Angaben in €	[Anhang]	31.12.2005	31.12.2006
<b>A. Langfristige Vermögenswerte</b>				
I. Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte		[1]	302.926,08	8.885.812,98
II. Sachanlagen		[2]	1.074.983,31	1.585.626,22
III. Finanzanlagen		[3]	0,00	186.231,42
IV. Langfristige Forderungen		[4]	2.045,17	2.497,10
V. Latente Ertragsteueransprüche		[5]	243.730,35	392.421,21
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>			<b>1.623.684,91</b>	<b>11.052.588,93</b>
<b>B. Kurzfristige Vermögenswerte</b>				
I. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		[4]	4.293.811,43	6.542.287,77
II. Sonstige Forderungen und Vermögenswerte		[4]	613.196,10	860.216,82
III. Effektive Ertragsteueransprüche		[5]	0,00	25.888,00
IV. Finanzmittel		[6]	1.451.067,61	9.364.804,29
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>			<b>6.358.075,14</b>	<b>16.793.196,88</b>
<b>Summe Aktiva</b>			<b>7.981.760,05</b>	<b>27.845.785,81</b>

Passiva	Angaben in €	[Anhang]	31.12.2005	31.12.2006
<b>A. Eigenkapital</b>				
I. Gezeichnetes Kapital		[7]	2.565.000,00	3.500.000,00
II. Rücklagen		[7]		
1. Kapitalrücklage			-327.207,95	13.877.126,05
2. Sonstige Rücklagen			96.023,56	2.507.235,68
III. Anteile anderer Gesellschafter		[7]	0,00	225.152,11
<b>Summe Eigenkapital</b>			<b>2.333.815,61</b>	<b>20.109.513,84</b>
<b>B. Langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten</b>				
I. Latente Ertragsteuern		[8]	14.603,40	221.321,14
II. Sonstige Finanzschulden		[8]	0,00	21.004,93
<b>Summe langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten</b>			<b>14.603,40</b>	<b>242.326,07</b>
<b>C. Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten</b>				
I. Effektive Ertragsteuern		[8]	0,00	332.669,10
II. Sonstige Rückstellungen		[8]	23.000,00	80.775,00
III. Finanzschulden		[9]	0,00	16.949,11
IV. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		[9]	5.355.080,25	6.756.846,41
V. Sonstige Verbindlichkeiten		[9]	255.260,79	306.706,28
<b>Summe kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten</b>			<b>5.633.341,04</b>	<b>7.493.945,90</b>
<b>Summe Passiva</b>			<b>7.981.760,05</b>	<b>27.845.785,81</b>

## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 und 2006

Angaben in EUR	[Anhang]	01.01.–31.12. 2005	01.01.–31.12. 2006
1. Umsatzerlöse	[11]	34.811.802,63	56.338.210,48
2. Sonstige betriebliche Erträge	[12]	160.484,92	292.071,68
<b>3. Gesamtleistung</b>		<b>34.972.287,55</b>	<b>56.630.282,16</b>
4. Materialaufwand			
Aufwendungen für bezogene Leistungen	[13]	-23.146.597,34	-40.321.191,44
5. Personalaufwand	[14]		
5.1 Löhne und Gehälter		-3.408.585,68	-4.325.023,01
5.2 Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		-484.938,81	-689.027,83
6. Planmäßige Abschreibungen	[15]	-351.602,65	-725.826,98
7. Sonstige betrieblichen Aufwendungen	[16]	-5.469.711,32	-6.772.047,37
<b>8. Betriebliches Ergebnis (EBIT)</b>		<b>2.110.851,75</b>	<b>3.797.165,53</b>
9. Finanzerträge		16.070,12	173.272,62
10. Finanzaufwendungen		-32.575,33	-132.352,02
11. Finanzergebnis	[17]	-16.505,21	40.920,60
<b>12. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern</b>		<b>2.094.346,54</b>	<b>3.838.086,13</b>
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	[18]	-723.894,15	-1.492.124,93
14. Konzernergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		1.370.452,39	2.345.961,20
15. Ergebnisanteil anderer Gesellschafter	[19]	0,00	49.310,23
<b>16. Den Aktionären der ecotel communication ag zustehendes Konzernergebnis</b>		<b>1.370.452,39</b>	<b>2.395.271,43</b>
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	[20]	0,53	0,72
Verwässertes Ergebnis je Aktie		0,53	0,72

## Konzern-Kapitalflussrechnung

für das Geschäftsjahr 2006

Angaben in EUR	[Anhang]	2005	2006
Konzernjahresergebnis vor Ertragsteuern und vor Anteilen Fremder	[21]	2.094.346,54	3.838.086,13
Zinsergebnis	[21]	16.505,21	-137.829,66
Abschreibungen (+)/Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens	[21]	351.602,65	725.826,98
<b>Cashflow</b>	[21]	<b>2.462.454,40</b>	<b>4.426.083,45</b>
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+) und Erträge (-)	[21]	0,00	291,36
Gewinn (-)/Verlust (+) aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	[21]	0,00	41.052,61
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	[21]	-1.025.611,60	-783.407,59
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Forderungen der sonstigen Vermögenswerte	[21]	-274.783,57	241.541,10
Zunahme (+)/Abnahme (-) der sonstigen Rückstellungen	[21]	8.600,00	44.770,94
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	[21]	1.235.081,52	504.708,50
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)	[21]	-14.728,75	-935.365,06
Gezahlte Ertragsteuern	[21]	-893.904,31	-910.320,15
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	[21]	<b>1.497.107,69</b>	<b>2.629.355,16</b>
Einzahlungen aus Abgängen von Sach- und immateriellem Anlagevermögen	[21]	0,00	117.287,40
Auszahlungen für Investitionen in das Sach- und immaterielle Anlagevermögen	[21]	-1.190.609,44	-1.879.532,02
Einzahlungen aus dem Verkauf von Finanzanlagen	[21]	0,00	0,00
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	[21]	0,00	-8.962.567,15
abzüglich übernommener Zahlungsmittel	[21]	0,00	1.274.827,32
Zinseinzahlungen	[21]	16.070,12	171.548,56
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>	[21]	<b>-1.174.539,32</b>	<b>-9.278.435,89</b>
Einzahlungen aus Kapitalerhöhung (abzgl. Kapitalbeschaffungskosten)	[21]	-327.207,95	14.579.602,52
Dividendenzahlung an Aktionäre der ecotel communication ag und an Mehrheitsgesellschafter	[21]	0,00	0,00
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	[21]	0,00	16.933,79
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzschulden	[21]	-98,95	0,00
Zinsauszahlungen	[21]	-32.575,33	-33.718,90
<b>Mittelab- / zufluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	[21]	<b>-359.882,23</b>	<b>14.562.817,41</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands</b>	[21]	<b>-37.313,86</b>	<b>7.913.736,68</b>
Wechselkursbedingte und sonstige Wert- und Ausweisänderungen des Finanzmittelbestands	[21]	0,00	0,00
<b>Veränderung des Finanzmittelbestands</b>	[21]	<b>-37.313,86</b>	<b>7.913.736,68</b>
<b>Finanzmittelbestand am Anfang der Periode</b>	[21]	<b>1.488.381,47</b>	<b>1.451.067,61</b>
<b>Finanzmittelbestand am Ende der Periode</b>	[21]	<b>1.451.067,61</b>	<b>9.364.804,29</b>

## Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

Angaben in TEUR Anhang (7)	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage
<b>Stand am 1. Januar 2005</b>	<b>2.565</b>	<b>0</b>
Verrechnung Eigenkapitalbeschaffungskosten	0	- 327
<b>Nicht ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen</b>	<b>0</b>	<b>- 327</b>
Umbuchung Vorjahresergebnis	0	0
Konzernergebnis 2005	0	0
<b>Ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Stand am 31. Dezember 2005</b>	<b>2.565</b>	<b>- 327</b>
Verrechnung Eigenkapitalbeschaffungskosten	0	- 756
Konsolidierungskreisbedingte Eigenkapitalveränderungen	0	0
<b>Nicht ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen</b>	<b>0</b>	<b>- 756</b>
Umbuchung Vorjahresergebnis	0	0
Kapitalerhöhung ecotel communication ag	935	14.960
Konzernergebnis 2006	0	0
<b>Ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Stand am 31. Dezember 2006</b>	<b>3.500</b>	<b>13.877</b>

Gewinnrücklagen		den Aktionären der ecotel communica- tion ag zuzurech- nendes Eigenkapital	Anteile anderer Gesellschafter	Summe
Sonstige Gewinnrücklagen	Konzernergebnis			
-40	-1.234	1.291	0	1.291
0	0	-327	0	-327
0	0	-327	0	-327
-1.234	1.234	0	0	0
0	1.370	1.370	0	1.370
0	1.370	1.370	0	1.370
<b>-1.274</b>	<b>1.370</b>	<b>2.334</b>	<b>0</b>	<b>2.334</b>
0	0	-756	0	-756
16	0	16	274	290
16	0	-740	274	-466
1.370	-1.370	0	0	0
0	0	15.895	0	15.895
0	2.395	2.395	-49	2.346
0	2.395	2.395	-49	2.346
<b>112</b>	<b>2.395</b>	<b>19.884</b>	<b>225</b>	<b>20.109</b>

## Konzernanhang der ecotel communication ag Grundlagen bei der Rechnungslegung

### ALLGEMEINE ANGABEN

Der Konzernabschluss der ecotel communication ag als berichtendes Mutterunternehmen zum 31. Dezember 2006 ist in Anwendung von § 315a HGB erstmals nach den Vorschriften der am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB), wie sie von der EU übernommen wurden, aufgestellt. Die Vorjahreszahlen sind nach den gleichen Grundsätzen ermittelt worden.

Die ecotel communication Aktiengesellschaft ist ein in Deutschland (Prinzenallee 9–11, 40549 Düsseldorf) ansässiges Unternehmen und hat sich als bundesweit agierendes Telekommunikationsunternehmen auf die Anforderungen mittelständischer Unternehmen spezialisiert. Im bisherigen Kernbereich „Geschäftskundenlösungen“ bietet ecotel innovative Sprach-, Daten- und Mehrwertdienste inklusive Direktanschluss als kostengünstiges Komplettpaket aus einer Hand an. Seit der Übernahme der Tiscali Nacamar GmbH im ersten Quartal 2007 hat ecotel zudem Zugriff auf professionelle Datendienste, wie z. B. die sichere Vernetzung von Unternehmensstandorten (VPN); seither verfügt ecotel auch über ein eigenes deutschlandweites Backbone-Netz mit Rechenzentrum in Frankfurt. Mittlerweile versorgt das Unternehmen über 40.000 Geschäftskunden (inkl. nacamar) mit standardisierten und individuellen Telekommunikationslösungen deutschlandweit.

Im zweiten Geschäftsbereich „Wiederverkäuferlösungen“ vermarktet ecotel Produkte und Komplettlösungen für andere Telekommunikationsunternehmen sowie branchenfremde Vermarkter. Zudem unterhält ecotel eine moderne Wholesale-Plattform für den netzübergreifenden Handel von Telefonminuten mit über 70 nationalen und internationalen Carriern und erzielt damit zugleich eine Vertiefung der Wertschöpfung für den Kernbereich „Geschäftskunden“.

Es werden alle am Bilanzstichtag gültigen und zwingend anzuwendenden Standards angewendet. Zudem werden die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) beachtet.

Bis zum Datum der Aufstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2006 wurden die folgenden neuen und geänderten Standards und Interpretationen verabschiedet. Diese treten jedoch erst später in Kraft und wurden im vorliegenden Konzernabschluss nicht vorzeitig angewendet. Ihre Auswirkungen auf den Konzernabschluss der ecotel communication ag wurden noch nicht vollständig analysiert, so dass die zu erwartenden Effekte, wie sie am Fuße der Tabelle dargestellt sind, lediglich eine erste Einschätzung darstellen.



Standard/ Interpretation	FN	Anzuwenden für Geschäftsjahre ab	Geplante erstmalige Anwendung ab
IFRS 7 – Finanzinstrumente: Angaben	1	1. Januar 2007	1. Januar 2007
Anpassungen von IAS 1 – Darstellung des Abschlusses: Erläuterungen zum Eigenkapital	1	1. Januar 2007	1. Januar 2007
IFRIC 7 – Anwendung des Korrekturan- satzes unter IAS 29 – Rechnungslegung in Hochinflationenländern	2	1. März 2007	1. Januar 2007
IFRIC 8 – Anwendungsbereich von IFRS 2	2	1. Mai 2007	1. Januar 2007
IFRIC 9 – Neubeurteilung eingebetteter Derivate	2	1. Juni 2007	1. Januar 2007
IFRIC 10 – Zwischenberichterstattung und Wertminderung	2,3	1. November 2007	1. Januar 2007
IFRIC 11 – IFRS 2 – Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen	2,3	1. März 2007	1. Januar 2008
IFRIC 12 – Dienstleistungskonzessions- vereinbarungen	2,3	1. Januar 2008	1. Januar 2008
IFRS 8 – Operative Segmente	1,3	1. Januar 2009	1. Januar 2009
IAS 23 – Fremdkapitalkosten (überarbeitet)	2	1. Januar 2009	1. Januar 2009

## FN

1 Es werden vor allem zusätzliche/modifizierte Anhangangaben zum Konzernabschluss der ecotel communication ag erwartet.

2 Es werden keine nennenswerten Auswirkungen auf den Konzernabschluss der ecotel communication ag erwartet.

3 Verlautbarung des IASB/IFRIC wurde noch nicht von der EU übernommen.

Neben der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung wird eine Kapitalflussrechnung erstellt und die Entwicklung des Eigenkapitals gezeigt.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, sind verschiedene Posten der Konzernbilanz und Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst. Diese Posten sind im Anhang entsprechend aufgliedert und erläutert. Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Das Geschäftsjahr der ecotel communication ag und ihrer vollkonsolidierten Tochterunternehmen entspricht dem Kalenderjahr. Der Konzernabschluss ist in Euro aufgestellt. Alle Beträge einschließlich der Vorjahreszahlen werden in Tausend Euro (TEUR) angegeben.

Die Jahresabschlüsse der ecotel communication ag sowie ihrer Tochterunternehmen – mit Ausnahme eines aus Wesentlichkeitsgründen nicht konsolidierten ukrainischen Tochterunternehmens der konsolidierten Phasefive AG, Düsseldorf – werden in den Konzernabschluss der ecotel communication ag einbezogen. Der geprüfte Konzernabschluss nebst Konzernlagebericht wird beim Amtsgericht Düsseldorf unter HRB 39453 hinterlegt werden, die Freigabe des Konzernabschlusses zur Veröffentlichung erfolgte am 19. April 2007 durch den Aufsichtsrat der ecotel communication ag.

## KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Für erstmals in den Konzernabschluss einbezogene Tochterunternehmen wird die Kapitalkonsolidierung nach der Erwerbsmethode in Form der Neubewertungsmethode durchgeführt (IFRS 3). Dabei werden die Anschaffungskosten der erworbenen Anteile mit dem Neubewerteten anteiligen Eigenkapital der Tochterunternehmen aufgerechnet. Eine Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem Neubewerteten anteiligen Eigenkapital wird den Vermögenswerten und Schulden des Tochterunternehmens zugeordnet. Danach verbleibende aktivische Unterschiedsbeträge werden als Geschäfts- oder Firmenwerte unter den immateriellen Vermögenswerten des Anlagevermögens ausgewiesen. Passivische Unterschiedsbeträge werden sofort ertragswirksam vereinnahmt. Im Rahmen der Endkonsolidierung werden die Restbuchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte sowie der negativen Unterschiedsbeträge bei der Berechnung des Abgangserfolgs berücksichtigt.

Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen zwischen den konsolidierten Unternehmen werden gegeneinander aufgerechnet. Zwischenergebnisse werden eliminiert, sofern sie nicht von untergeordneter Bedeutung sind. In Einzelabschlüssen vorgenommene Abschreibungen bzw. Zuschreibungen auf Anteile an einbezogenen Unternehmen werden grundsätzlich zurückgenommen.

## KONSOLIDIERUNGSKREIS

In den Konzernabschluss sind neben der ecotel communication ag bis auf ein Tochterunternehmen alle in- und ausländischen Tochterunternehmen einbezogen, bei denen die ecotel communication ag unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt. Ein ukrainisches Tochterunternehmen der voll konsolidierten Phasefive AG, Düsseldorf, wurde aus Wesentlichkeitsgründen nicht in den Konzernabschluss einbezogen. Die Erst- bzw. Endkonsolidierung erfolgt grundsätzlich zum Zeitpunkt des Anteilserwerbs bzw. der Anteilsveräußerung.

Im Berichts- und Vergleichszeitraum hielt die ecotel communication ag direkt und indirekt die folgenden Beteiligungen:

	Anteil am Kapital in %	Eigenkapital in TEUR	Ergebnis in TEUR	Umsatz in TEUR	Mitarbeiter * (Durchschnitt)
ecotel private ag	100,0	349	16	296	0
(Vorjahr)		(333)	(57)	(523)	(0)
RC communications GmbH	100,0	146	-53	232	14
Phasefive AG	100,0	178	-106	61	2
Phasefive Ukraine	99,0	39	0,3	83	5
/bin/done digital solutions GmbH	100,0	30	2	56	0
toBEmobile GmbH	51,3	460	-101	8	2

\* ohne Vorstände/Geschäftsführer und Auszubildende

Konzernabschlussstichtag für die Aufstellung des Konzernabschlusses ist der 31. Dezember, der zugleich auch Stichtag für den Einzelabschluss des Mutterunternehmens und aller vollkonsolidierten Tochtergesellschaften ist.

## AKQUISITIONEN UND SONSTIGE ERWERBE

Im Geschäftsjahr 2006 wurden die folgenden Unternehmenserwerbe durchgeführt:

### DSLCOMP Communications GmbH, Düsseldorf

Mit Anteilskauf- und Übertragungsvertrag vom 22. Mai 2006 wurden sämtliche Geschäftsanteile an der DSLCOMP Communications GmbH (DSLCOMP) durch die ecotel communication ag zu einem Kaufpreis von TEUR 7.550 und Anschaffungsnebenkosten von TEUR 84 erworben. Die Gesellschaft wurde anschließend rückwirkend zum 1. Januar 2007 auf die ecotel communication ag verschmolzen. Im Zuge der Kaufpreisverteilung zum Erwerbsstichtag nach IFRS 3 (31. Mai 2006) wurde ein Geschäftswert in Höhe von TEUR 6.764 angesetzt, welcher auch zum Bilanzstichtag mangels Wertminderungen unverändert beibehalten wurde. Separat identifizierbare erworbene immaterielle Vermögenswerte konnten nicht angesetzt werden, da eine exakte Abgrenzung der hieraus zukünftig erwarteten Ergebnisbeiträge aufgrund der Verschmelzung der Gesellschaft mit der ecotel communication ag bereits in 2006 nicht möglich war. DSLCOMP operiert im gleichen Geschäftsfeld wie ecotel communication ag und bietet kleinen und mittelständischen Unternehmen in Form von „Komplettpaketen“ Sprach-, Daten- und Mehrwertdienste sowie Direktanschlüsse für Sprach- und Datenverkehr aus einer Hand an. Seit dem Erwerbsstichtag wurde aus dem erworbenen Geschäft der DSLCOMP ein Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT) von TEUR 1.770 zum Konzernergebnis beigetragen. Im Gesamtjahr 2006 wurden mit dem Geschäft der DSLCOMP Umsatzerlöse von TEUR 12.269 sowie ein Gewinn vor Zinsen und Ertragsteuern von TEUR 2.455 erzielt.

Der Kaufpreis der DSLCOMP Communications GmbH kann den erworbenen Vermögenswerten und Schulden wie folgt zugeordnet werden:

DSLCOMP Communications GmbH Angaben in TEUR	Buchwert zum Zeitpunkt der Erstkonso- lidierung	Anpassungs- betrag	Buchwert nach der Akquisition
Geschäfts- oder Firmenwert	0	7.414	7.414
Sonstiges Anlagevermögen	20	0	20
Sonstige Vermögenswerte	1.521	0	1.521
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	724	0	724
Rückstellungen	-1.034	0	-1.034
Sonstige Schulden	-995	0	-995
Latente Steuern	0	-16	-16
<b>Nettovermögen</b>	<b>236</b>	<b>7.398</b>	<b>7.634</b>
Minderheitenanteile			0
<b>Kaufpreis</b>			<b>7.634</b>

### RC Communications GmbH, Düsseldorf

Im Zuge des Anteilserwerbs an der DSLCOMP wurden ebenfalls zum Erwerbsstichtag 31. Mai 2006 sämtliche Anteile an der RC Communications GmbH zu einem Kaufpreis von TEUR 25 erworben. Hieraus resultiert im Konzern ein aktivierter Geschäftswert von TEUR 25. Die RC Communications GmbH ist ein in 2003 gegründetes Dialogmarketing-Unternehmen und führt im Rahmen von gezielten Nachfassaktionen Up-Selling-Maßnahmen zur Bindung von Bestandskunden und Neukundenakquisition im Bereich der Verbundgruppen durch. Seit dem Erwerbsstichtag hat RC Communications GmbH einen Jahresfehlbetrag von –TEUR 53 zum Konzernergebnis beigetragen. Seit dem 1. Januar 2006 erzielte die Gesellschaft ausschließlich Umsatzerlöse innerhalb des ecotel-Konzerns in Höhe von TEUR 295 sowie ein Ergebnis vor Ertragsteuern von –TEUR 159.

Zum Erwerbsstichtag sind folgende Gruppen von Vermögenswerten und Schulden aus diesem Erwerb zugegangen:

RC Communications GmbH	Buchwert zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung	Anpassungsbetrag	Buchwert nach der Akquisition
Angaben in TEUR			
Geschäfts- oder Firmenwert	0	25	25
Sonstige Vermögenswerte	25	0	25
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	18	0	18
Rückstellungen	–32	0	–32
Sonstige Schulden	–37	0	–37
Latente Steuern	0	26	26
<b>Nettovermögen</b>	<b>–26</b>	<b>51</b>	<b>25</b>
Minderheitenanteile			0
<b>Kaufpreis</b>			<b>25</b>

### Phasefive Gruppe

Im Zusammenhang mit dem Anteilserwerb an der DSLCOMP wurden ebenfalls zum Erwerbsstichtag 31. Mai 2006 sämtliche Anteile an der Phasefive AG zu einem Kaufpreis von TEUR 200 erworben. Hieraus resultiert im Konzern ein negativer Unterschiedsbetrag von –TEUR 84, welcher im Erwerbsjahr ergebniswirksam innerhalb der sonstigen betrieblichen Erträge vereinnahmt wurde. Die Phasefive AG ist ein in 2000 gegründetes IT-Unternehmen und hält 99 % der Anteile an der Phasefive R&D, einem in der Ukraine angesiedelten IT-Tochterunternehmen, welche Provisionierungs-, Portal- und Billingsoftware für Telekommunikationsanbieter, unter anderem auch für Teile des ecotel IT Systems, entwickelt. Seit dem Erwerbsstichtag hat Phasefive AG einen Jahresfehlbetrag von –TEUR 106 zum Konzernergebnis beigetragen. Seit dem 1. Januar 2006 erzielte Phasefive AG konzernexterne Umsatzerlöse von TEUR 190 sowie ein Ergebnis vor Ertragsteuern von –TEUR 74.

Mit diesem Erwerb wurde die Beteiligung der Phasefive AG von 99 % am Kapital des Phasefive-Tochterunternehmens in der Ukraine miterworben. Diese Beteiligung ist im Konzern zu Anschaffungskosten von TEUR 51 enthalten. Die nicht konsolidierte Phasefive Ukraine verfügte zum 31. Dezember 2006 über Vermögenswerte von TEUR 39 und war zu diesem Zeitpunkt schuldenfrei. Der Umsatz der Gesellschaft betrug im Gesamtjahr 2006 TEUR 84 bei einem Jahresüberschuss von TEUR 0,4.

Der Kaufpreis der Phasefive-Gruppe lässt sich den am Erwerbsstichtag übergegangenen Gruppen von Vermögenswerten und Schulden wie folgt zuordnen:

Phasefive-Gruppe	Buchwert zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung	Anpassungsbetrag	Buchwert nach der Akquisition
Angaben in TEUR			
Anlagevermögen	93	0	93
Sonstige Vermögenswerte	140	0	140
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	119	0	119
Rückstellungen	-69	0	-69
Sonstige Schulden	-11	0	-11
Latente Steuern	0	12	12
Nettovermögen	272	12	284
<b>Ertragswirksam vereinnahmter negativer Unterschiedsbetrag</b>			<b>-84</b>
Minderheitenanteile			0
<b>Kaufpreis</b>			<b>200</b>

#### **/bin/done digital solutions GmbH, München**

Mit Anteilskauf- und Übertragungsvertrag vom 11. September 2006 wurden sämtliche Geschäftsanteile an der /bin/done digital solutions GmbH zu einem Kaufpreis von TEUR 443 (einschließlich Anschaffungsnebenkosten von TEUR 16) erworben. Hieraus resultiert im Konzern ein aktivierter Geschäftswert von TEUR 294. Die /bin/done digital solutions GmbH ist als Systemhaus auf die Bereiche Provisionierung, Prozessautomatisierung und Systemintegration spezialisiert und hat maßgeblich am Aufbau der ecotel Provisionierungsplattform zur Anschaltung von Kunden für Sprach- und Datendienste – insbesondere auch über Voice over IP (VoIP) – mitgewirkt. Seit dem Erwerbsstichtag 11. September 2006 hat die /bin/done digital solutions GmbH einen Jahresüberschuss von TEUR 2 zum Konzernergebnis beigetragen. Der Umsatz der Gesellschaft betrug im Gesamtjahr 2006 TEUR 242 bei einem Ergebnis vor Ertragsteuern von TEUR 188.

Der Kaufpreis des Unternehmenserwerbs lässt sich wie folgt den übergegangenen Vermögenswerten und Schulden zuordnen:

/bin/done digital solutions GmbH Angaben in TEUR	Buchwert zum Zeitpunkt der Erstkonso- lidierung	Anpassungs- betrag	Buchwert nach der Akquisition
Geschäfts- oder Firmenwert	0	294	294
Sonstige Vermögenswerte	16	0	16
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	229	0	229
Rückstellungen	-76	0	-76
Sonstige Schulden	-20	0	-20
<b>Nettovermögen</b>	<b>149</b>	<b>294</b>	<b>443</b>
Minderheitenanteile			0
<b>Kaufpreis</b>			<b>443</b>

#### toBEmobile GmbH, Düsseldorf

Mit Vertrag vom 7. September 2006 wurden zum Erwerbstichtag 1. Oktober 2006 im Rahmen einer Kapitalerhöhung 51,03 % der Anteile an der toBEmobile GmbH zu einem Kaufpreis von TEUR 526 (einschließlich Anschaffungsnebenkosten von TEUR 26) erworben. Hieraus resultiert im Konzern ein aktivierter Geschäftswert von TEUR 240. Die toBEmobile GmbH wurde Anfang 2006 gegründet. Das Unternehmen ist als Mobile Virtual Network Operator (MVNO) im Mobilfunkmarkt tätig und vermarktet eigene Prepaid-SIM-Karten mit Discounttarifen. Seit dem Erwerbstichtag hat die toBEmobile GmbH einen Jahresfehlbetrag von –TEUR 101 zum Konzernergebnis beigetragen. Der Umsatz der Gesellschaft betrug im Gesamtjahr 2006 seit ihrer Gründung am 24. Januar 2006 TEUR 141, wobei ein Ergebnis vor Ertragsteuern von –TEUR 107 erzielt wurde.

Der Kaufpreis der toBEmobile GmbH kann den erworbenen Vermögenswerten und Schulden zum Erwerbszeitpunkt wie folgt zugeordnet werden:

toBEmobile GmbH	Buchwert zum Zeitpunkt der Erstkonso- lidierung	Anpassungs- betrag	Buchwert nach der Akquisition
Angaben in TEUR			
Geschäfts- oder Firmenwert	0	240	240
Sonstiges Anlagevermögen	14	71	85
Sonstige Vermögenswerte	270	0	270
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	184	0	184
Rückstellungen	- 1	0	- 1
Sonstige Schulden	- 13	0	- 13
Latente Steuern	0	48	48
<b>Nettovermögen</b>	<b>454</b>	<b>359</b>	<b>813</b>
Minderheitenanteile			287
<b>Kaufpreis</b>			<b>526</b>

## BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die Jahresabschlüsse der in den Konzern einbezogenen in- und ausländischen Unternehmen werden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt. Die Wertansätze im Konzernabschluss werden unbeeinflusst von steuerlichen Vorschriften allein von der wirtschaftlichen Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Rahmen der Vorschriften des IFRS bestimmt.

Vermögenswerte werden aktiviert, wenn alle wesentlichen mit der Nutzung verbundenen Chancen und Risiken dem Konzern zustehen. Die Bewertung erfolgt mit Ausnahme bestimmter finanzieller Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

Die Anschaffungskosten umfassen alle Gegenleistungen, die aufgebracht wurden, um einen Vermögenswert zu erwerben und ihn in einen betriebsbereiten Zustand zu setzen. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der produktionsbezogenen Gemeinkosten. Finanzierungskosten für den Erwerb bzw. den Zeitraum der Herstellung werden nicht aktiviert, sondern im Zeitpunkt ihrer Entstehung aufwandswirksam erfasst.

Erworbene **immaterielle Vermögenswerte** werden zu Anschaffungskosten, selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte, aus denen dem Konzern wahrscheinlich ein künftiger Nutzen zufließt und die verlässlich bewertet werden können, werden mit ihren Herstellungskosten aktiviert und über ihre voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben, sofern nicht in Ausnahmefällen eine andere Abschreibungsmethode dem Nutzungsverlauf eher entspricht.

Forschungs- und Entwicklungskosten werden grundsätzlich als laufender Aufwand behandelt. **Entwicklungskosten** werden dann aktiviert und linear abgeschrieben, wenn ein neu entwickeltes Produkt oder Verfahren eindeutig abgegrenzt werden kann, technisch realisierbar ist und entweder die eigene Nutzung oder die Vermarktung vorgesehen ist. Weiterhin setzt die Aktivierung voraus, dass eine eindeutige Aufwandszuordnung möglich ist und die Kosten mit hinreichender Wahrscheinlichkeit durch künftige Finanzmittelzuflüsse gedeckt werden.

**Geschäfts- oder Firmenwerte** aus der Konsolidierung werden einem jährlichen Wertminderungstest unterzogen.

Folgende Nutzungsdauern liegen der Bewertung regelmäßig zugrunde:

Konzessionen und gewerbliche Schutzrechte	3–5 Jahre
Entwicklungskosten	5 Jahre
Software	3 Jahre

Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor und liegt der erzielbare Betrag unter den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, werden die immateriellen Vermögenswerte außerplanmäßig abgeschrieben. Der aus einem Vermögenswert erzielbare Betrag entspricht dem höheren Wert aus Nettoverkaufserlös und Barwert der künftigen, dem Vermögenswert zuzuordnenden Zahlungsströme (Nutzungswert).



**Sachanlagen** werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um nutzungsbedingte planmäßige und gegebenenfalls außerplanmäßige Abschreibung, bewertet. Sachanlagen werden grundsätzlich linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben, sofern nicht in Ausnahmefällen eine andere Abschreibungsmethode dem Nutzungsverlauf eher entspricht. Das Sachanlagevermögen wird regelmäßig über folgende wirtschaftliche Nutzungsdauern abgeschrieben:

Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3–7 Jahre
--	-----------

Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor und liegt der erzielbare Betrag unter den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, werden die Sachanlagen außerplanmäßig abgeschrieben. Sind die Gründe für in Vorjahren vorgenommene außerplanmäßige Abschreibungen entfallen, werden entsprechende Zuschreibungen vorgenommen. Geringwertige Anlagegüter werden aus Vereinfachungs- und Wesentlichkeitsgründen im Zugangsjahr voll abgeschrieben und als Abgang ausgewiesen.

**Forderungen und sonstige Vermögenswerte** werden bei erstmaliger Erfassung mit den Anschaffungskosten unter Berücksichtigung angefallener Transaktionskosten bilanziert und entsprechend fortgeführt. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Forderungen mit Laufzeiten von über einem Jahr werden abgezinst. Allen erkennbaren Einzelrisiken und dem allgemeinen, auf Erfahrungswerten gestützten Ausfallrisiko wird durch angemessene Wertminderungen Rechnung getragen. In Fremdwährung valutierende Forderungen werden zum Briefkurs am Bilanzstichtag bewertet.

Vorausbezahlte Mieten und Versicherungsprämien werden durch **Rechnungsabgrenzungen** aktivisch abgegrenzt, die unter den sonstigen Vermögenswerten ausgewiesen werden.

Die sonstigen **Rückstellungen** berücksichtigen sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder vergangenen Ereignissen beruhen und deren Höhe oder Fälligkeit unsicher ist. Die Rückstellungen werden mit dem wahrscheinlichen Erfüllungsbetrag angesetzt. Eine Saldierung mit positiven Erfolgsbeiträgen erfolgt nicht. Rückstellungen werden nur gebildet, wenn ihnen eine rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten zugrunde liegt. Langfristige Rückstellungen werden, sofern der aus einer Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich ist, mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag bilanziert. Der Erfüllungsbetrag umfasst auch die am Bilanzstichtag nach IAS 37 zu berücksichtigenden Kostensteigerungen.

**Verbindlichkeiten** werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens grundsätzlich mit dem Betrag der erhaltenen Gegenleistung angesetzt; dabei werden angefallene Transaktionskosten berücksichtigt. In der Folge werden die Verbindlichkeiten mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Langfristige Verbindlichkeiten werden abgezinst. In Fremdwährung valutierende Verbindlichkeiten werden zum Geldkurs am Bilanzstichtag bewertet.

**Latente Steuern** werden auf unterschiedliche Wertansätze der Vermögenswerte und Schulden in der Konzernbilanz und den Steuerbilanzen der Einzelgesellschaften gebildet, soweit diese unterschiedlichen Wertansätze künftig zu einem höheren oder niedrigeren zu versteuernden Einkommen führen, als dies unter Maßgabe der Konzernbilanz der Fall wäre. Die aktiven latenten Steuern umfassen auch Steuererminderungsansprüche, die sich aus der erwarteten künftigen Nutzung bestehender steuerlicher Verlustvorträge ergeben

und deren Realisierung mit ausreichender Sicherheit gewährleistet ist. Die latenten Steuern werden auf Basis der Steuersätze ermittelt, die in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt gelten bzw. erwartet werden. Temporäre Bewertungsunterschiede der Vergangenheit wurden auf den neuen Prozentsatz angepasst. Latente Steuern auf körperschaftsteuerliche Verlustvorträge der inländischen Konzerngesellschaften wurden mit 25 % zuzüglich 5,5 % Solidaritätszuschlag, auf gewerbsteuerliche Verlustvorträge mit 18–19 % gerechnet.

**Derivative Finanzinstrumente** werden im ecotel communication Konzern nur begrenzt und ausschließlich zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken aus dem operativen Geschäft eingesetzt. Entsprechend IAS 39 werden derivative Finanzinstrumente zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) bewertet, die Veränderung der Zeitwerte wird ergebniswirksam innerhalb des Finanzergebnisses ausgewiesen. Die Ermittlung der Zeitwerte erfolgt durch Rückgriff auf öffentliche notierte Marktpreise auf dem Kapitalmarkt, welche zum Bilanzstichtag bei den entsprechenden Kreditinstituten abgefragt werden. Derivative Finanzinstrumente mit einem positiven Fair Value werden unter den sonstigen finanziellen Vermögenswerten, derivative Finanzinstrumente mit einem negativen Fair Value unter den sonstigen Finanzschulden bilanziert. Ihre Einbuchung erfolgt erstmalig am Erfüllungstag, der in der Regel wenige Tage nach dem Verpflichtungsgeschäft (Handelstag) liegt. Die eingesetzten Zinsswap-Kontrakte der ecotel communication ag fallen unter die Finanzinstrumente-Kategorie „Zu Handelszwecken gehalten“ (IAS 39.9) und werden bis zu ihrer Ausbuchung im Falle des Auslaufens oder der Ablösung entsprechend ihrer Marktwerte als finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Schulden bilanziert.

Die **übrigen Finanzinstrumente** des ecotel-Konzerns betreffen die Kategorie „Kredite und Forderungen“. Diese werden bei ihrer erstmaligen Bilanzierung zu ihrem beizulegenden Zeitwert einschließlich direkt zurechenbarer Transaktionskosten bewertet. Die Folgebilanzierung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode.

Die Erfassung von **Umsatzerlösen und sonstigen betrieblichen Erträgen** erfolgt grundsätzlich dann, wenn die Leistung erbracht ist bzw. die Vermögenswerte geliefert worden sind und damit der Gefahrenübergang stattgefunden hat. Rückstellungen für Gewährleistung werden zum Zeitpunkt der Realisierung der entsprechenden Umsatzerlöse gebildet.

**Betriebliche Aufwendungen** werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam.

Zinserträge und -aufwendungen werden periodengerecht erfasst. Dividenden werden grundsätzlich vereinnahmt, wenn der Anspruch rechtlich entstanden ist. Innerhalb des **Finanzergebnisses** werden auch die nicht mit dem Eigenkapital verrechenbaren Kosten der Kapitalbeschaffung wie Kosten der Aktienkurspflege ausgewiesen.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind **Annahmen** getroffen und **Schätzungen** verwandt worden, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, die Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten ausgewirkt haben. Die Annahmen und Schätzungen beziehen sich im Wesentlichen auf die konzerneinheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern, die Bilanzierung von Rückstellungen sowie die Realisierbarkeit zukünftiger Steuerentlastungen. Die der jeweiligen Schätzung zugrunde liegenden Annahmen sind bei den einzelnen Posten der Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung erläutert. Die tatsächlichen Werte können in Einzelfällen von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Solche Abweichungen werden zum Zeitpunkt einer besseren Kenntnis erfolgswirksam berücksichtigt.

## Erläuterung der Effekte aus dem Übergang von HGB auf IFRS

Aus der Umstellung der Konzernrechnungslegung von den Regelungen des HGB auf IFRS ergaben sich zu den Stichtagen 1. Januar 2005 und 31. Dezember 2005 Auswirkungen auf das Konzerneigenkapital sowie für das Geschäftsjahr 2005 Auswirkungen auf das Konzernergebnis der ecotel communication ag, die im Folgenden entsprechend IFRS 1.39 dargestellt werden:

Konzerneigenkapital-Überleitung von HGB auf IFRS der ecotel communication ag	Angaben in TEUR	01.01.2005 *	31.12.2005
<b>Konzerneigenkapital nach HGB</b>		<b>1.331</b>	<b>2.318</b>
Ingangsetzungsaufwendungen		-200	-250
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Pauschalwertberichtigung)		28	37
Latente Ertragsteuern		132	229
<b>Konzerneigenkapital nach IFRS</b>		<b>1.291</b>	<b>2.334</b>

\* Konzernöffnungsbilanz nach IFRS

Die Eigenkapitaleffekte beim Übergang von deutschen handelsrechtlichen Grundsätzen auf die Rechnungslegung nach IFRS entfallen dabei auf folgende Sachverhalte:

Ingangsetzungsaufwendungen: Die nach IFRS nicht zulässige Bilanzierungshilfe für die Aktivierung von Ingangsetzungsaufwendungen wurden zu den jeweiligen Stichtagen storniert.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen: Die im handelsrechtlichen Abschluss der ecotel communication ag gebildeten Pauschalwertberichtigungen entsprechen nicht den Bewertungsvorschriften des IAS 39.59 ff. und wurden aus diesem Grund rückgängig gemacht.

Latente Ertragsteuern: Gemäß IAS 12 wurden auf temporäre Differenzen passive latente Steuern bei der ecotel communication ag gebildet. Für bestehende Verlustvorträge wurden bei ecotel communication zum 1. Januar 2005 TEUR 54, bei der ecotel private ag TEUR 90 aktive latente Steuern angesetzt. Zum 31. Dezember 2005 beliefen sich diese bei der ecotel private ag auf TEUR 244, die ecotel communication ag verfügte zum 31. Dezember 2005 über keine ertragsteuerlichen Verlustvorträge mehr.

Das Konzernergebnis wurde von der Umstellung von HGB auf IFRS wie folgt beeinflusst:

Konzerneigenkapital-Überleitung von HGB auf IFRS der ecotel communication ag	Angaben in TEUR	31.12.2005 *	31.12.2005
<b>Konzernergebnis nach HGB</b>			<b>988</b>
Ingangsetzungsaufwendungen		-50	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Pauschalwertberichtigung)		9	
Latente Ertragsteuern		-120	
Kosten der Eigenkapitalaufnahme		544	383
<b>Konzernergebnis nach IFRS</b>			<b>1.371</b>

Der Ergebniseffekt aus der Auflösung der Ingangsetzungsaufwendungen resultiert aus dem Saldo der zurückgenommenen aktivierten Eigenleistungen (TEUR 100) und Abschreibungen auf die Ingangsetzungsaufwendungen des Geschäftsjahres (TEUR 50).

Die Veränderung der stornierten Pauschalwertberichtigung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrifft ausschließlich die ecotel communication ag.

Die Eigenkapitalbeschaffungskosten im Zusammenhang mit dem Börsengang der ecotel communication (TEUR 544) wurden im handelsrechtlichen Abschluss als außerordentlicher Aufwand ergebniswirksam berücksichtigt. Nach IFRS sind diese Kosten aufgrund IAS 32.35 hingegen nach Abzug der hierauf entfallenden Ertragsteuern mit dem Eigenkapital zu verrechnen. Die entsprechenden Ertragsteuern sind im Ergebniseffekt der latenten Steuern zusammen mit den übrigen Veränderungen der latenten Steuern der ecotel communication ag sowie der ecotel private ag enthalten.

## Erläuterungen zur Konzernbilanz

### (1) Geschäfts- oder Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte haben sich im Geschäftsjahr 2006 wie folgt entwickelt:

Entwicklung 2006	Geschäfts- oder Firmenwerte	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	Entwicklungskosten	Kundenbeziehungen	Gesamt
Angaben in TEUR					
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten Stand 01.01.2006</b>	<b>0</b>	<b>475</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>475</b>
Zugänge	0	271	209	228	708
Veränderung des Konsolidierungskreises	7.973	131	154	0	8.258
Abgänge	0	0	0	64	64
<b>Stand 31.12.2006</b>	<b>7.973</b>	<b>877</b>	<b>363</b>	<b>164</b>	<b>9.377</b>
<b>Abschreibungen Stand 01.01.2006</b>	<b>0</b>	<b>172</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>172</b>
Zugänge	0	205	2	0	207
Veränderung des Konsolidierungskreises	0	112	0	0	112
Abgänge	0	0	0	0	0
<b>Stand 31.12.2006</b>	<b>0</b>	<b>489</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>491</b>
Buchwerte Stand 31.12.2005	0	303	0	0	303
<b>Buchwerte Stand 31.12.2006</b>	<b>7.973</b>	<b>388</b>	<b>361</b>	<b>164</b>	<b>8.886</b>

Die immateriellen Vermögenswerte haben sich im Geschäftsjahr 2005 wie folgt entwickelt:

Entwicklung 2005	Geschäfts- oder Firmenwerte	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	Entwicklungskosten	Kundenbeziehungen	Gesamt
Angaben in TEUR					
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten Stand 01.01.2005</b>	<b>0</b>	<b>159</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>159</b>
Zugänge	0	316	0	0	316
Abgänge	0	0	0	0	0
<b>Stand 31.12.2005</b>	<b>0</b>	<b>475</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>475</b>
<b>Abschreibungen Stand 01.01.2005</b>	<b>0</b>	<b>97</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>97</b>
Zugänge	0	75	0	0	75
Abgänge	0	0	0	0	0
<b>Stand 31.12.2005</b>	<b>0</b>	<b>172</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>172</b>
Buchwerte Stand 01.01.2005	0	62	0	0	62
<b>Buchwerte Stand 31.12.2005</b>	<b>0</b>	<b>303</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>303</b>

Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im Geschäftsjahr betragen TEUR 294 (Vorjahr TEUR 0). Die aktivierten Entwicklungskosten betreffen eigenentwickelte Software-Lösungen für ein effizienteres Auftragsabwicklungssystem zur Kundenbetreuung bei der ecotel communication ag (TEUR 209). Die Fertigstellung war bis zum 31. Dezember 2006 noch nicht erfolgt. Im Laufe des Jahres 2007 werden diese Entwicklungen als Eigennutzung zur Verbesserung der Geschäftsabläufe in Betrieb genommen werden. Außerdem ist eine eigenentwickelte Software-Lösung des Tochterunternehmens toBEmobile GmbH für den effizienteren Vertrieb von Mobilfunk-SIM-Karten aktiviert (TEUR 152), deren Nutzung im Dezember 2006 begonnen hat. Die planmäßige Abschreibung erfolgt über fünf Jahre.

Als Kundenbeziehungen wurden im Berichtsjahr erstmals vorausbezahlte Provisionen an Fremdvermittler für die Akquisition von Neukunden aktiviert (TEUR 164), die durchschnittlich über einen Zeitraum von zwölf Monaten vertraglich gebunden werden konnten. Die Amortisation dieser Vorauszahlungen erfolgt entsprechend der kundenbezogenen vertraglichen Bindungsdauer.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte enthalten keine außerplanmäßigen Abschreibungen.

Der ausgewiesene Geschäfts- oder Firmenwert bezieht sich auf die erläuterten Neuerwerbe von Tochterunternehmen des Geschäftsjahres 2006. Gemäß IAS 36 wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Wertminderungstest nach der Discounted-Cashflow-Methode durchgeführt. Hierfür wurden die Daten der Unternehmensplanung zugrunde gelegt (Prognosezeitraum acht Jahre). Wertminderungsaufwendungen aufgrund des Wertminderungstests waren nicht erforderlich. Folgende Annahmen wurden bei der Durchführung des Impairmenttests zugrunde gelegt: Kapitalisierungszinssatz 9,6 %, Beta-Faktor 1,3, Wachstumsrate – 10 % (DSLCOMP), ansonsten 0 %, Ertragsteuersatz 40 %, ab 2008: 31 %.

## (2) Sachlagen

Die Sachanlagen haben sich im Geschäftsjahr 2006 wie folgt entwickelt:

Entwicklung 2006 Angaben in TEUR	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsaus- stattung	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten Stand 01.01.2006</b>	<b>1.929</b>	<b>0</b>	<b>1.929</b>
Zugänge	1.003	64	1.067
Veränderung des Konsolidierungskreises	204	0	204
Abgänge	– 169	0	– 169
<b>Stand 31.12.2006</b>	<b>2.967</b>	<b>64</b>	<b>3.031</b>
<b>Abschreibungen Stand 01.01.2006</b>	<b>854</b>	<b>0</b>	<b>854</b>
Zugänge	518	0	518
Veränderung des Konsolidierungskreises	147	0	147
Abgänge	– 74	0	– 74
<b>Stand 31.12.2006</b>	<b>1.445</b>	<b>0</b>	<b>1.445</b>
Buchwerte Stand 31.12.2005	1.075	0	1.075
<b>Buchwerte Stand 31.12.2005</b>	<b>1.522</b>	<b>64</b>	<b>1.586</b>

Im Geschäftsjahr 2005 stellte sich die Entwicklung des Sachanlagevermögens des Konzerns wie folgt dar:

Entwicklung 2005	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsaus- stattung	Geleistete Anzahlungen	<b>Gesamt</b>
Angaben in TEUR			
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten</b>			
Stand 01.01.2005	1.059	0	1.059
Zugänge	874	0	874
Abgänge	-4	0	-4
<b>Stand 31.12.2005</b>	<b>1.929</b>	<b>0</b>	<b>1.929</b>
<b>Abschreibungen Stand 01.01.2005</b>	<b>582</b>	<b>0</b>	<b>582</b>
Zugänge	276	0	276
Abgänge	-4	0	-4
<b>Stand 31.12.2005</b>	<b>854</b>	<b>0</b>	<b>854</b>
Buchwerte Stand 31.12.2005	477	0	477
<b>Buchwerte Stand 31.12.2005</b>	<b>1.075</b>	<b>0</b>	<b>1.075</b>

Außerplanmäßige Wertminderungen waren weder in der Berichtsperiode noch in der Vergleichsperiode vorzunehmen.

### Leasingzahlungen in Folgejahren – Operating Leasing

Angaben in TEUR	Bis 1 Jahr	ab 1 Jahr bis 5 Jahre	ab 5 Jahre	<b>Gesamt 31.12.2006</b>
Betriebs- und Geschäftsausstattung (Leasing)	33	8	0	41
Übrige Mietverträge	1.061	583	102	1.746
	<b>1.094</b>	<b>591</b>	<b>102</b>	<b>1.787</b>

Die Leasingverpflichtungen resultieren im Wesentlichen aus Operating-Leasing-Verträgen von Firmenfahrzeugen, die Mietverpflichtungen aus gemieteter Büroausstattung und technischem Equipment.

### (5) Finanzanlagen

Die zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Finanzanlagen von TEUR 186 betreffen die Anschaffungskosten der Beteiligung der Phasefive AG an ihrem ukrainischen Tochterunternehmen sowie mit TEUR 135 geleistete Anzahlungen für einen weiteren Unternehmenserwerb. Es handelt sich um im Geschäftsjahr 2006 angefallene Anschaffungsnebenkosten für den Erwerb des Deutschlandgeschäfts der Tiscali Nacamar Gruppe, welcher erst im Jahr 2007 abgeschlossen wurde. Beide Sachverhalte stellen Zugänge des Geschäftsjahres 2006 dar, Abschreibungen fielen nicht an.

**(4) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen und Vermögenswerte**

Angaben in TEUR	Restlaufzeit über 1 Jahr	Gesamt 31.12.2005	Restlaufzeit über 1 Jahr	Gesamt 31.12.2006
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>				
gegen Dritte	0	4.294	0	6.542
<b>Sonstige Forderungen und Vermögenswerte</b>				
Wertpapiere	0	0	0	111
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	0	38	0	43
Übrige sonstige Forderungen und Vermögenswerte	2	577	3	709
	<b>2</b>	<b>615</b>	<b>3</b>	<b>863</b>

Bei den Wertpapieren handelt es sich um kurzfristige Geldanlagen eines Tochterunternehmens. Die Ergebniswirkung der Erhöhung von Einzelwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die der Auflösung von Einzelwertberichtigungen in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten. Die Forderungen sind unverzinslich und unterliegen somit keinem Zinsänderungsrisiko. Die Buchwerte entsprechen den Zeitwerten.

**(5) Effektive und latente Ertragsteueransprüche**

Angaben in TEUR	31.12.2005	31.12.2006
Latente Ertragsteueransprüche	244	392
Effektive Ertragsteueransprüche	0	26
	<b>244</b>	<b>418</b>

Die latenten Ertragsteueransprüche betreffen im Wesentlichen bestehende körperschaft- und gewerbsteuerliche Verlustvorträge von vier Tochterunternehmen. Die effektiven Ertragsteueransprüche betreffen Körperschaftsteuer-Erstattungsansprüche von zwei Tochterunternehmen aufgrund eines steuerlichen Verlustrücktrags.

**(6) Finanzmittel**

Angaben in TEUR	31.12.2005	31.12.2006
Guthaben bei Kreditinstituten	1.443	9.354
Kassenbestand und Schecks	8	11
	<b>1.451</b>	<b>9.365</b>



**(7) Eigenkapital**

Die Entwicklung des Eigenkapitals des Konzerns ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Das gezeichnete Kapital der ecotel communication ag beträgt TEUR 3.500 (Vorjahr TEUR 2.565). Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 6. März 2006 wurde das Grundkapital der ecotel communication ag gegen Ausgabe von 935.000 Stück neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien zu EUR 1,00 je ausgegebener Aktie auf EUR 3.500.000,00 erhöht. Die Ausgabe der Aktien erfolgte durch das öffentliche Angebot vom 15. März 2006. Somit beträgt die Anzahl der zum 31. Dezember 2006 im Umlauf befindlichen Aktien der ecotel communication ag 3.500.000,00 Stück.

Die Kapitalrücklagen betragen TEUR 13.877 (Vorjahr – TEUR 327). Im Rahmen des öffentlichen Angebots vom 15. März 2006 wurden 935.000 Stück neue Aktien mit einem Aufgeld von EUR 16,00 je Aktie ausgegeben. Entsprechend IAS 32.35 wurden zum 31. Dezember 2006 Kosten der Eigenkapitalbeschaffung in Höhe von TEUR 1.083 (Vorjahr TEUR 327) mit den Kapitalrücklagen verrechnet.

Die Anteile anderer Gesellschafter betreffen in voller Höhe die Minderheitenanteile am Eigenkapital der toBE-mobile GmbH.

**(8) Effektive und latente Ertragsteuern und sonstige Rückstellungen**

Angaben in TEUR	Anfangsbestand 01.01.2006	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Endbestand 31.12.2006
Effektive Ertragsteuern	0	0	23	356	333
Latente Ertragsteuern	15	0	0	206	221
<b>Rückstellungen Ertragsteuern</b>	<b>15</b>	<b>0</b>	<b>23</b>	<b>562</b>	<b>554</b>
davon mit einer Laufzeit bis zu 1 Jahr	0	0	23	356	333
davon aus Erstkonsolidierungen				355	
Personalarückstellungen	0	0	0	46	46
Prüfungskosten	23	26	3	48	42
Aufsichtsratsvergütung	0	0	0	14	14
<b>Sonstige Rückstellungen</b>	<b>23</b>	<b>26</b>	<b>3</b>	<b>108</b>	<b>102</b>
davon mit einer Laufzeit bis zu 1 Jahr	23	26	3	87	81
davon aus Erstkonsolidierungen	0	0	0	38	38

Unter den Personalarückstellungen sind TEUR 21 langfristige Rückstellungen für den zeitanteilig erdienten Anteil des beizulegenden Zeitwertes aus der Zusage einer aktienbasierten Vergütung enthalten. In 2006 wurde erstmals ein Optionsplan für ecotel aufgesetzt. Da der Aktienoptionsplan erst in 2007 nach Verabschiedung durch die Hauptversammlung in Kraft treten kann, wurden bisher nur virtuelle Aktienoptionen an ein Mitglied des Vorstandes vergeben. Diese 45.000 virtuellen Optionen können anschließend gegen reelle Aktienoptionen umgetauscht werden bzw. ein entsprechender Barausgleich gewährt werden.

Der Ausübungspreis zum Bezug einer Aktie der Gesellschaft entspricht dem 30-tägigen Durchschnittskurs der Aktie vor dem Zuteilungstag (EUR 13,45). Die Laufzeit des Optionsplans beträgt fünf Jahre. Die Aktienoptionen dürfen erstmalig nach Ablauf einer Wartezeit von zwei Jahren nach Zuteilungstag ausgeübt werden. Nach Ablauf der Wartezeit kann pro Jahr ein Drittel der Optionen gewandelt werden. Optionen können nach Ablauf der Wartezeit nur ausgeübt werden, wenn der Durchschnittskurs der Aktie im Vergleich zum Ausübungspreis um mindestens 5 % pro Jahr gestiegen ist und er sich um mindestens zwei Prozentpunkte besser entwickelt hat als der HDAX (fasst die Werte aller 110 Unternehmen aus den Auswahlindizes DAX, MDAX und TecDAX zusammen).

Die Höhe des beizulegenden Zeitwertes der Verpflichtung aus der akteinbasierten Vergütungszusage wurde zum 31. Dezember 2006 auf der Grundlage eines Binomialmodells bewertet. Dabei wurden die folgenden Parameter verwendet:

Dividendenrendite	0,00 %
Risikoloser Zinssatz	3,90 %
Volatilität der ecotel Aktie	35,97 %
Volatilität des HDAX-Indizes	15,96 %

Die zugrunde gelegten Volatilitäten beruhen auf historischen annualisierten Volatilitäten gemäß Bloomberg-Notierungen für einen 260-Tageszeitraum. Der erwartete Ausübungszeitraum beträgt drei bis fünf Jahre. Die zeitanteilige Zuführung zur Rückstellung (TEUR 21) ist im Personalaufwand erfasst.

**(9) Sonstige Finanzschulden, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten**

Angaben in TEUR	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Gesamt 31.12.2005	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Gesamt 31.12.2006
Kreditverbindlichkeiten	0	0	11	11
Sonstige	0	0	6	6
<b>Finanzschulden</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>17</b>	<b>17</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.355	5.355	6.757	6.757
Sonstige Steuern	110	110	106	106
Soziale Sicherheit	88	88	26	26
Auszuzahlende Löhne und Gehälter	1	1	22	22
Urlaub	41	41	88	88
Kreditorische Debitoren	7	7	34	34
Sonstige	8	8	31	31
<b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>255</b>	<b>255</b>	<b>307</b>	<b>307</b>

Die Finanzschulden bestehen gegenüber Kreditinstituten. Aus der Bewertung eines Zinsswap zum beizulegenden Zeitwert resultierten Schulden von TEUR 6. Die Veränderung des beizulegenden Zeitwertes ist im Finanzergebnis enthalten.

Bei den kurzfristigen Bankverbindlichkeiten handelt es sich um Kontokorrentkredite.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten Schulden für ausstehende Rechnungen in Höhe von TEUR 105 (Vorjahr TEUR 4).

**(10) Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen**

Haftungsverhältnisse aus nicht bilanzierten Eventualverbindlichkeiten bestanden zu den beiden Stichtagen nicht. Sonstige finanzielle Verpflichtungen ergaben sich ausschließlich aus den oben dargestellten Verpflichtungen aus Operate-Leasing-Verhältnissen.

## Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

### (11) Umsatzerlöse

	Angaben in TEUR	2005	2006
Inland		34.023	50.812
Ausland		789	5.526
		<b>34.812</b>	<b>56.338</b>

Die Aufteilung der Umsatzerlöse auf die Geschäftsbereiche „Geschäftskunden“ und „Wiederverkäufer“ ergeben sich aus der Segmentberichterstattung.

### (12) Sonstige betriebliche Erträge

	Angaben in TEUR	2005	2006
Ertrag aus der Auflösung eines passivischen Unterschiedsbetrags aus der Erstkonsolidierung Phasefive AG		0	84
Erträge aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		0	36
Kfz-Nutzung		61	70
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen		0	2
Erträge aus Mieten und Pachten		20	0
Weiterberechnung von Gebühren und Aufwendungen		48	11
Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen auf Forderungen		1	7
Erträge aus Schadensersatz von Versicherungen		0	27
Übrige		31	55
		<b>161</b>	<b>292</b>

### (14) Personalaufwand

	Angaben in TEUR	2005	2006
Löhne und Gehälter		3.409	4.325
Soziale Abgaben		485	689
davon Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		25	24
		<b>3.894</b>	<b>5.014</b>

Im Geschäftsjahr wurden durchschnittlich beschäftigt:

	2005	2006
Mitarbeiter		
Angestellte	58	88
	<b>58</b>	<b>88</b>

Außerdem betrug die Anzahl der Vorstände bzw. Geschäftsführer im Konzern 7 (Vorjahr: 3) sowie der Auszubildenden 17 (Vorjahr: 16). Eine Aufteilung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sach- und Finanzanlagen ist den Erläuterungen zu der jeweiligen Position zu entnehmen.

**(15) Planmäßige  
Abschreibungen  
und außerplan-  
mäßige Wert-  
minderungen von  
Anlagevermögen**

Eine Aufteilung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sach- und Finanzanlagen ist den Erläuterungen zu der jeweiligen Position zu entnehmen.

Sowohl im Geschäftsjahr 2006 als auch im Vergleichsjahr 2005 ergaben sich nach der Durchführung von Werthaltigkeitstests keine außerplanmäßige Abschreibungen.

**(16) Sonstige  
betriebliche  
Aufwendungen**

	Angaben in TEUR	2005	2006
Kosten der Warenabgabe		3.055	3.673
Rechts- und Beratungskosten		161	566
Projektbegleitungskosten		268	285
EDV-Kosten		226	247
Veränderung der Einzelwertberichtigung auf Forderung		129	215
Mieten, Pachten, Raumkosten		574	563
Versicherungsbeiträge		27	53
Verlust aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		0	11
Vertriebsaufwendungen		546	561
Reparaturen und Instandhaltung		18	14
Sonstige Verwaltungskosten		447	539
Sonstige Steuern		1	35
Übrige		18	10
		<b>5.470</b>	<b>6.772</b>

**(17) Finanzergebnis**

	Angaben in TEUR	2005	2006
<b>Zinserträge</b>			
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		16	173
		<b>16</b>	<b>173</b>
<b>Zinsaufwendungen</b>			
Zinsaufwendungen aus Kreditverbindlichkeiten		-14	0
Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-19	-20
		<b>-33</b>	<b>-20</b>
<b>Zinsergebnis</b>		<b>-17</b>	<b>153</b>
<b>Sonstige finanzielle Aufwendungen und Erträge</b>			
Ergebnis aus derivativen Finanzinstrumenten		0	-21
Kosten der Aktienkurspflege und des Prime-Standard-Eintritts		0	-91
		<b>0</b>	<b>-112</b>
		<b>-17</b>	<b>41</b>

**(18) Steuern vom  
Einkommen  
und Ertrag**

Angaben in TEUR	2005	2006
Effektive Ertragsteuern	-604	-845
Latente Ertragsteuern	97	-145
Ertragsteuern aus Verrechnung der Eigenkapitalbeschaffungskosten (IAS 32.35)	-217	-502
<b>Ertragsteueraufwand</b>	<b>-724</b>	<b>-1.492</b>

Der Steueraufwand des Geschäftsjahres 2006 aus der Veränderung der latenten Ertragsteuern resultiert mit –TEUR 58 aus der Veränderung der Bilanzposten für latente Ertragsteuern und mit –TEUR 87 aus den im Eigenkapital der erworbenen Tochterunternehmen erfassten latenten Ertragsteuern zum jeweiligen Erwerb- stichtag.

Nachfolgend ist eine Überleitung vom erwarteten zum tatsächlich ausgewiesenen Steueraufwand dargestellt. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird das Ergebnis vor Ertragsteuern mit einem vom Konzern vorgegebenen pauschalen Ertragsteuersatz von 40 % multipliziert. Dieser besteht aus einem Steuersatz von 25 % für Körperschaftsteuer zuzüglich 5,5 % für Solidaritätszuschlag und 18 % für Gewerbesteuer. Der erwartete Steueraufwand wird mit dem tatsächlichen Steueraufwand verglichen.

Die Überleitung vom erwarteten zum tatsächlichen Ertragsteueraufwand für das Berichtsjahr und das Vorjahr stellt sich wie folgt dar:

Angaben in TEUR	2005	2006
Ergebnis vor Steuern	2.094	3.838
Steuersatz im Konzern	40,0 %	40,0 %
<b>Erwarteter Steuereraufwand</b>	<b>-838</b>	<b>-1.535</b>
Unterschiede aus abweichenden Steuersätzen	2	-3
Steuerminderungen aufgrund steuerfreier Beteiligungserträge	0	46
Steuererhöhungen aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen	-3	-1
Steuern Vorjahre	0	1
Veränderung von Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern – aus Verlustvorträgen	115	0
Nutzung nicht aktivierter steuerlicher Verlustvorträge	0	0
Sonstige Steuereffekte	0	0
<b>Steueraufwand laut GuV (Aufwand –/Ertrag +)</b>	<b>-724</b>	<b>-1.492</b>
<b>Effektiver Steuersatz</b>	<b>34,6 %</b>	<b>38,9 %</b>

Die Ermittlung der latenten Steuern erfolgt nach der bilanzorientierten Verbindlichkeiten-Methode. Danach werden für temporäre Differenzen zwischen den im Konzernabschluss angesetzten Buchwerten und den steuerlichen Wertansätzen von Vermögenswerten und Schulden zukünftig wahrscheinlich eintretende Steuerent- und -belastungen bilanziert. Beziehen sich die temporären Differenzen auf Posten, die unmittelbar das Eigenkapital erhöhen oder belasten, so werden auch die dazugehörigen latenten Steuern unmittelbar mit dem Eigenkapital verrechnet. Erfolgsneutrale Verrechnungen haben sich zum 31. Dezember 2006 und zum 31. Dezember 2005 nicht ergeben. Die latenten Steuern sind den folgenden Sachverhalten zuzuordnen:

Angaben in TEUR	2005 aktiv	2005 passiv	2006 aktiv	2006 passiv
Verlustvorträge	244		392	
Sachanlagen/Immaterielle Vermögenswerte	0	0	0	209
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	15	0	22
Sonstige Rückstellungen/Schulden	0	0	8	0
Finanzschulden	0	0	2	0
Saldierung aktiv/passiv	0	0	-10	-10
Wertberichtigung	0		0	
	<b>244</b>	<b>15</b>	<b>392</b>	<b>221</b>

Latente Steueransprüche in einem Steuerhoheitsgebiet werden mit latenten Steuerschulden desselben Gebietes insoweit verrechnet, als sich die Fristigkeiten entsprechen.

Sämtliche ertragsteuerlichen Verlustvorträge zu den Bilanzstichtagen wurden bei der Aktivierung latenter Ertragsteueransprüche berücksichtigt, da in den Folgejahren voraussichtlich ausreichend hohe steuerliche Erträge für deren Nutzung zu Verfügung stehen werden. Auf zu versteuernde temporäre Differenzen von TEUR 135 für Anschaffungsnebenkosten des zukünftigen Tochterunternehmens Tiscali Nacamar wurden entsprechend IAS 12.39 keine latenten Steuern gebildet.

**(19) Ergebnisanteil  
anderer Gesell-  
schafter**

Das anderen Gesellschaftern zustehende Ergebnis betrifft den anteiligen Verlust der toBEmobile GmbH mit –TEUR 49 (Vorjahr TEUR 0).

**(20) Ergebnis je Aktie**

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird gemäß IAS 33 als Quotient aus dem den Aktionären der ecotel communication ag zustehenden Konzernjahresergebnis und der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Inhaberstückaktien ermittelt. Die durchschnittliche Aktienanzahl erhöhte sich im Geschäftsjahr aufgrund der am 15. März 2006 neu ausgegebenen Inhaber-Stückaktien um 935.000 Stück.

Eine Verwässerung des Ergebnisses je Aktie tritt dann ein, wenn die durchschnittliche Aktienanzahl durch Hinzurechnung der Ausgabe potenzieller Aktien aus Options- und Wandelanleihen erhöht wird. Im Berichtszeitraum sowie im Vorjahr hat das Unternehmen keine verwässernden Eigenkapitalinstrumente ausgegeben. Aus den gewährten virtuellen Aktienoptionen resultierten zum 31. Dezember 2006 noch keine potenziell auszubehende verwässernde Aktien, so dass das verwässerte dem unverwässerten Ergebnis je Aktie entspricht.

	2005	2006
Zustehendes Konzernjahresergebnis (in €)	1.370.452,39	2.395.271,43
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl	2.565.000,00	3.313.000,00
<b>Unverwässertes / verwässertes Ergebnis je Aktie (in €)</b>	<b>0,53</b>	<b>0,72</b>



## Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

### (21) Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung ist entsprechend der Regelungen des IAS 7 aufgestellt und gliedert sich nach Zahlungsströmen aus der laufenden Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit. Die Einflüsse von Konsolidierungskreisänderungen und Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelfonds werden gesondert dargestellt.

Der Saldo aus nicht zahlungswirksamen Aufwendungen und Erträgen des Geschäftsjahres 2006 beinhaltet im Wesentlichen die Korrektur des nicht zahlungswirksamen Ertrags aufgrund der Vereinnahmung des negativen Unterschiedsbetrags aus dem Erwerb der Phasefive AG in Höhe von – TEUR 84, die Korrektur der Aufwendungen für Kapitalbeschaffungskosten, welche nicht mit dem Eigenkapital verrechnet werden konnten und gesondert unter den Zahlungsströmen aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen werden (TEUR 58) sowie um zahlungsunwirksame Veränderungen der Konzerngewinnrücklagen aufgrund von Änderungen des Konsolidierungskreises (TEUR 16).

Der Finanzmittelfonds der Kapitalflussrechnung entspricht der in der Konzernbilanz ausgewiesenen Position „Finanzmittel“.

In der Berichtsperiode wurden für Erwerbe von Tochterunternehmen Kaufpreise von insgesamt TEUR 8.828 gezahlt, weitere Auszahlungen von TEUR 135 wurden als Anschaffungsnebenkosten in 2006 für den Tiscali-Erwerb in 2007 gezahlt. Alle Erwerbe wurden in voller Höhe durch Zahlungsmittel bzw. Zahlungsmitteläquivalente beglichen. Im Rahmen der Erwerbe wurden Zahlungsmittel in Höhe von TEUR 1.275 übernommen. Zur Darstellung der sonstigen erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden wird auf die Erläuterungen zu den Unternehmenserwerben verwiesen.

## Sonstige Erläuterungen

### (22) Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Für Ausschüttungen an die Aktionäre der ecotel communication ag ist gemäß § 58 Abs. 2 AktG das im handelsrechtlichen Jahresabschluss der ecotel communication ag ausgewiesene Bilanzergebnis maßgeblich; dieses beträgt –TEUR 5.925. Der Hauptversammlung wird vorgeschlagen, dieses auf neue Rechnung vorzutragen.

ecotel communication ag hat am 4. Februar 2007 einen Vertrag mit der Tiscali S. p. A., Cagliari/Italien, über den Erwerb sämtlicher Geschäftsanteile an der Tiscali Nacamar GmbH, Dreieich, geschlossen. Der Kaufpreis beträgt 18,5 Millionen Euro. Der Vollzug des Kaufvertrags ist bis zum 2. März 2007 nach Eintritt sämtlicher aufschiebender Bedingungen erfolgreich vollzogen worden. Die Akquisition wird durch einen Akquisitionskredit sowie die vorhandenen liquiden Mittel finanziert.

Die Tiscali Nacamar GmbH ist ein Anbieter von professionellen Internet- und Datendiensten für Geschäftskunden. Zu den Kunden zählen u.a. namhafte Versicherungskonzerne, Banken, Industrieunternehmen sowie zahlreiche Radio- und Fernsehsender. Basis des Geschäfts von Tiscali Nacamar ist die sichere und zuverlässige Vernetzung von Unternehmensstandorten (VPN). Als Dienstleistungen bietet das Unternehmen den reinen Zugang aber auch Managed Services, individuelle Sicherheits-Services sowie Housing/Hosting Dienstleistungen im eigenen Rechenzentrum an. Darüber hinaus stellt Tiscali Nacamar ihren Medienkunden innovative Dienste wie z. B. live oder on-demand Audio- und Video-Übertragungen über das Internet (Streaming) sowie die Integration von Bezahlssystemen und digitalem Rechtemanagement (DRM) zur Verfügung.

Tiscali Nacamar hat mehr als 6.000 Geschäftskunden mit über 17.000 Anschlüssen und verfügt über ein eigenes deutschlandweites Backbone-Netz sowie ein Network Operation Center (NOC) in Frankfurt. In 2006 wurde im Geschäftskundenbereich ein Umsatz von über 21 Millionen Euro erwirtschaftet. Die ecotel erwirbt die Gesellschaft in Partnerschaft mit dem bisherigen operativen Management-Team. Nach dieser Akquisition erwartet ecotel für 2007 einen konsolidierten Umsatz von über 100 Millionen Euro und ein EBIT von über 10 Millionen Euro zu erwirtschaften.

Der Verkauf der Tiscali Nacamar GmbH ist Teil der Strategie der Tiscali S. p. A., sich von allen deutschen Aktivitäten zu trennen. In die Tiscali Nacamar GmbH wurde der bislang von der Tiscali Business GmbH betriebene Geschäftskundenbereich (B2B) der Tiscali in Deutschland eingebracht.

### (23) Sicherungspolitik und Finanzderivate

Im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit wird der Konzern mit Währungs-, Zinsänderungs- und Kreditpreisänderungsrisiken konfrontiert, die einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben könnten.

**Fremdwährungsrisiko:** Fremdwährungsrisiken entstehen aufgrund von Forderungen, Verbindlichkeiten, flüssigen Mitteln und geplanten Transaktionen, die nicht in der funktionalen Währung der Gesellschaft bestehen bzw. entstehen werden.

Die Gesellschaft prüft den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten zur Absicherung von Fremdwährungsrisiken. Da das Währungsrisiko in den abgelaufenen Geschäftsjahren gering war, wurden keine derivativen Finanzinstrumente zur Währungskurssicherung eingesetzt.

**Zinsrisiko:** Die Abhängigkeit von Zinsentwicklungen ist gering, da sich die laufende Geschäftstätigkeit der Gesellschaft überwiegend über das Eigenkapital finanziert und Finanzinvestitionen nur in Zahlungsmittel-äquivalenten gehalten werden. Daher wurde nur in geringem Umfang ein Zinsswap zur Absicherung des Zinsrisikos der ecotel communication ag abgeschlossen.

**Kreditrisiko:** Ein Kreditrisiko besteht für den Konzern, wenn Transaktionspartner ihren Verpflichtungen in den üblichen Zahlungsfristen nicht nachkommen können. Das maximale Ausfallrisiko wird bilanziell durch den Buchwert des jeweiligen finanziellen Vermögenswertes dargestellt. Die Entwicklung des Forderungsbestandes wird ständig überwacht, um mögliche Ausfallrisiken frühzeitig identifizieren und entsprechende Maßnahmen einleiten zu können.

**(24) Angaben über die Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen**

Das Volumen der im Wesentlichen an nahestehende Unternehmen bzw. von nahestehenden Unternehmen in Anspruch genommenen Leistungen stellt sich wie folgt dar:

Angaben in TEUR	Volumen der erbrachten Leistungen		Volumen der in Anspruch genommenen Leistungen	
	2005	2006	2005	2006
<b>Phasefive AG</b>				
aus Lieferungen und Leistungen	0	0	0	52
<b>Phasefive Ukraine</b>				
aus Lieferungen und Leistungen	0	52	0	0

Zum 31. Dezember 2006 bestanden keine Forderungen oder Schulden des Konzerns gegen Phasefive Ukraine (nicht konsolidiertes Tochterunternehmen der Phasefive AG, Düsseldorf).

Zu weiteren Angaben wird auf die Erläuterungen unter Tz. 26 verwiesen.

**(25) Segmentberichterstattung**

Die interne Organisations- und Managementstruktur sowie die interne Berichterstattung an den Vorstand und den Aufsichtsrat bilden die Grundlage zur Bestimmung der Segmentierungskriterien bei der ecotel communication ag.

Die primäre Segmentierung erfolgt entsprechend der internen Berichterstattung nach Produktbereichen, die sich wie folgt abgrenzen lassen:

- Im Segment Geschäftskunden (operativer Kernbereich) bietet ecotel kleinen und mittelständischen Unternehmen in Form von „Komplettpaketen“ Sprach-, Daten und Mehrwertdienste sowie Direktanschlüsse für Sprach- und Datenverkehr aus einer Hand an. Mittlerweile versorgt ecotel über 40.000 Geschäftskunden (inkl. nacamar) mit standardisierten und individuellen Telekommunikationslösungen.
- Im Segment Wiederverkäufer vermarktet ecotel Produkte und Komplettlösungen für andere Telekommunikationsunternehmen (einschließlich Reseller) sowie branchenfremde Vermarkter.
- Im Bereich Konsolidierung/Übriges sind die nicht den anderen Segmenten zuzurechnenden Aktivitäten des Konzerns zusammengefasst.

Als Segmentergebnis wird das Jahresergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern dargestellt. Das Segmentvermögen entspricht der Summe aller bilanzierten segmentbezogenen Vermögenswerte ohne Ertragsteueransprüche. Die Segmentschulden enthalten die segmentbezogenen Rückstellungen, Verbindlichkeiten und Finanzschulden, jedoch keine Ertragsteuerschulden.

Angaben in TEUR	Geschäftskunden		Wiederverkäufer		Konsolidierung/ Übriges		Konzern	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Außenumsätze	31.993	37.510	2.293	18.428	526	400	34.812	56.338
Intersegment-Umsätze	0	0	370	182	-370	-182	0	0
Jahresergebnis	2.283	4.716	-357	-885	-555	-1.436	1.371	2.395
Rohhertrag	11.340	14.611	168	1.242	157	164	11.665	16.017
Abschreibungen	-238	-436	-114	-278	0	-12	-352	-726
Segmentvermögen	6.765	23.948	1.771	4.163	-554	-266	7.982	27.846
Segmentschulden	5.441	4.938	363	2.574	-156	224	5.648	7.736
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	607	9.117	583	841	0	215	1.190	10.173

Im Vermögen zum 31. Dezember 2006 und in den Investitionen 2006 des Segments „Geschäftskunden“ sind jeweils TEUR 7.414 für den Geschäftswert aus dem Erwerb der DSLCOMP enthalten.

Bezüglich der Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Absatzregionen (sekundäre Segmentierung) wird auf die Erläuterungen zu den Umsatzerlösen verwiesen. Das Segmentvermögen sowie die Segmentinvestitionen der Sekundärsegmente entfallen vollständig auf Deutschland.

**(26) Organbezüge**

Der Vorstand der ecotel communication ag setzte sich im Berichtsjahr 2006 wie folgt zusammen:

- Peter Zils, Ingenieur, Düsseldorf (Vorsitzender)
- Bernhard Seidl, Ingenieur, München (seit September 2006)
- Achim Theis, Kaufmann, Düsseldorf

Zu Mitgliedern des Aufsichtsrates waren im Jahr 2006 bestellt:

- Tobias Schreyer, Kaufmann, Gibraltar (Vorsitzender) (seit Januar 2006)
- Johannes Borgmann, Kaufmann, Düsseldorf (stellvertretender Vorsitzender)
- Brigitte Holzer, Kauffrau, Murnau (seit Januar 2006)
- Enrico Karolczak, Kaufmann, Recklinghausen (seit Januar 2006)
- Baldur Lücke, Kaufmann, Gelsenkirchen (seit Januar 2006)
- Dr. Thorsten Reinhard, Rechtsanwalt, Berlin (seit Januar 2006)

Die kurzfristig fälligen Bezüge des Vorstandes haben im gesamten Geschäftsjahr 2006 TEUR 580 (Vorjahr TEUR 800) betragen. Für aktienbasierte Vergütungen wurden in 2006 darüber hinaus insgesamt TEUR 21 (Vorjahr TEUR 0) im Personalaufwand berücksichtigt.

Die kurzfristig fälligen Bezüge des Aufsichtsrates haben im Geschäftsjahr 2006 TEUR 14 (Vorjahr TEUR 0) betragen.

**(27) Aufwand für Abschlussprüfer**

Im Geschäftsjahr 2006 betrug das als Aufwand erfasste Honorar für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses für Abschlussprüfungen des Konzernabschlusses und der Einzelabschlüsse der einbezogenen Tochterunternehmen TEUR 47. Für sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen, Steuerberatungsleistungen sowie für sonstige Beratungsleistungen wurden für den Konzernabschlussprüfer keine Aufwendungen erfasst.

Düsseldorf, den 18. April 2007

Der Vorstand

## Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers

„An die ecotel communication ag, Düsseldorf:

Ich habe den von der ecotel communication ag, Düsseldorf, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den entsprechend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Vorschriften der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Meine Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von mir durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Ich habe meine Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Ich bin der Auffassung, dass meine Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für meine Beurteilung bildet.

Meine Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach meiner Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den entsprechend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Essen, den 19. April 2007

Bernhard Weißendorf  
Wirtschaftsprüfer“

## Corporate Governance

Die ecotel communication ag (ecotel) orientiert sich an internationalen und nationalen Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Mit offener Information und transparenten Entscheidungsstrukturen schaffen wir Vertrauen bei Anlegern, Kunden, Mitarbeitern und der interessierten Öffentlichkeit. Dabei versteht ecotel Corporate Governance als einen kontinuierlichen Prozess. ecotel ist erst seit März 2006 im Entry Standard an der Börse notiert, hat die Transparenz- und Governance-Anforderungen des Prime Standard aber bereits weitgehend übernommen.

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen mit dem gemeinsamen Ziel der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes. Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig in schriftlicher und mündlicher Form zeitnah und umfassend über die Lage des Unternehmens, die Geschäftsentwicklung, Unternehmensplanung sowie die Risikosituation. Der Aufsichtsrat tagt regelmäßig, um seiner Überwachungs- und Beraterfunktion nachzukommen.

Der verantwortungsvolle Umgang mit Risiken ist elementarer Bestandteil unserer Corporate-Governance-Philosophie. Unser Risikomanagementsystem sorgt dafür, dass Risiken frühzeitig erkannt und die Risikopositionen optimiert werden. Das Risikomanagementsystem wird laufend weiterentwickelt und veränderten Bedingungen angepasst.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder steht in einem angemessenen Verhältnis zu ihren Aufgaben und ihrer Verantwortung. Sie besteht aus einer festen und einer variablen Komponente; die Einzelheiten ergeben sich aus der Satzung der Gesellschaft. Für das Geschäftsjahr können die Mitglieder des Aufsichtsrates nur die feste Vergütungskomponente beanspruchen.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder steht ebenfalls in einem angemessenen Verhältnis zu ihren Aufgaben und ihrer Verantwortung. Zwei der drei Vorstandsmitglieder erhalten eine aus festen und variablen Komponenten bestehende Vergütung, die Vergütung des dritten Vorstandsmitglieds ist fix. Die Gesamtvergütung des Vorstandes für das vergangene Geschäftsjahr ist im Anhang zum Jahres- bzw. Konzernabschluss ausgewiesen. Ein Aktienoptionsprogramm für Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter der ecotel ist in Vorbereitung. Bis zur Auflage eines solchen Programms erhält ein Vorstandsmitglied einen Teil seiner variablen Vergütung auf der Basis virtueller Optionen. Weitere Einzelheiten findet man hierzu im Anhang des Jahres- bzw. Konzernabschlusses.

Unsere Unternehmenskommunikation folgt dem Anspruch, wahr, vollständig, regelmäßig und zeitnah zu sein. Über wichtige Termine werden unsere Aktionäre regelmäßig in den Quartalsberichten sowie laufend im Internet auf der Webseite unseres Unternehmens informiert. Präsentationen auf Roadshows oder bei anderen Informationsveranstaltungen werden unverzüglich vollständig auf unserer Homepage unter der Rubrik Investor Relations veröffentlicht. Dort findet man auch sämtliche Geschäfts- und Quartalsberichte sowie Presse- und Ad-hoc-Meldungen.

Die Angaben über Geschäfte mit Aktien der ecotel von Vorständen, Aufsichtsräten und sonstigen Personen mit Führungsaufgaben bzw. mit ihnen in enger Beziehung stehenden Personen (Directors' Dealings) findet man ebenfalls auf der Homepage [www.ecotel.de](http://www.ecotel.de) unter der Rubrik Investor Relations/Corporate Governance. ecotel folgt den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ (Fassung von 12. Juni 2006) seit dem 1. Januar 2007 mit folgenden Ausnahmen:

Ziffer 3.8 Abs. 2

Die D&O-Versicherung sieht keinen Selbstbehalt für die Organmitglieder vor. ecotel ist nicht der Ansicht, dass ein Selbstbehalt die Motivation und Verantwortung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder verbessern würde.

Ziffer 3.10

Abweichend vom Berichtszeitraum des Geschäftsberichts bezieht sich der vorliegende Corporate-Governance-Bericht nur auf den Zeitraum ab dem 1. Januar 2007. Künftig wird die Gesellschaft ihren Corporate-Governance-Bericht für den Berichtszeitraum des jeweiligen Geschäftsberichts abgeben.

Ziffer 4.2.3

Zwei der drei Vorstandsmitglieder erhalten eine aus festen und variablen Komponenten bestehende Vergütung, die Vergütung des dritten Vorstandsmitglieds ist fix. Der Aufsichtsrat beabsichtigt, künftig bei sämtlichen zum Neuabschluss oder zur Verlängerung anstehenden Vorstandsverträgen variable Vergütungskomponenten zu vereinbaren.

Ziffer 4.2.5

Der Corporate-Governance-Bericht enthält keinen Vergütungsbericht. Vorstand und Aufsichtsrat prüfen, ob sie künftig einen Vergütungsbericht in ihre Corporate-Governance-Berichte aufnehmen.

Ziffer 5.3

Der Aufsichtsrat hat bislang keine Ausschüsse gebildet. Der Aufsichtsrat ist der Auffassung, dass er bei seiner Größe von sechs Mitgliedern als Gesamtgremium nicht weniger effizient arbeitet als im Falle der Einrichtung von Ausschüssen.

Ziffer 5.4.3

Der Aufsichtsrat hält es weder für praktikabel noch zielführend, Kandidatenvorschläge für den Aufsichtsratsvorsitz gegenüber den Aktionären bekannt zu geben.



#### Ziffer 5.4.7

ecotel verzichtet auf eine Individualisierung und Aufschlüsselung der Aufsichtsratsvergütung nach Fixum und erfolgsbezogenen Komponenten sowie sonstiger Vergütungen und Vorteile. Die Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen von Aufsichtsratsmitgliedern, insbesondere für Beratungs- und Vermittlungsleistungen, geben wir als Summe im Anhang zum Konzernabschluss an.

#### Ziffer 5.5.3

Der Bericht des Aufsichtsrates beschränkt sich auf den gesetzlich vorgeschriebenen Inhalt. Bei einer Beschlussfassung im Aufsichtsrat hat sich ein Mitglied vorsorglich nicht an der Abstimmung beteiligt, um bereits den Anschein eines Interessenkonflikts zu vermeiden.

#### Ziffer 6.6

ecotel macht bislang keine Angaben zu Veränderungen des Aktienbesitzes ihrer Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder. Die Gesellschaft plant aber, noch in diesem Jahr damit zu beginnen, derartige Informationen bereitzustellen.

#### Ziffer 7.1.2

Der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2006 war nicht binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich. Die Verspätung rührt aus der erstmaligen Anwendung der International Financial Reporting Standards (IFRS) bei ecotel. ecotel geht davon aus, dass der Konzernabschluss künftig fristgerecht zugänglich sein wird.

#### Ziffer 7.1.3

Der Corporate-Governance-Bericht enthält keine konkreten Angaben zu Aktienoptionsprogrammen und ähnlichen wertpapierorientierten Anreizsystemen. Ein Aktienoptionsprogramm für Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter der ecotel ist in Vorbereitung. Bis zur Auflage eines solchen Programms erhält eines der Vorstandsmitglieder einen Teil seiner variablen Vergütung auf der Basis virtueller Aktienoptionen. Weitere Einzelheiten findet man hierzu im Anhang des Jahresabschlusses.

Die Entsprechenserklärung nach § 161 Aktiengesetz der ecotel communication ag kann auf der Internetseite der Gesellschaft unter [www.ecotel.de](http://www.ecotel.de) eingesehen werden. Der vollständige Kodex befindet sich im Internet unter [www.corporate-governance-code.de](http://www.corporate-governance-code.de).

ecotel communication ag  
Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

## Bericht des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat der ecotel communication ag (ecotel) hat die Arbeit des Vorstandes im Geschäftsjahr 2006 regelmäßig überwacht und beratend begleitet. Grundlage hierfür waren die ausführlichen, in schriftlicher und mündlicher Form erstatteten Berichte des Vorstandes. Außerdem stand der Aufsichtsratsvorsitzende im regelmäßigen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstandsvorsitzenden.

Der Aufsichtsrat der ecotel kam im Berichtsjahr zu insgesamt zehn Sitzungen zusammen, von denen sieben Sitzungen in Form von Telefonkonferenzen abgehalten wurden. Die Mitglieder des Aufsichtsrates haben an den Sitzungen des Aufsichtsrates stets vollzählig teilgenommen.

In den Sitzungen hat der Vorstand der ecotel den Aufsichtsrat den gesetzlichen Vorgaben entsprechend über grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung, die Rentabilität der Gesellschaft, den Gang der Geschäfte und die Lage der Gesellschaft unterrichtet und über diese Fragen zusammen mit dem Aufsichtsrat beraten. Der Aufsichtsrat war ferner in Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung eingebunden und hat insbesondere Maßnahmen des Vorstandes, die nach der Geschäftsordnung des Vorstandes seiner Zustimmung bedurften, geprüft und bewilligt.

### 1. Schwerpunkt der Beratung im Aufsichtsrat

Von herausragender Bedeutung im Berichtsjahr waren die erfolgreiche Platzierung von 935.000 jungen Aktien der ecotel im Rahmen eines öffentlichen Angebots und die Einbeziehung der Aktien der ecotel in den Freiverkehr (Entry Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse im März 2006. Der Aufsichtsrat war über seinen Vorsitzenden eng in die Vorbereitung der Platzierung eingebunden und hat wesentliche Entscheidungen wie die Festlegung des Ausgabebetrags der jungen Aktien auf EUR 17 gemeinsam mit dem Vorstand getroffen. Ein weiterer Schwerpunkt der Aufsichtsratsstätigkeit lag auf der Prüfung wesentlicher Investitionsentscheidungen:

- So befasste sich der Aufsichtsrat mit dem Erwerb der DSLCOMP-Gruppe aus Düsseldorf (bestehend aus der DSLCOMP Communications GmbH, der RC Communications GmbH, und der Phasefive AG, Düsseldorf) zu einem Kaufpreis von 7,78 Millionen Euro. Er stimmte dem Erwerb am 23. Mai 2006 zu.
- Ferner hat der Aufsichtsrat eine Beteiligung von rund 51 % an der toBEmobile GmbH, Düsseldorf, im Rahmen einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlage von 0,5 Millionen Euro sowie den vollständigen Erwerb der/bin/done digital solutions GmbH, München, zu einem Kaufpreis von rund 0,4 Millionen Euro. geprüft und den Transaktionen auf seinen Sitzungen am 7. und 11. September 2006 zugestimmt.
- In der Aufsichtsratsitzung am 12. Dezember 2006 ermächtigte der Aufsichtsrat den Vorstand, die Verhandlungen über den Erwerb des Geschäftsbereichs „Business to Business“ der Tiscali Business GmbH, Dreieich, fortzuführen. Diese Verhandlungen haben im Februar 2007 – unter erneuter Billigung des Aufsichtsrates – ihren erfolgreichen Abschluss gefunden.

Zudem hat der Aufsichtsrat am 3. Februar 2006 den Vertrag des Vorstandsvorsitzenden Peter Zils bis zum 31. August 2009 verlängert. In der Sitzung am 6. März 2006 stand der Jahresabschluss 2005 im Mittelpunkt. Zudem genehmigte der Aufsichtsrat vorsorglich verschiedene Verträge zwischen ecotel und Gesellschaften, an denen Mitglieder des Aufsichtsrates beteiligt sind.

In seinen Sitzungen am 29. Juni 2006 und am 31. Juli 2006 erörterte der Aufsichtsrat u.a. den Erwerb eines Class-4-Switches und die Verschmelzung der DSLCOMP Communications GmbH auf die ecotel.

Am 21. November 2006 behandelte er vor allem den Stand der Integration der DSLCOMP-Gruppe, strategische Perspektiven weiterer Zukäufe und Kooperationen, die Umstellung der Konzernrechnungslegung auf International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie das Controlling- und Risikomanagementsystem.

## 2. Jahres- und Konzernabschluss

Der Vorstand hat den Jahresabschluss und den Lagebericht der ecotel nach den Regeln des Handelsgesetzbuches sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht nach IFRS-Grundsätzen aufgestellt. Der Abschlussprüfer der ecotel, Herr Dipl.-Betriebswirt Bernhard Weßendorf, Wirtschaftsprüfer, Essen, hat den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht geprüft. Er hat dem Jahresabschluss und dem Konzernabschluss einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Die Abschlussunterlagen und die Berichte des Abschlussprüfers lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrates zur Prüfung vor. Herr Weßendorf hat an den Verhandlungen des Aufsichtsrates über diese Unterlagen teilgenommen und über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtet.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht eingehend geprüft und mit dem Abschlussprüfer erörtert. Der Aufsichtsrat ist mit dem Ergebnis der Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses durch den Abschlussprüfer einverstanden.

Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss oder den vom Vorstand aufgestellten Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2006 erhoben, sondern den Jahresabschluss und den Konzernabschluss mit Beschluss vom 19. April 2007 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss der ecotel für das Geschäftsjahr 2006 festgestellt.

## 3. Änderungen im Vorstand im Berichtsjahr

Am 31. Juli 2006 beschloss der Aufsichtsrat, den Vorstand um ein weiteres auf insgesamt drei Mitglieder zu erweitern, und bestellte Herrn Bernhard Seidl zum einzelvertretungsberechtigten Vorstand für den Bereich „Finanzen und Business Development“. Die Bestellung zum Vorstand erfolgte mit Wirkung zum 1. September 2006 für die Dauer von fünf Jahren.

## 4. Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr keine Ausschüsse gebildet.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstandes der ecotel communication ag sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren großen Einsatz für die Gesellschaft und die im Berichtsjahr 2006 geleistete Arbeit.

Düsseldorf, den 19. April 2007

Für den Aufsichtsrat:

Tobias Schreyer  
Vorsitzender des Aufsichtsrates

## Glossar

### **APRU**

Durchschnittlicher Umsatz pro Kunde (Average Revenue per User)

### **Backbone-Netz**

Ein Backbone ist ein Hochleistungs- oder Hauptnetz für den Anschluss von lokalen Subnetzen, territorial verteilten Endgeräten oder zentral gesteuerten Netzen. In der Regel verfügt das Backbone über eine höhere Übertragungskapazität als die an ihm angeschlossenen und miteinander verbundenen Geräte und Netze.

### **Breitbandzugang**

Der teilnehmerseitige breitbandige Netzanschluss (breitbandiger Zugang). Der Anschluss ist drahtgebunden möglich über die vorhandene Kupfer-Doppelader mittels DSL-Verfahren oder ISDN, über das Stromnetz mit der Powerline-Übertragung (PLC) oder über das Breitband-Kabelnetz (BK). Wird der Anschluss drahtlos realisiert, erfolgt dies über Richtfunkverbindung als Punkt-zu-Punkt oder über funktechnische Punkt-zu-Mehrpunkt-Verbindung.

### **Carrier**

Unter einem Carrier/Netzbetreiber versteht man eine Gesellschaft zum Betrieb von Telekommunikationsnetzen. Ein Carrier/Netzbetreiber verfügt über eigene Netze oder über wesentliche, für die Übertragung wichtige Komponenten, Vermittlungseinrichtungen oder Netzwerkmanagementsysteme. Netzbetreiber unterscheiden sich hinsichtlich der räumlichen Ausdehnung in globale Carrier, nationale Carrier, regionale Carrier und Stadtnetz-Carrier oder sog. City Carrier. Globale Carrier agieren weltweit oder international, nationale Carrier bieten ihr Leistungsangebot und ihre Netzinfrastruktur in einem geografisch abgegrenzten Gebiet innerhalb eines Landes an und City Carrier agieren innerhalb von Stadtgrenzen bzw. innerhalb eines städtischen Ballungsraums.

### **Digitales Rechtemanagement**

Digitale Rechteverwaltung (gelegentlich auch Digitales Rechtemanagement bzw. engl. Digital Rights Management oder kurz DRM) ist ein Verfahren, mit dem die Verbreitung digitaler Medien kontrolliert werden kann. Vor allem bei digital vorliegenden Film- und Tonaufnahmen, aber auch bei Software, elektronischen Dokumenten oder elektronischen Büchern findet die digitale Rechteverwaltung Verwendung und ermöglicht den Rechteinhabern prinzipiell neue Abrechnungsmöglichkeiten

für Lizenzen und Rechte sowie Kontrollmechanismen über die Nutzung der Daten.

### **DSL**

Digital Subscriber Line: (engl. für Digitale Teilnehmern Anschlussleitung) – digitale Technologie einer breitbandigen Übertragungstechnik, mit der Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu mehreren Megabit/sek. bei herkömmlichen Telefonnetzen (über Kupfer-Kabel) erreicht werden können.

### **Entry Standard**

Auf dem Freiverkehr (Open Market) basierendes Börsensegment der Frankfurter Wertpapierbörse (FWB)

### **Flatrate**

Pauschaltarif für einen bestimmten Dienst, z. B. wenn der Kunde eines Internet Service Providers (ISP) unabhängig von der Verbindungszeit und dem übertragenen Datenvolumen pauschal tarifiert wird.

### **HGB**

Handelsgesetzbuch

### **Housing / Hosting**

Bereitstellung von Speicherplatz im Internet durch Internet-Dienstleistungsanbieter

### **IFRS**

International Financial Reporting Standards – Normen der internationalen Rechnungslegung

### **Interconnection**

Physische und logische Verbindung von Telekommunikationsnetzen mit Nutzern, die an verschiedenen Netzen angeschaltet sind, durch die mittelbare oder unmittelbare Kommunikation ermöglicht wird.

### **IP Bitstream Access**

Das „IP Bitstream Access“-Produkt ermöglicht Anbietern ohne eigene Zugangsinfrastruktur die eigenständige Vermarktung von DSL Anschlüssen ohne den bisher zusätzlich erforderlichen Telefonanschluss.

**Media-Streaming**

Aus einem Computernetzwerk empfangene und gleichzeitig wiedergegebene Audio- und Videodaten

**Mid Cap**

Aktiengesellschaften mit einer „mittleren Börsenkapitalisierung“

**Virtual Network Operator (VNO)**

Virtuelle Netzbetreiber verfügen über keine eigenen Netzwerkinfrastrukturen. Stattdessen stellen sie ein Netzwerk aus den Infrastrukturen anderer Anbieter zusammen und verbinden diese mit eigenen Bestandteilen zu einem virtuellen (Gesamt-)Netz, etwa mittels eigener Switch-Technologie.

**Network Operation Center (NOC)**

Das Network Operation Center (NOC) ist die technische Betriebsstelle für ein Netzwerk und ist verantwortlich für die Überwachung (Monitoring) des Netzwerkes.

**Preselection**

Dauerhafte Voreinstellung des Anschlusses beim Teilnehmer-netzbetreiber (TNB) auf einen Verbindungsnetzbetreiber (VNB) zur Abwicklung von Gesprächen. Die Voreinstellung erfordert in der Regel eine vertragliche Vereinbarung mit dem gewünschten VNB. Die Realisierung der Voreinstellung am Anschluss wird vom TNB vorgenommen.

**Prime Standard**

Der Prime Standard ist das Zulassungssegment für Unternehmen an der Frankfurter Wertpapierbörse, die sich international positionieren wollen. Im Prime Standard müssen Aktiengesellschaften über das Maß des General Standard hinausgehende internationale Transparenzanforderungen erfüllen.

**Reseller**

Unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung erfolgreicher Weiterverkauf von Telekommunikationsdienstleistungen anderer Telekommunikationsunternehmen. Sog. Switch-Based Reseller verfügen über eine eigene Vermittlungstechnologie, Reseller ohne eigene Vermittlungsrechner werden als Rebillier oder Switchless Reseller bezeichnet.

**Roaming**

Ermöglicht Telefonate über Netze verschiedener Netzbetreiber, wie zum Beispiel beim internationalen Roaming im paneuropäischen GSM-System

**Small Cap**

Aktiengesellschaften mit einer „geringen Börsenkapitalisierung“

**Triple Play**

Triple Play ist in der Telekommunikation der Begriff für das gebündelte Anbieten der drei Dienste Fernsehen, (IP-)Telefonie und Internet

**VDSL**

Very High Data Rate Digital Subscriber Line – schnelleres Übertragungsverfahren als DSL mit höherer Übertragungsgeschwindigkeit

**VoIP**

Voice over IP – Auf dem Internet Protocol basierende Sprachdienste (sog. VoIP-Dienste), die in Hinsicht auf Qualität und Produktgestaltung mit traditionellen Telefondiensten vergleichbar sind. VoIP-Dienste zeichnen sich dadurch aus, dass ihre Nutzer auf der Basis eines paketvermittelten Datennetzes telefonieren können. Dabei kann es sich um das Internet oder um gemanagte IP-Netze handeln.

**VPN**

Virtual Private Network – Unternehmensnetze, die zur geschlossenen Vernetzung von Unternehmensstandorten verwendet werden

**White Label Service**

Als White Label werden Produkte bezeichnet, die nicht unter einer Eigenmarke, sondern als Marke anderer Unternehmen an Kunden vermarktet werden.

**Wholesale Service**

Netzübergreifender Handel (An- und Verkauf) von Telefonminuten in größeren Volumina

## Finanzkalender

- Mai 2007** Veröffentlichung des Quartalsberichtes Q1
- Juni 2007** Hauptversammlung
- Juni / Juli 2007** Umstellung in den Prime Standard
- August 2007** Veröffentlichung des Quartalsberichtes Q2
- November 2007** Veröffentlichung des Quartalsberichtes Q3

## Impressum

**Copyright 2007** ecotel communication ag

**Gesamtkonzeption und Gestaltung** FIRST RABBIT GmbH, Köln

**Fotografie** Peter Boettcher, Köln











**ecotel communication ag**

Prinzenallee 9–11

40549 Düsseldorf

Telefon: +49 (0) 211 55 007 - 0

Telefax: +49 (0) 211 55 007 - 222

[info@ecotel.de](mailto:info@ecotel.de)

[www.ecotel.de](http://www.ecotel.de)

