



Herzlich Willkommen zur Hauptversammlung!

ecotel communication ag

31. Juli 2009



Tagesordnung

Top 1: *Vorlage der Abschlüsse 2008*

Top 2: Entlastung des Vorstands

Top 3: Entlastung des Aufsichtsrats

Top 4: Wahl des Abschlussprüfers 2009

Top 5: Änderung der Satzung

Top 6: Erwerb und Verwendung eigener Aktien

Agenda



- **Geschäftsbericht 2008** Bernhard Seidl
- **Status & Strategie** Peter Zils
- **Geschäftskundenlösungen** Achim Theis

Highlights 2008

- ▶ Umsatz konnte in 2008 um 13% auf € 105,5m gesteigert werden
- ▶ Bereinigtes EBITDA in 2008 in etwa auf normalisiertem Vorjahresniveau
- ▶ Mittlerweile komplettes TK-Produktportfolio (Sprache, Daten, Internet, Mobilfunk)
- ▶ Restrukturierung der nacamar erfolgreich durchgeführt
- ▶ Mehr als 100.000 Mobilfunkkunden auf der mvneco Plattform
- ▶ Zum vierten Mal in Folge im Technology Fast 50 Wettbewerb platziert

Lowlights 2008

- ▶ Rückläufiges Wachstum im Bereich „Preselection“ bei den Geschäftskunden noch nicht ausreichend durch Neuumsätze abgedeckt
- ▶ Weiterhin keine Entscheidung bei den laufenden juristischen Verfahren
- ▶ Verzögerungen bei anstehenden Regulierungsentscheidungen
- ▶ Schwache Entwicklung der Tochtergesellschaften toBEmobile und PPRO
- ▶ Schwache Aktienkursentwicklung

Ergebnis 2008 – durch außerordentl. Aufwendungen beeinflusst

[Mio. Euro]

Wesentliche Daten der GuV	2006	2007	2008
Umsatzerlöse	56,3	93,2	105,5
davon Geschäftskunden	37,5	67,4	58,0
davon Wiederverkäufer	18,4	20,7	31,9
davon New Business	0,4	5,1	15,6
Rohertrag	16,0	29,6	26,4
davon Geschäftskunden	14,6	27,1	21,6
davon Wiederverkäufer	1,2	1,5	1,7
davon New Business	0,2	1,0	3,1
EBITDA	4,5	9,2 ¹⁾	6,0 ²⁾
EBIT	3,7	6,0 ¹⁾	-3,7 ²⁾³⁾
Konzern-Ergebnis	2,1	3,3	-4,2
Ergebnis je Aktie	0,64	0,90	-1,07

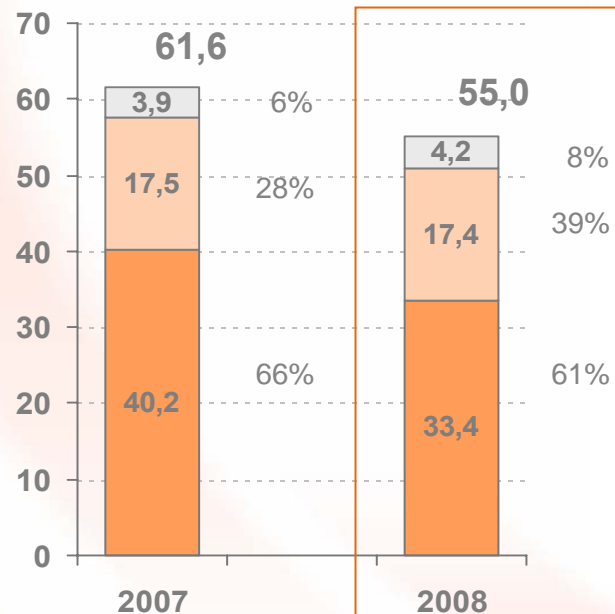
- 1) Darin sind Erlöse in Höhe von 2,2 Millionen Euro aus nicht wiederkehrenden Projekten enthalten
- 2) Darin sind außerordentliche Aufwendungen in Höhe von 0,9 Millionen Euro enthalten
- 3) Darin sind Sonderabschreibungen in Höhe von 6,1 Millionen Euro enthalten

Vermögenslage 2008 – Eigenkapitalquote weiterhin über 40%

Aktiva

[Mio. Euro]

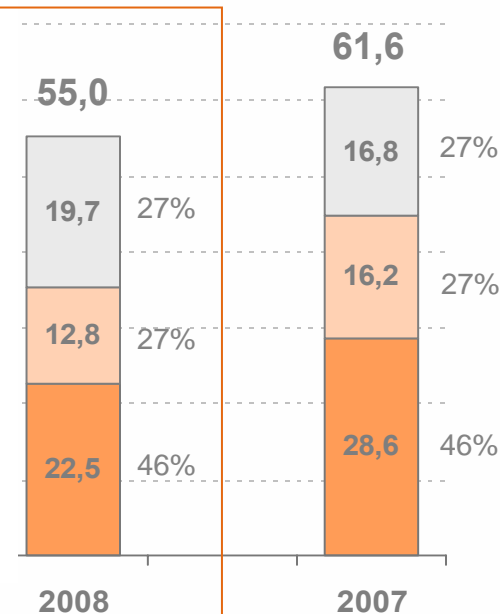
- Langfristige Vermögenswerte
- ▨ Kurzfristige Vermögenswerte *
- Finanzmittel



Passiva

[Mio. Euro]

- Kurzfristige Verbindlichkeiten
- ▨ Langfristige Verbindlichkeiten
- Eigenkapital



- Rückgang der Bilanzsumme um 11% durch Sonderabschreibungen
- Rückgang des Goodwills von € 16,7m auf € 13,5m
- Rückgang des Werts des Kundenstamms von € 8,2m auf € 6,8m
- Eigenkapitalquote von 41%
- Liquide Mittel von € 4,2m
- Nettoverschuldung von € 11,7m

* Kurzfristige Vermögenswerte ohne liquiden Mittel

Finanzlage 2008 – konstanter Operating Cash Flow

[Mio. Euro]

Wesentliche Daten zum Cashflow	2006	2007	2008
Finanzmittelfonds zum 01.01	1,5	9,4	3,9
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	2,6	6,5	6,5
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-9,3	-28,9	-2,5
Erzeugter Free Cashflow	-6,7	-22,4	4,0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	14,6	16,9	-4,4
Finanzmittelfonds zum 31.12.	9,4	3,9	3,5

- ▶ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit 2008 mit € 6,5m auf Vorjahresniveau
- ▶ Cashflow in Investitionen von - € 2,5m (davon € 0,7m Entwicklungskosten, € 0,5 Setupkosten Mobilfunk, € 0,4m Netzwerk + Rechenzentrum, € 0,4m in CAP, € 0,5m in imm. VG, € 0,1m Rückkauf der ausstehenden 10% Anteile der nacamar)
- ▶ Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug € -4,4m (davon € 3,4m Auszahlung zur Tilgung von Finanzschulden sowie € 1,1m Zinsauszahlungen)

Peer to Peer Vergleich – Kennzahlen 2008

<i>[Mio. Euro]</i>	ecotel	Mox ¹⁾	United Internet	QSC	Versatel	freenet
Umsatz	105,5	78,4	1.649,6	413,3	762,0	2.873,8
EBITDA in % vom Umsatz	6,0 5,7%	2,4 3,0%	318,8 19,3%	67,3 16,3%	210,9 27,7%	207,1 7,2%
Bilanzsumme	55,5	20,1	1.102,0	353,2	1.132,9	3.107,5
Eigenkapitalquote	40,9%	45,8%	13,2%	43,7%	25,6%	25,5%
Nettofinanzverbindlichkeiten als Faktor vom EBITDA	11,7 2,0	5,3 2,2	489,1 1,5	61,0 0,9	595,9 2,8	1.436,6 6,9
Investitionen in % vom Umsatz	2,5 2,4%	0,1 0,1_ %	42,0 2,5%	26,2 6,3%	137,9 18,1%	41,7 1,4%
Free Cashflow	4,0	1,1	-26,7	-8,0	-65,2	63,6

Quelle: Geschäftsberichte der jeweiligen Gesellschaften (Irrtümer vorbehalten)

1) die Zahlen wurden dem Geschäftsbericht 2007 der Mox Telecom AG entnommen

Q1 2009 Zahlen – rückläufig im B2B Bereich

[Mio. Euro]

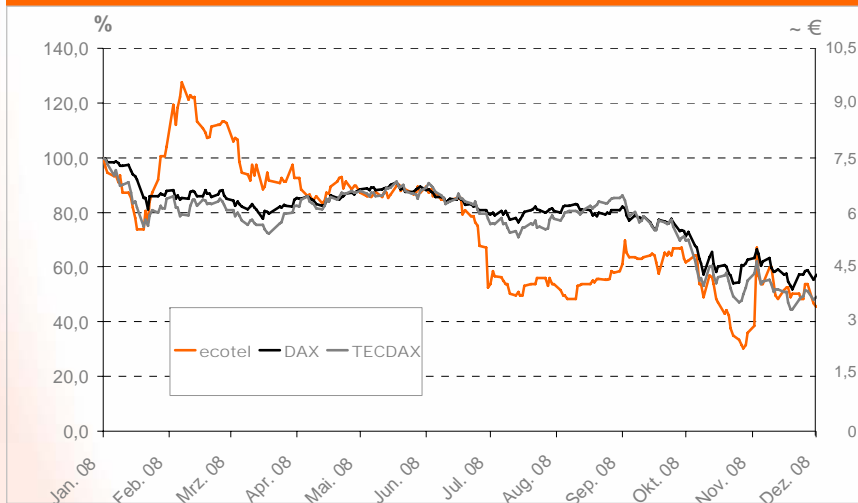
Wesentliche Kennzahlen	Q1 2008	Q1 2009
Umsatzerlöse	26,9	24,1
davon Geschäftskunden	15,1	13,0
davon Wiederverkäufer	8,0	8,1
davon New Business	3,8	3,0
Rohertrag	6,7	5,9
EBITDA	1,7	1,2
EBIT	0,8	0,3
Konzernergebnis	0,3	0,1
Ergebnis je Aktie	0,07	0,02
Bilanzsumme	63,6	54,1
Eigenkapital	28,9	22,5
in % der Bilanzsumme	45%	42%
Nettofinanzverbindlichkeiten	12,8	12,8

Ausblick 2009

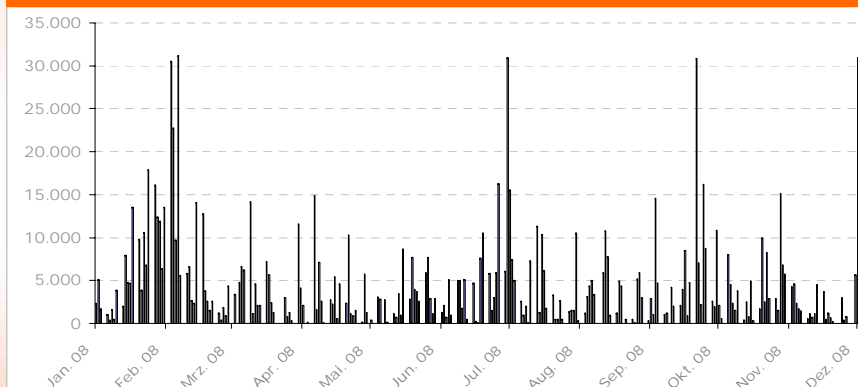
- ▶ 2009 geprägt von zahlreichen Regulierungsentscheidungen sowie Gerichtsentscheidungen
- ▶ Umsatz und EBITDA für 2009 auf Vorjahresniveau
- ▶ Vermarktung von Bündelprodukten (Sprache + Anschluss +Daten) auf der Infrastruktur von alternativen Marktteilnehmern
- ▶ Konsolidierung des Geschäftsbereichs der nacamar sowie der Phasefive mit der ecotel abgeschlossen
- ▶ Neuumsätze im B2B Kerngeschäft durch Neuprodukte wie Mobilfunk (mvneco) sowie Ethernet
- ▶ Wachstum der New Business Sparte (New Media, easybell)

Die Aktie

Kursentwicklung der ecotel Aktie



Handelsvolumen



* basierend auf einem Aktienkurs vom 28.12. (3,65 Euro)

- Datum Erstnotierung: 29.03.2006
- Marktsegment: Prime Standard
- Aktienstückzahl: 3,9 Mio (Stückaktien)
- Durchschnittl. Handelsvolumen 2008: 4.600
- Marktkapitalisierung: € 14,2m *
- Designated Sponsor: Close Brothers Seydler
- Aktionärsstruktur (31.12.2008)

P. Zils:	31,1%
Intellect Investment:	21,3%
AvW Gruppe:	10,1%
IQ Martrade:	3,7%
Streubesitz:	33,8%

Agenda



- Geschäftsbericht 2008 Bernhard Seidl
- **Status & Strategie** Peter Zils
- Geschäftskundenlösungen Achim Theis

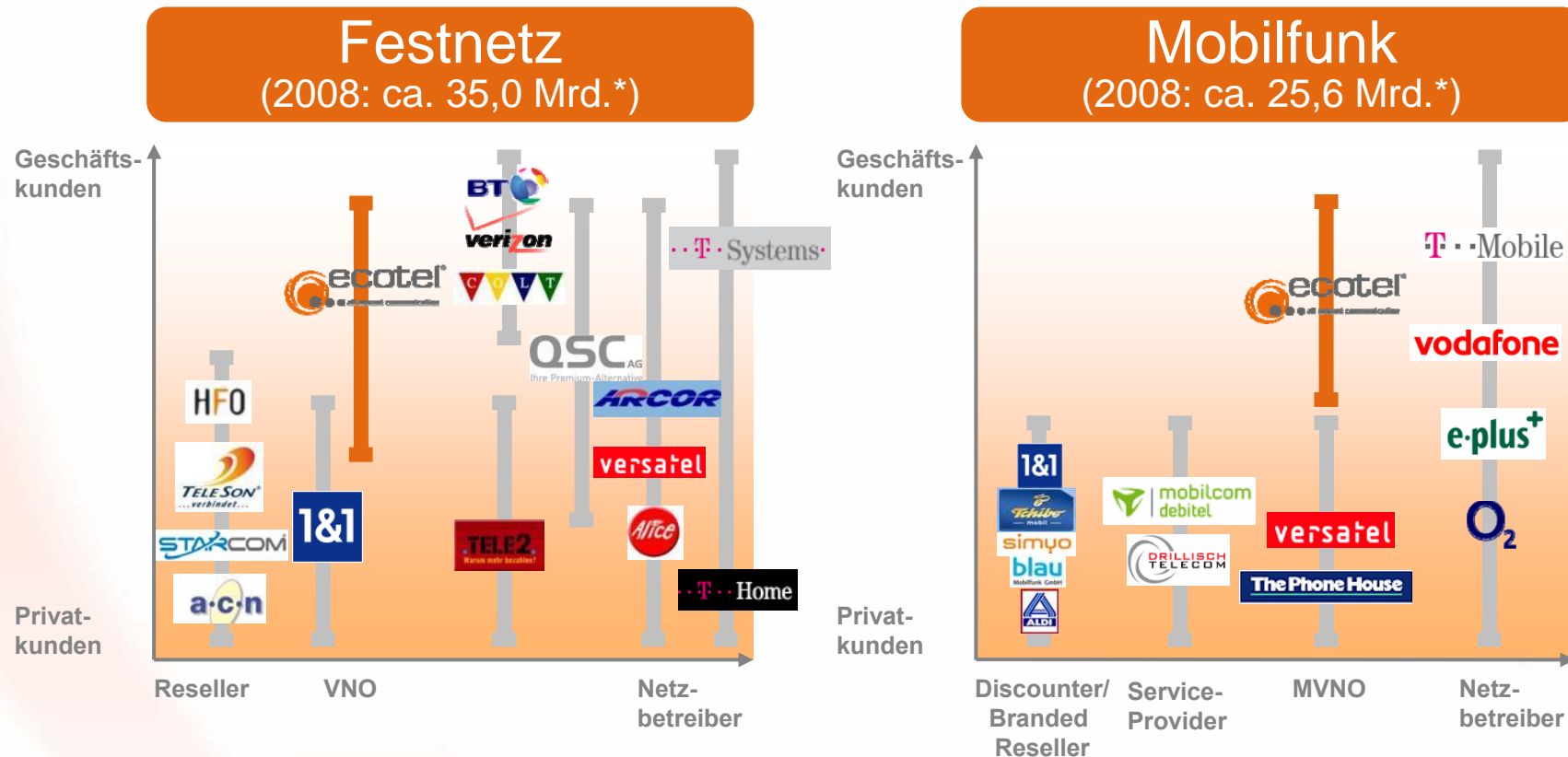
Short Facts

- ecotel ist ein **deutschlandweit agierendes Telekommunikationsunternehmen**
- Fokus auf **Geschäftskunden** mit diversifiziertem **KMU Kundenstamm**
- Weitere Standbeine: **Wholesale und New Business**
- **Effektive Vertriebsstruktur** (Mix aus direktem und indirektem Vertrieb)
- **Komplettes Produktportfolio** (Sprache, Daten, Internet und Mobilfunk)
- **Begrenzte eigene Infrastruktur** (Rechenzentrum, Vermittlungstechnik, IT)
- Standorte in Düsseldorf (Zentrale), Frankfurt, Rathenow und München
- 210 Mitarbeiter
- Zählt seit 4 Jahren zu den 50 am **schnellsten wachsenden Technologieunternehmen in Deutschland** (Deloitte-Wettbewerb „Technology Fast 50“ 2005, 2006, 2007, 2008)
- ecotel forciert **Fixed Mobile Convergence (FMC)**

11 Jahre ecotel: Rückblick

- 1998: **Gründung** der Ecotel Communication GmbH
- 1999: Vermarktung von **Preselection-Angebote als Service-Provider** (Reseller)
- 2000: Umwandlung zur **Aktiengesellschaft**
- 2000: Ergänzung des Produktportfolios um **Internet- und DSL-Dienste**
- 2001: **Vernetzung von Unternehmensstandorten (VPNs)** für Geschäftskunden
- 2004: Aufbau des Geschäftsbereiches **Wiederverkäuferlösungen** (wholesale)
- 2005: Neues Geschäftsmodell: Vom Service-Provider zum **Virtuellen Netzbetreiber**
- 2005: Bereitstellung von Analog- und ISDN-Anschlüssen (**Anschlussübernahme**)
- 2006: **Börsengang / IPO** im Entry Standard (März)
- 2007: Segmentwechsel in den **Prime Standard** (August)
- 2008: Eigene **Mobilfunkangebote** in Verbindung mit Festnetzdiensten (**bundles**)
- 2009: Innovative **Ethernet-Datenprodukte** bis zu 10 Gbit/s (Pilotvertrag mit DTAG)

Der TK-Markt heute:



- ▷ TK Gesamtumsatz liegt in Deutschland bei ca. 60 Mrd. Euro (leicht schrumpfend)
- ▷ Scharfer Preis-Wettbewerb insbesondere seitens DTAG (Re-Monopolisierung)
- ▷ Keine ordnungspolitischen Maßnahmen („Regulierungsferien“)

Die drei Säulen des Geschäftsmodells

Geschäftsbereich

Geschäftskunden

Wiederverkäufer

New Business

Marke



Zielgruppe

**Kleine und
mittelständische
Unternehmen**

Großkunden

Andere TK-Anbieter

**Branchenfremde
Vermarkter**

**Medien-
unternehmen**

Privatkunden

Die drei Säulen des Geschäftsmodells

Geschäftsbereich

Geschäftskunden

Wiederverkäufer

New Business

Marke



Zielgruppe

**Kleine und
mittelständische
Unternehmen**

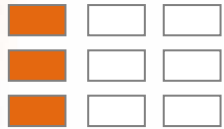
Großkunden

Andere TK-Anbieter

**Branchenfremde
Vermarkter**

**Medien-
unternehmen**

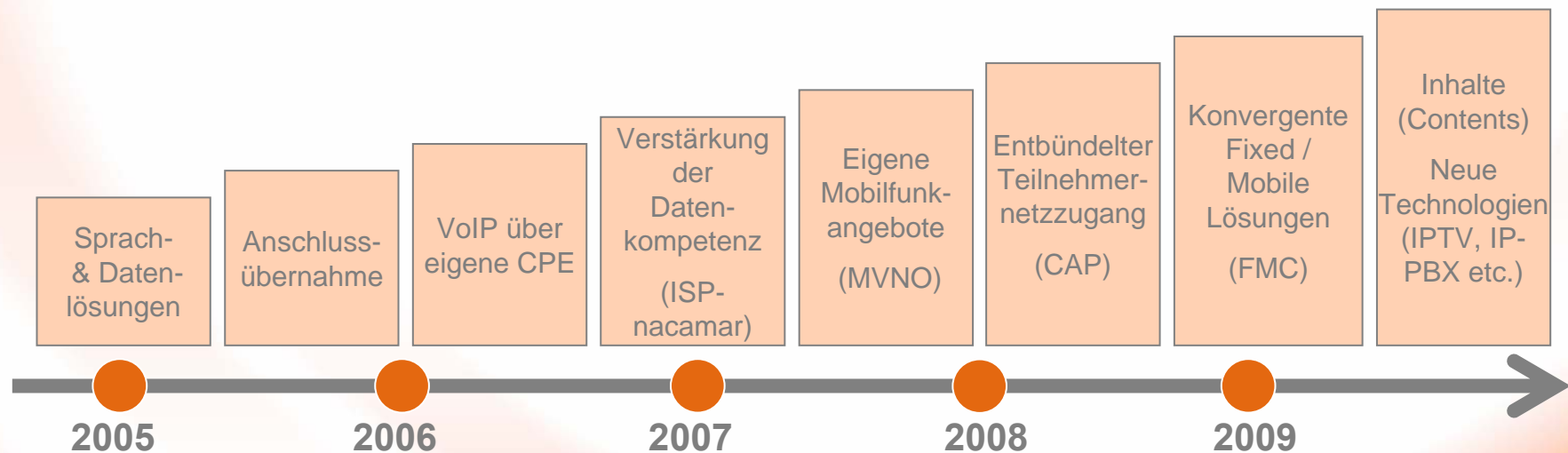
Privatkunden



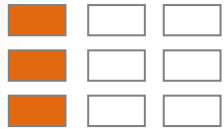
Strategie Geschäftskunden

- ▷ Ausweitung des **Geschäftskundenstamms** (organisch / akquisitiv)
- ▷ **Up-Selling des kompletten Produktportfolios** (Sprache, Daten, Internet, Mobilfunk) **an Bestandskunden** (Ausweitung des Anteils am TK-Budget der Kunden)
- ▷ Investition in **neue Dienste** (z.B. Plattform für Konvergenz Festnetz / Mobilfunk, IPTV, Dienstleistungsplattform CAP für den entbündelten Teilnehmerzugang)

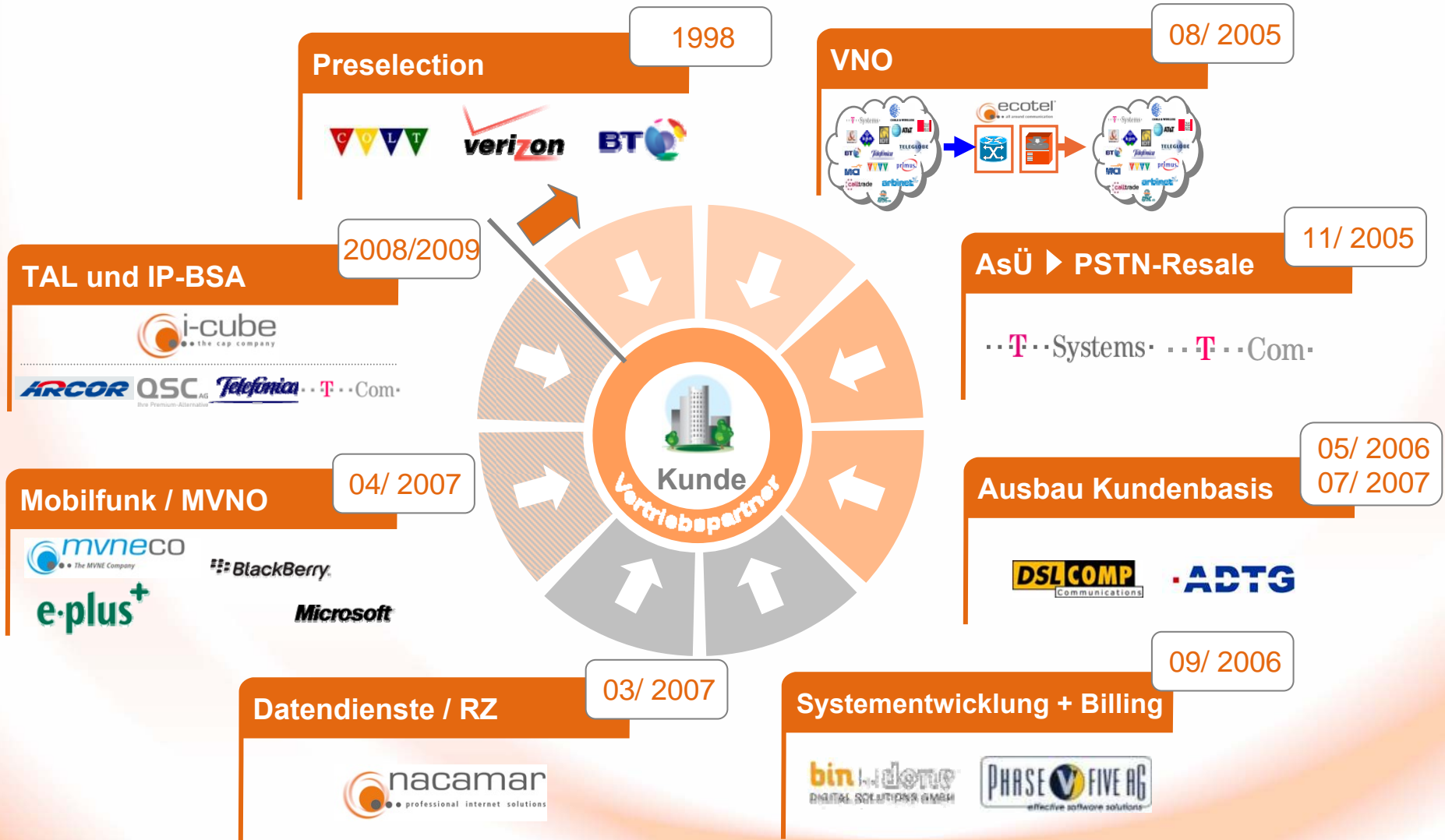
Produkterweiterungsstrategie

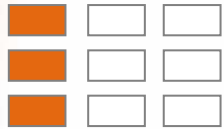


Ziel: Steigerung des ARPU und Erhöhung der Kundenbindung



B2B Unternehmensentwicklung in Produkten





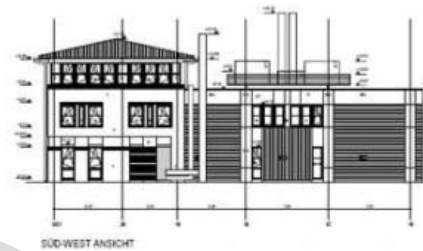
Begrenzter Einsatz eigener Infrastruktur

Rückbau des IP Backbone



- 3.000 km, 22 POP's
- Redundante Glasfaserringe
- IRU Langzeitmiete
- 2,5 Gbit/s
- MPLS IP basiert
- 24 / 7 NOC in Frankfurt

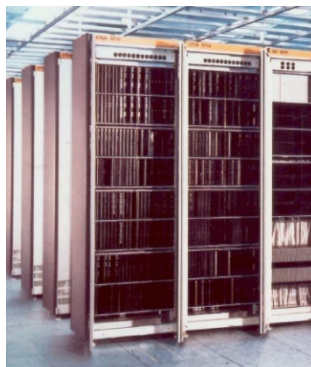
Invest in unser Rechenzentrum



- 2.300 m²
- 600 Racks
- 12,5 Gbit/s IP upstream
- 24 / 7 Betrieb
- Housing & Hosting, Multimedia Streaming

ecotel
Plattform

Zentr. Vermittlungstechnik

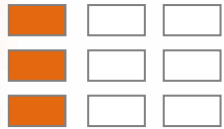


- NGN-Class 4 Switch (next generation)
- IN-Mobilfunk-Switch
- Zusammenschaltung mit über 100 Carriern
- Quasi-variable Kostenstruktur

Eigene IT Systeme



- Provisionierung
- Abrechnung
- CRM
- Multimedia Streaming
- Messaging (SMS, MMS, Voice)
- Portale



Alle Leistungen auf einer Rechnung



Sprache



Mobilfunk



Daten



Billing-System



- ⇒ Einzel- oder Sammelrechnungen
- ⇒ Kostenstellenabrechnung
- ⇒ Zentralregulierung
- ⇒ Einzelverbindungsachweis (EVN)
- ⇒ **elektronischer EVN**
- ⇒ Online-Zugriff auf Abrechnungsdaten für Vertriebspartner
- ⇒ etc.

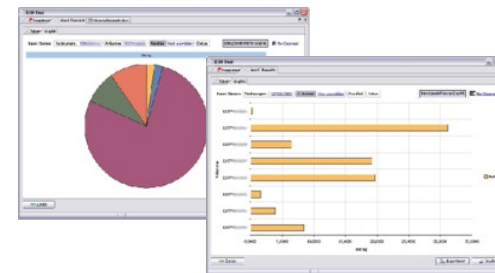
Rechnung



EVN-Tool

Die komfortable Analyse für Ihren **elektronischen Einzelverbindungsachweis (EVN)**.

Einfach, übersichtlich und kostenlos!



Die drei Säulen des Geschäftsmodells

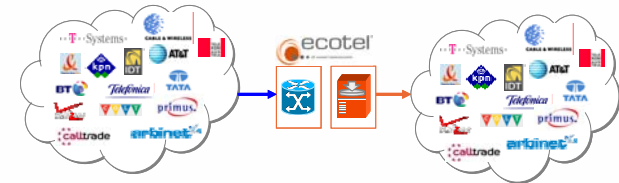




ecotel Wiederverkäuferlösungen



- Wholesale Services
- Dienstleistungen für **andere TK-Unternehmen**
- White-Label und Co-Branding Services Dienste für **branchenfremde Vermarkter**



Telefonica



- Technischer Dienstleister für **MNVOs** zur Bereitstellung eigener Mobilfunkangebote
- **3 namhafte Telcos** mit ca. 150.000 Endkunden

The Phone House

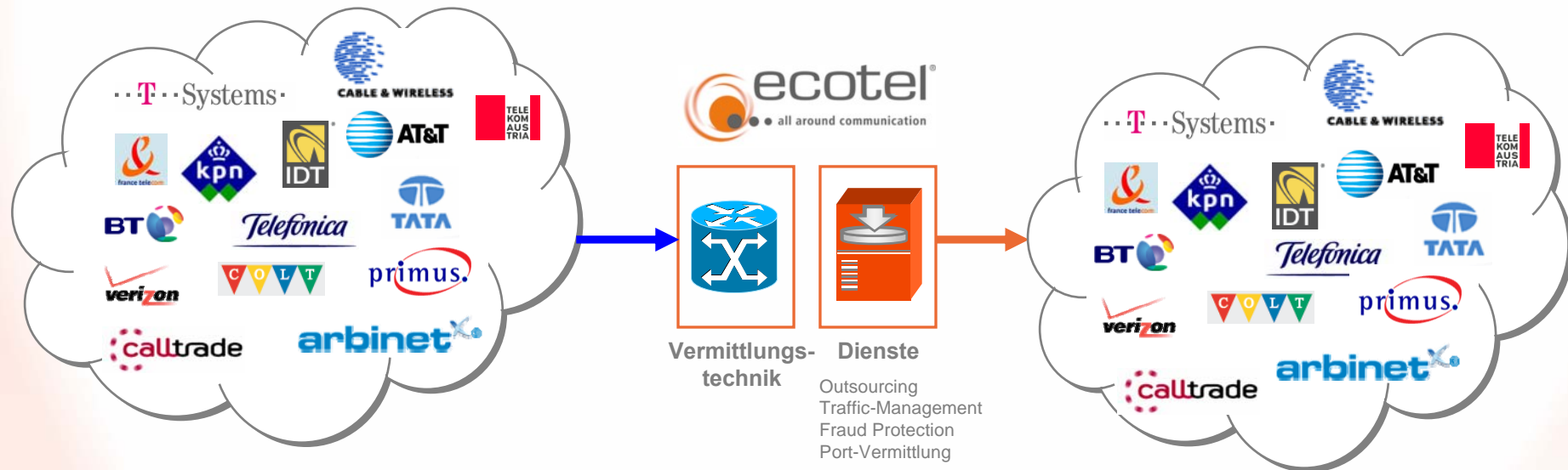


- Standardisierte Dienstleistungsplattform (CAP) zur Bereitstellung und Abrechnung von **TAL- und BSA-Vorleistungsprodukten** von verschiedenen Netzbetreibern (DTAG, Telefonica, QSC, Arcor etc.)
- Vertrieb an andere **Telcos, ISPs, Reseller** und **branchenfremde Vermarkter**



ecotel Wiederverkäuferlösungen

Wholesale Voice-Trading & Services



- ecotel bietet neben dem Handel mit nationalen, internationalen und Mobilfunk-Terminierungen den Carriern auch weitergehende Dienstleistungen an (z.B. Wholesale-Outsourcing, Traffic- und Fraud Management)
- Zusammenschaltung mit mehr als 100 nationalen und internationalen Carriern
- Umsatz 2007: 18,2 Millionen Euro
- Umsatz 2008: ca. 25 Millionen Euro



ecotel Wiederverkäuferlösungen

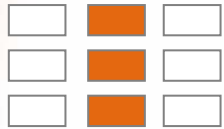


- **Gründung** der mvneco GmbH im **April 2007**, **45%ige ecotel-Beteiligung**
- Aufbau einer eigenen **zentralen Mobilfunkinfrastruktur** und **eigenen Applikationsplattformen** (MMS, SMS, Voicemail, WAP Portal)
- **E-Plus** als erster **Netzwerkpartner** für die mvneco-Plattform
- mvneco als **technischer Dienstleister** für andere TK Unternehmen zur Bereitstellung eigener Mobilfunkangebote
- Etwa **150.00 Endkunden** werden auf der Plattform gemanagt
- **3 namhafte Telekommunikationsanbieter** als Kunde

versatel

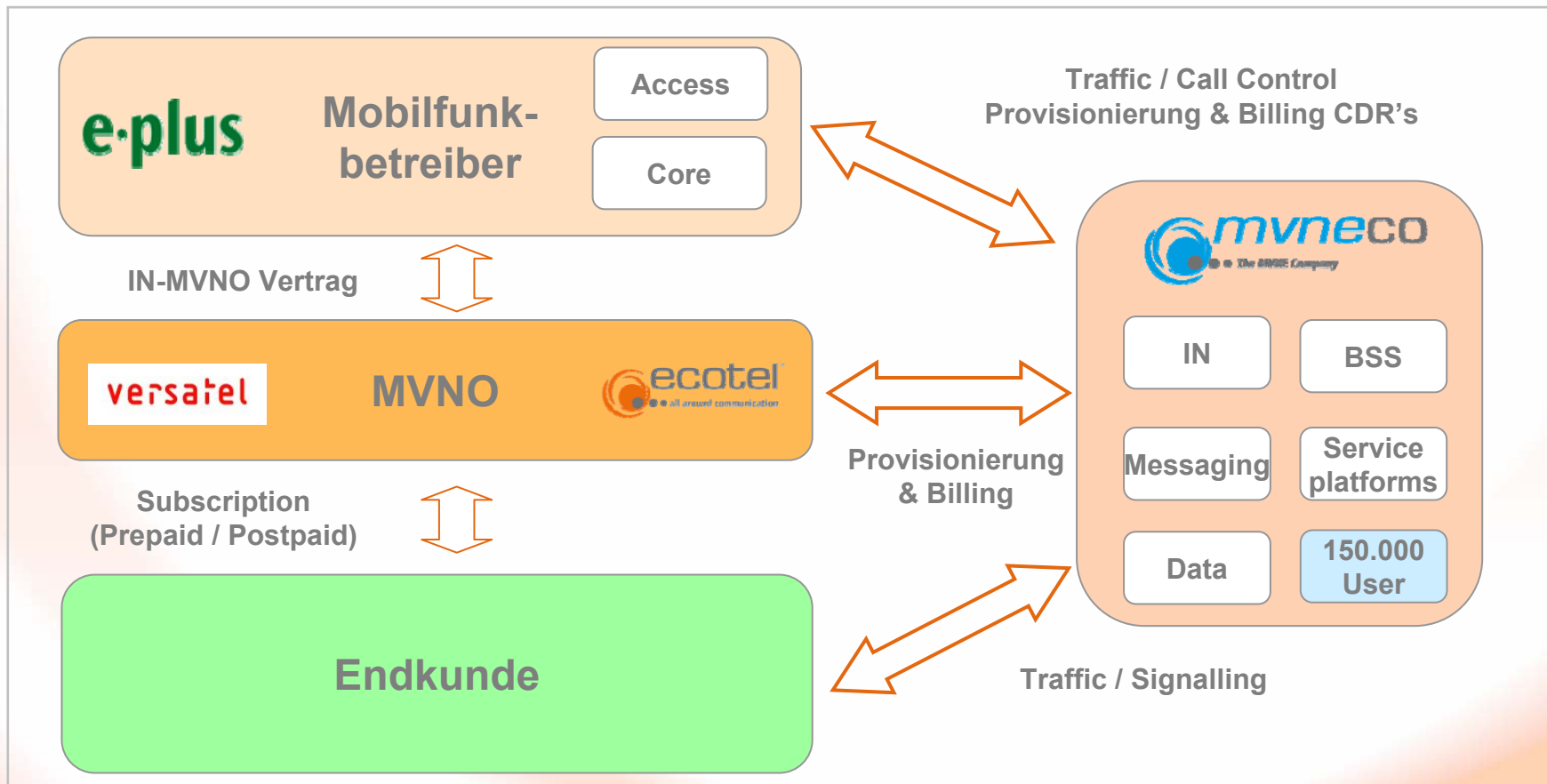


The Phone House



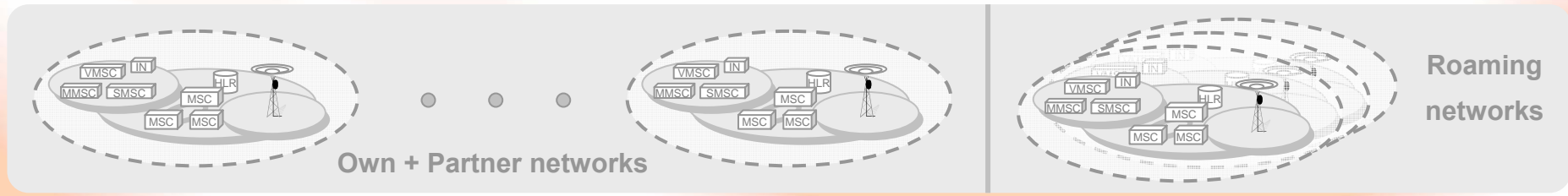
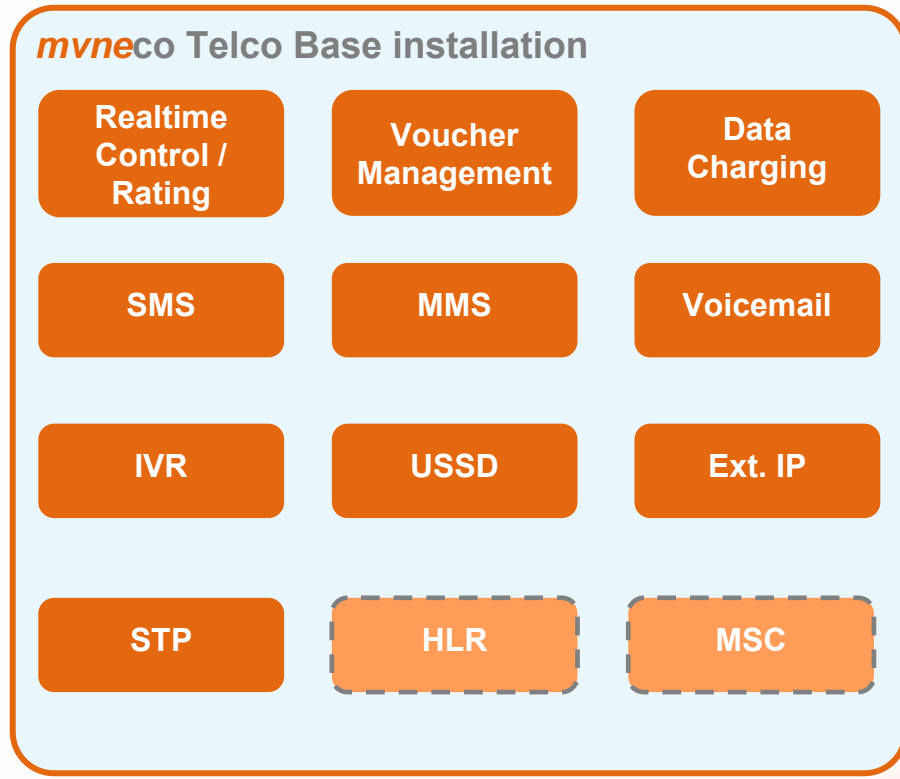
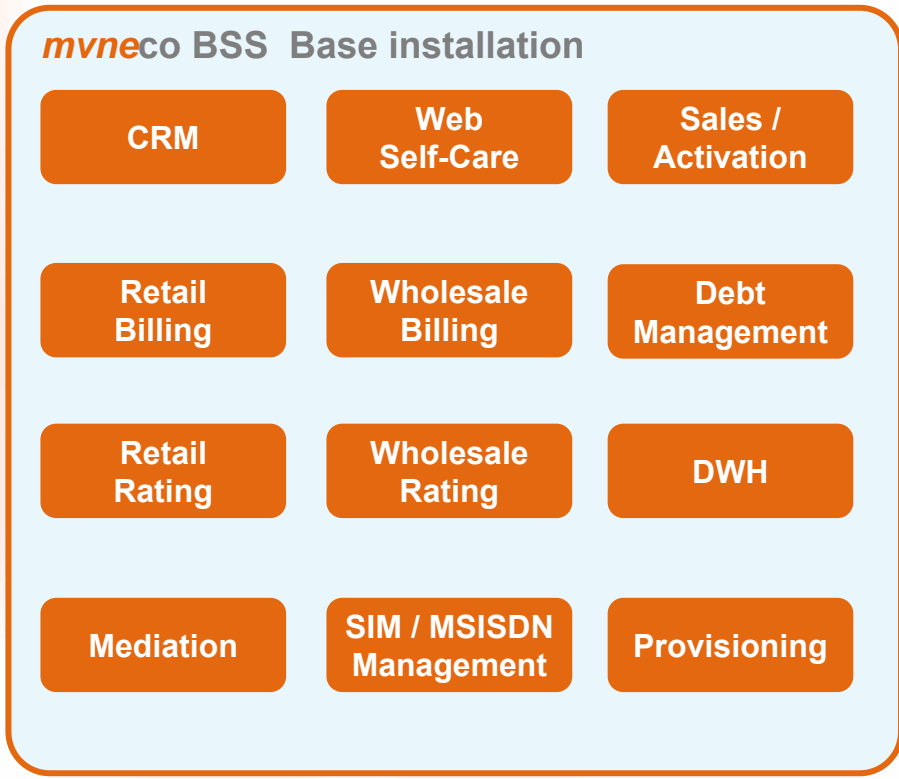
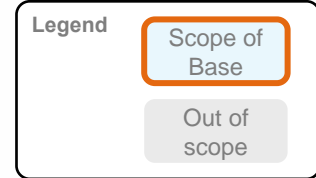
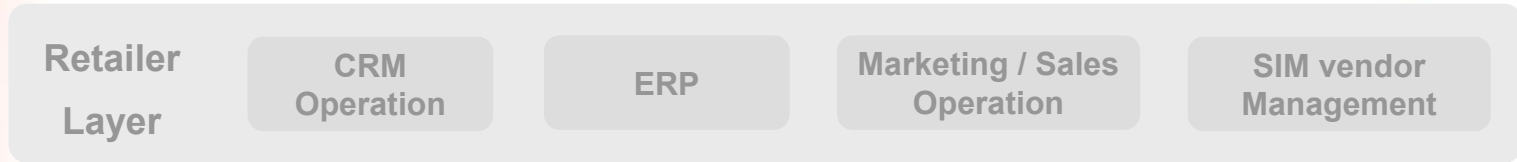
Geschäftsmodell der mvneco

Geschäftsmodell mvneco



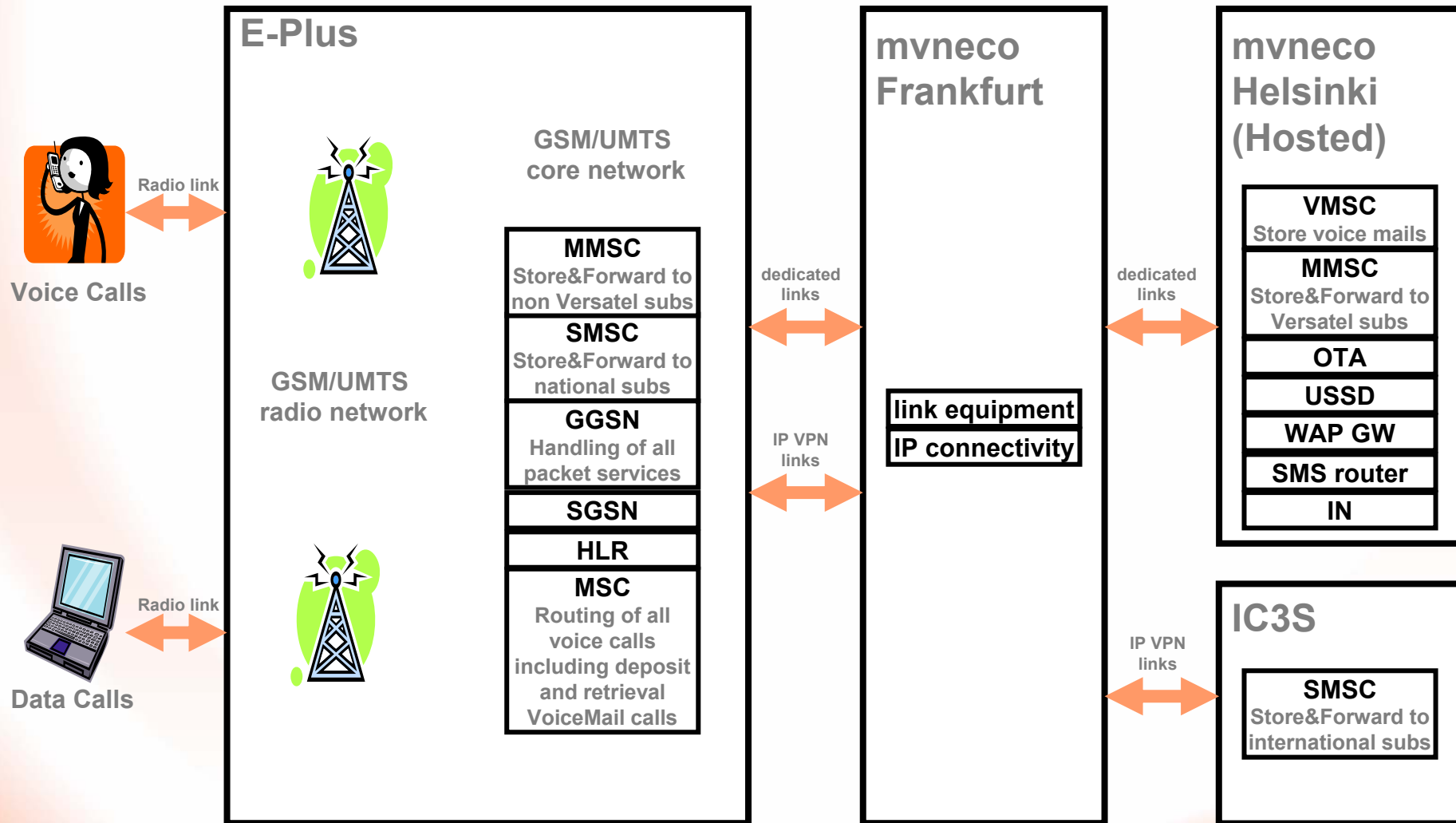


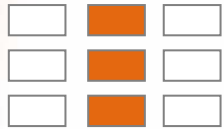
Offer - Base Installation





Netzwerk-Überblick

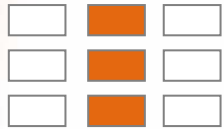




ecotel Wiederverkäuferlösungen

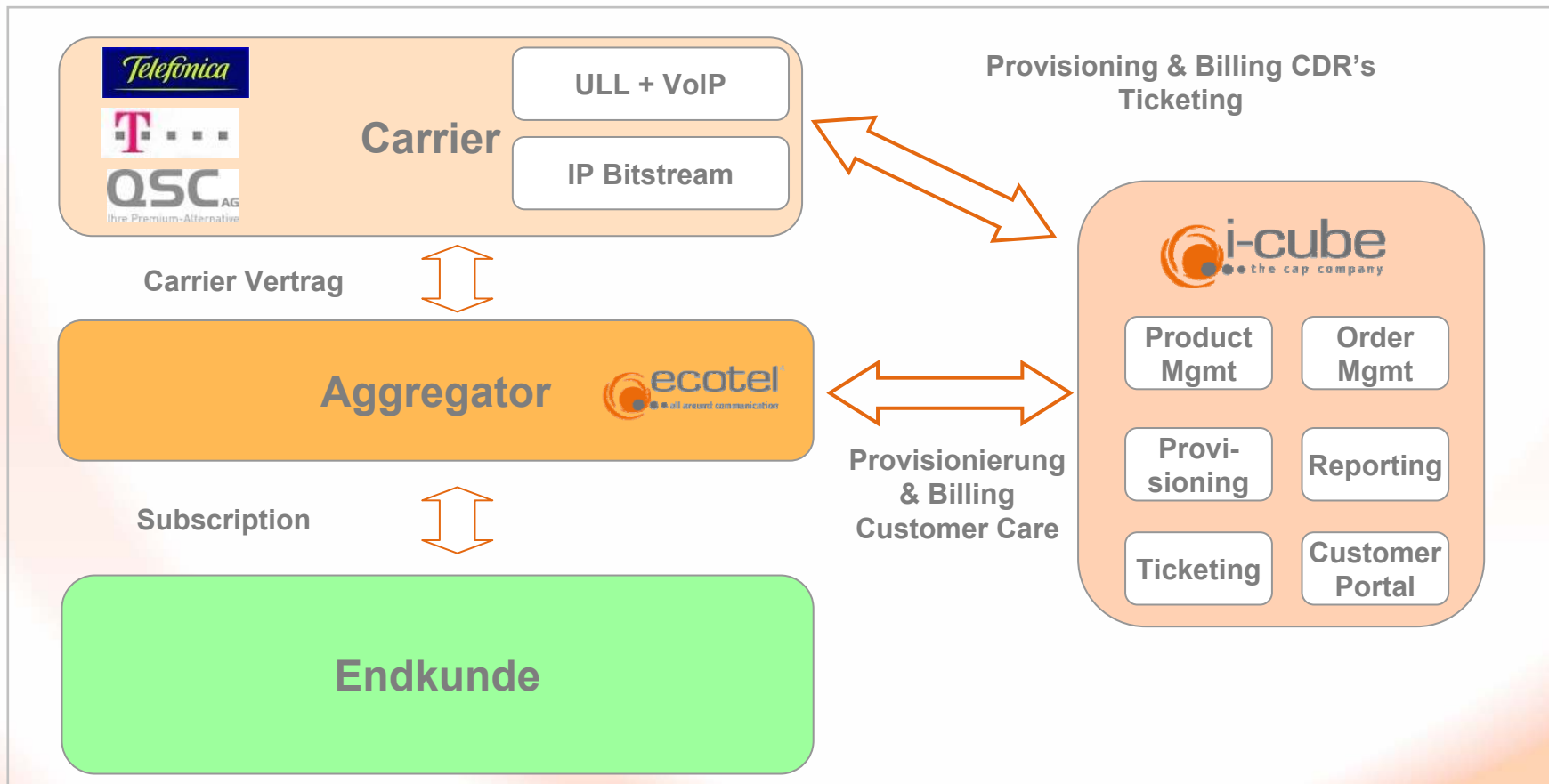


- **Gründung** der i-cube GmbH im **Mai 2008** (**51% ecotel**, 49% Infinity³)
- Standardisierte **Dienstleistungsplattform** (Carrier Aggregation Plattform) zur **Bereitstellung** und **Abrechnung** von **ULL und DSL Produkten** bei einer Vielzahl von Vorlieferanten über standardisierte Schnittstellen
- Vertrieb an **andere Telekommunikationsunternehmen**, Reseller und **branchenfremde Vermarkter**



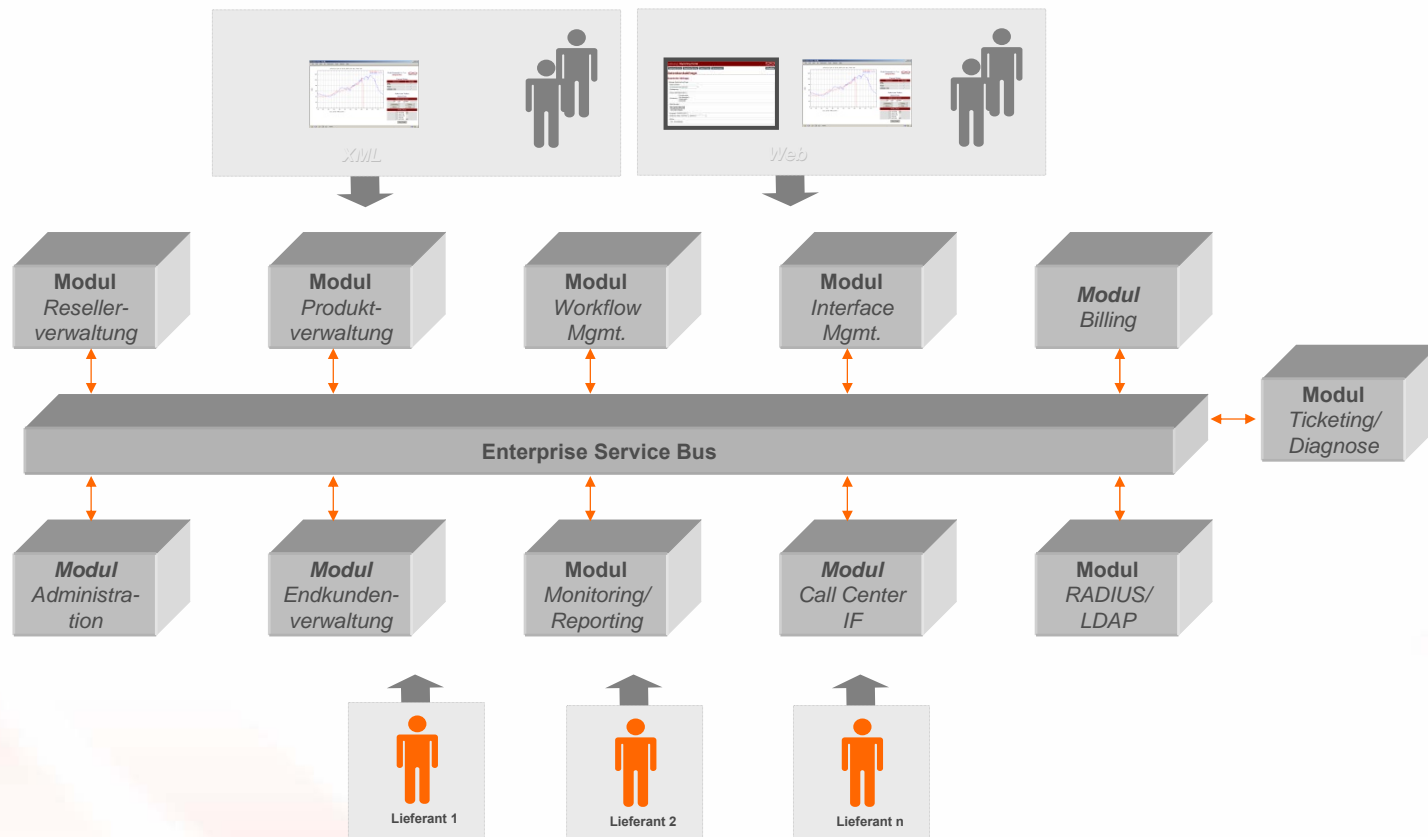
Geschäftsmodell der i-cube

Geschäftsmodell i-cube





Carrier Aggregation Plattform (CAP)





Carrier Aggregation Plattform (CAP)

The screenshots show the following views:

- Adminportal (Top Left):** 'Produktfreigabe und Pricing' section with a table of products and their pricing details.
- Adminportal (Top Right):** 'Neuen Reseller anlegen' form with fields for personal and contact information.
- Resellerportal (Bottom Left):** 'Produktänderungsstatus' section showing product status cards for different bundles.
- Resellerportal (Bottom Right):** 'Reporndownload' section with a table of reports and their download status.

Produkt	Produktfreigabe	Preis Neugünstigung	Monatlicher Festpreis
CLS 1 - 4 Mbit/s	ja (Standard)	2,90 € inkl. MwSt.	4,90 € inkl. MwSt.
CLS 2 - 8 Mbit/s	nein	5,90 € inkl. MwSt.	10,90 € inkl. MwSt.
CLS 3 - 12 Mbit/s	ja	10,90 € inkl. MwSt.	15,90 € inkl. MwSt.
CLS 4 - 16 Mbit/s	ja	15,90 € inkl. MwSt.	20,90 € inkl. MwSt.

CLS 1 4 Mbit/s	CLS 2 8 Mbit/s	CLS 3 12 Mbit/s	CLS 4 16 Mbit/s
mit ab 4,90€ inkl. MwSt.	mit ab 10,90€ inkl. MwSt.	mit ab 15,90€ inkl. MwSt.	mit ab 20,90€ inkl. MwSt.
aktueller Status: Freigegeben ✓	aktueller Status: Freigegeben ✓	aktueller Status: inaktiv X	aktueller Status: Freigegeben ✓
Gesamtübersicht hier	Gesamtübersicht hier	Gesamtübersicht hier	Gesamtübersicht hier

Report	aktiv	beschreibung	Datum	Uhrzeit	Aktionen
GMX ecotel Reseller Reports (20070501 - 20070531)	ecotel Reseller Reports		12.10.2007	10:38:42	Download
GMX ecotel Reseller Reports (20070501 - 20070531)	ecotel Reseller Reports		12.10.2007	10:38:42	Download
GMX ecotel Reseller Reports (20070501 - 20070531)	ecotel Reseller Reports		12.10.2007	10:38:42	Download
GMX ecotel Reseller Reports (20070501 - 20070531)	ecotel Reseller Reports		12.10.2007	10:38:42	Download
GMX ecotel Reseller Reports (20070501 - 20070531)	ecotel Reseller Reports		12.10.2007	10:38:42	Download
GMX ecotel Reseller Reports (20070501 - 20070531)	ecotel Reseller Reports		12.10.2007	10:38:42	Download

Exemplary views of the reseller and administration portals (aggregator view): the customer care module of the reseller portal.

The product administration module of the administration portal (aggregator view).

Die ecotel-Plattform auf dem Weg zu FMC

Originating
(Zuführung)

Interconnection
(Netzzusammenschaltung)

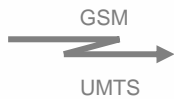
Eigene Technik
(Zusammenschaltung)

Terminating
(Endvermittlung)

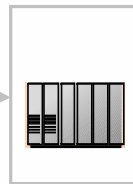
Mobile



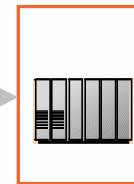
Endkunde



Access
(MNO)



Backbone
(MNO)



IN-MVNO

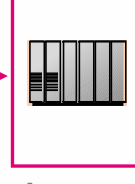


Dienste

PSTN

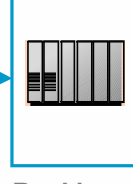


Endkunde

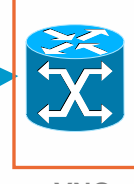


Access
(TNB)

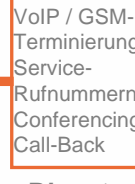
01088
01028
01090
474 POI's



Backbone
(VNB)

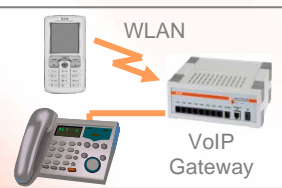


VNO

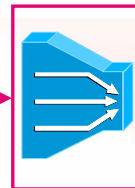


Dienste

VoIP

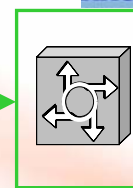


Endkunde

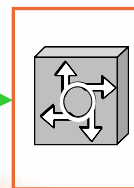


Access

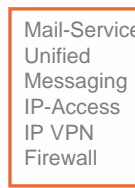
ZISP
ISP-Gate
ULL LS
Bitstream-
Access



Backbone
(TNB)



ISP



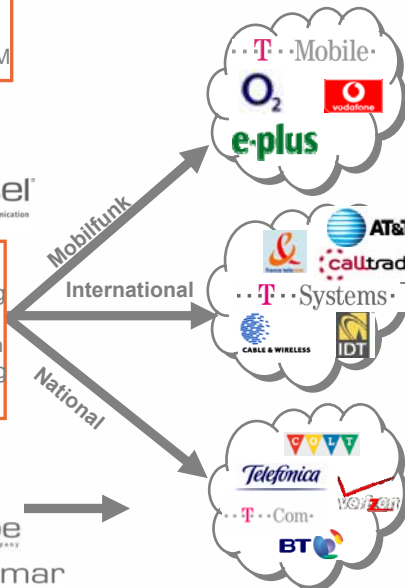
Dienste



VPN



Endkunde




Die drei Säulen des Geschäftsmodells

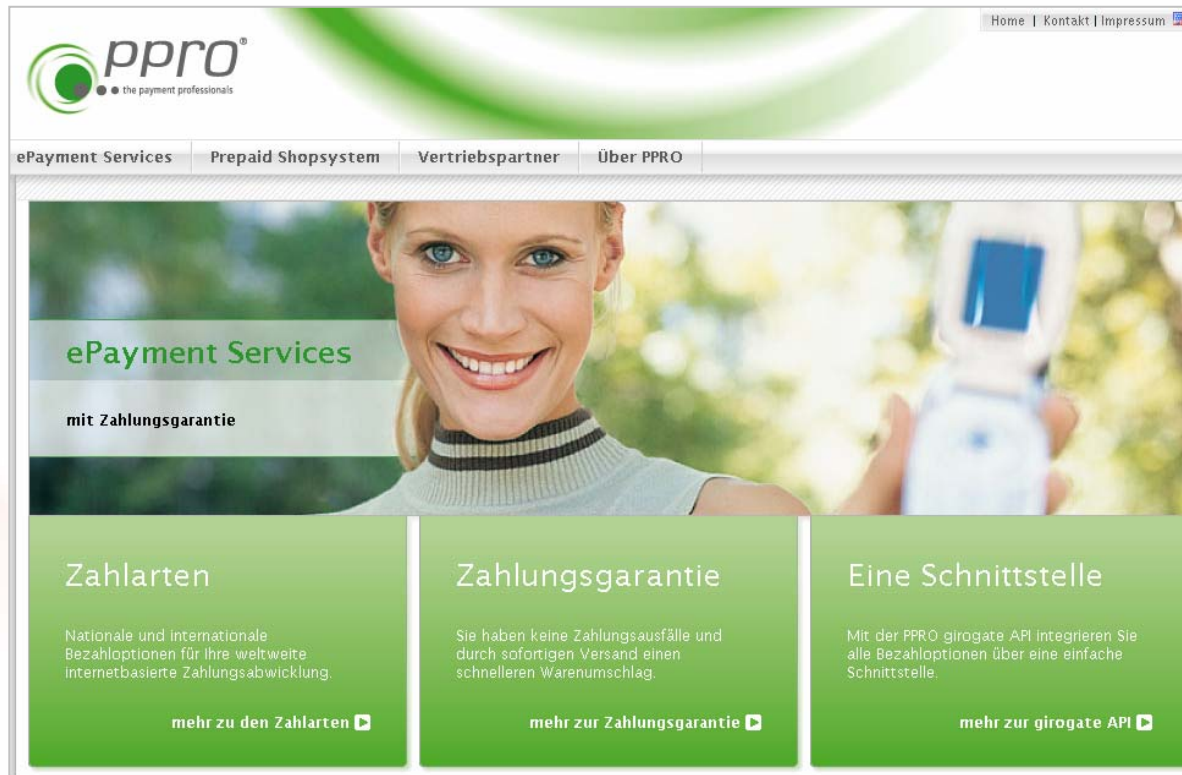






New Business: PPRO



- Plattform für **Internetbasierte Zahlungsabwicklung**
- **Virtuelle prepaid-Kreditkarte** (paysafecard) 
- Schnittstelle (girogate) für verschiedene Online Bezahlverfahren
- Kunden sind Payment Service Provider sowie Reseller



Home | Kontakt | Impressum 

 the payment professionals

ePayment Services Prepaid Shopsystem Vertriebspartner Über PPRO

ePayment Services
mit Zahlungsgarantie

Zahlarten
Nationale und internationale Bezahloptionen für Ihre weltweite internetbasierte Zahlungsabwicklung.
[mehr zu den Zahlarten](#)

Zahlungsgarantie
Sie haben keine Zahlungsausfälle und durch sofortigen Versand einen schnelleren Warenumschlag.
[mehr zur Zahlungsgarantie](#)

Eine Schnittstelle
Mit der PPRO girogate API integrieren Sie alle Bezahloptionen über eine einfache Schnittstelle.
[mehr zur girogate API](#)



New Business: easybell

- Positionierung als **no-frills ISP** für technisch versierte Privatkunden
- Marktführer im Bereich Dial-in mit **500.000 Kunden**
- Produkte: Telefon- und DSL Anschluss, DSL Zugang, Telefonie, Dial-in
- **Kostenführerschaft** durch exzellente Einkaufskonditionen
- **Durchgängig automatisierte Businessprozesse**
- **Vertrieb** über Online Portal und über **Telekommunikations-Preisportale**

Home Unternehmen Jobs Presse AGB Impressum Kontakt FAQ Login

easybell einfach besser

Für Ihren Telekom-Basisanschluss alles einfach günstig.

DSL inkl. Flatrate	DSL nur Flatrate	Telefonie	Modemeinwahl
 9,99 €/Monat DSL 16000 flex¹	 0,99 €/GB DSL Flatrate auf Abruf²	 1,69 €/100 Min. Telefon Flatrate auf Abruf³	 0,49 ct/Min. Garant Bestprice⁴
<ul style="list-style-type: none">▶ bis 16000 kbit/s Download▶ Bandbreitengarantie▶ Festnetz-Flatrate optional▶ ohne Vertragsbindung Mehr Infos	<ul style="list-style-type: none">▶ keine Grundgebühr▶ kein Mindestvolumen▶ keine Mindestvertragsdauer▶ ohne Vertragsbindung Mehr Infos	<ul style="list-style-type: none">▶ Kosten nur bei Nutzung▶ Flatrate ins dt. Festnetz▶ Abrechnung über Telekom▶ ohne Vertragsbindung Mehr Infos	<ul style="list-style-type: none">▶ Immer günstig▶ Bestprice Garantie bis 03/10▶ Abrechnung über Telekom▶ ohne Vertragsbindung Mehr Infos

DSL Verfügbarkeit prüfen →

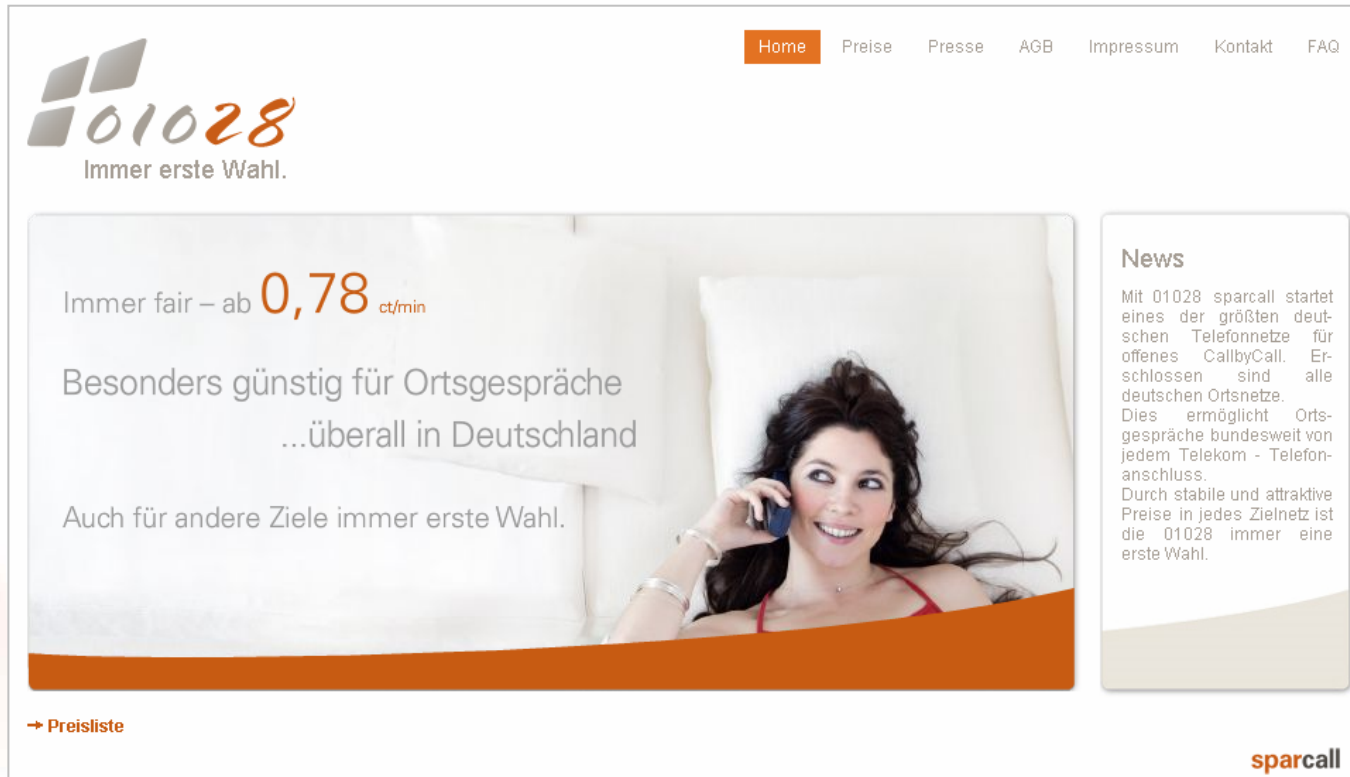
News
DSL 16000 unter 10 Euro
easybell senkt die Preise für DSL 16000 auf 9,99 €/Monat in den ersten 6 Monaten. Aktionspreis bis 31.05.2009. [Mehr ▶](#)

Vorteilspartner des ADAC
easybell kann mit Ihren Angeboten überzeugen und wird Vorteilspartner des ADAC. ADAC Mitglieder erhalten hierdurch besondere Vorteile. [Mehr ▶](#)



New Business: sparcall (0 10 28) **sparcall**

- Seit Juni 2009 **Call by Call (01028)** über die 100%-Tochter „sparcall“



The screenshot shows the website for 01028. At the top left is the logo '01028' with the tagline 'Immer erste Wahl.' To the right is a navigation menu with links for Home, Preise, Presse, AGB, Impressum, Kontakt, and FAQ. The main content area features a large image of a woman talking on a mobile phone. Text on the page includes: 'Immer fair – ab **0,78** ct/min', 'Besonders günstig für Ortsgespräche ...überall in Deutschland', and 'Auch für andere Ziele immer erste Wahl.' A 'News' section on the right contains text about the service's expansion. At the bottom left is a link '→ Preisliste' and at the bottom right is the 'sparcall' logo.

01028
Immer erste Wahl.

Home Preise Presse AGB Impressum Kontakt FAQ

Immer fair – ab **0,78** ct/min

Besonders günstig für Ortsgespräche
...überall in Deutschland

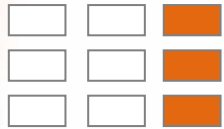
Auch für andere Ziele immer erste Wahl.

News

Mit 01028 sparcall startet eines der größten deutschen Telefonnetze für offenes CallbyCall. Erschlossen sind alle deutschen Ortsnetze. Dies ermöglicht Ortsgespräche bundesweit von jedem Telekom - Telefonanschluss. Durch stabile und attraktive Preise in jedes Zielnetz ist die 01028 immer eine erste Wahl.

→ Preisliste

sparcall



New Business: nacamar



- Weitgefächertes Angebot an **Medienapplikationen**
 - Kodierung und Live / On-Demand Streaming von Audio- und Videoinhalten
 - Download von Media Dateien (MP3, Podcast)
 - Aufsetzen von Web 2.0 communities
- Vermarktung von **Werbung**
- Kooperation mit **Inhalteanbietern**
- Hosting im **eigenen Rechenzentrum**
- Weitreichendes **Media Delivery Network**
- Verbreitung über verschiedene Medien (Internet, Mobile, IP TV)
- Kunden: SWR, NDR, über 60 Radiosender in Deutschland



- Applikationsbeispiel:





ZDF & Mediathek

ZDFmediathek - Mozilla Firefox
http://www.zdf.de/ZDFmediathek/content/9602?inPopup=true

ZDFmediathek Startseite Sendungen Themen Nachrichten Sendung verpasst? Top 10 Live Inhalt Suchbegriff

THEMA **Schwimm-WM** 77 BEITRÄGE
THEMA **Schweinegrippe: Weltweite Epidemie** 54 BEITRÄGE
THEMA **Trauer um Michael Jackson - alle Videos** 37 BEITRÄGE

Redaktionstipps Meist gesehen Best bewertet

ZDF HEUTE, 30.07.2009 - 15:58
heute 100SEC

DOKUMENTATION, 29.07.2009 - 22:45
Die Bombe Erster Teil

ZDF HEUTE, 29.07.2009 - 18:50
Wacken-Festival: Motörhead und Rülpsen

VOLLE KANNE, 30.07.2009 - 09:05
Griechische Fähren im ADAC-Test

MORGENMAGAZIN, 30.07.2009 - 08:01
SPD-Wahlteam "Keine Riege grauer Herren"

MORGENMAGAZIN, 30.07.2009 - 08:31
Ihre schönsten Urlaubsorte!

MORGENMAGAZIN, 30.07.2009 - 08:52
Weltweite Begeisterung für Biedermann

SPORT, 29.07.2009 - 22:14
ManU-Boca: Zweite Hälfte in voller Länge

SPORT, 29.07.2009 - 23:23
Die Analyse zum Spiel Bayern - AC Milan

DOKUMENTATION, 29.07.2009 - 22:45
Die Bombe interaktiv

DOKUMENTATION, 29.07.2009 - 22:45
Die Bombe interaktiv

DOKUMENTATION, 29.07.2009 - 22:45
Die Bombe interaktiv

zdfsip.iwwbox.de gelesen

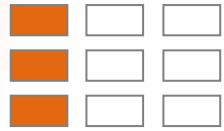
Zielsetzung der Geschäftsbereiche



Agenda



- Geschäftsbericht 2008 Bernhard Seidl
- Status & Strategie Peter Zils
- **Geschäftskundenlösungen** Achim Theis



Die drei Säulen des Geschäftsmodells





Die für ecotel wesentlichen Markttrends

Anforderungen Geschäftskunden

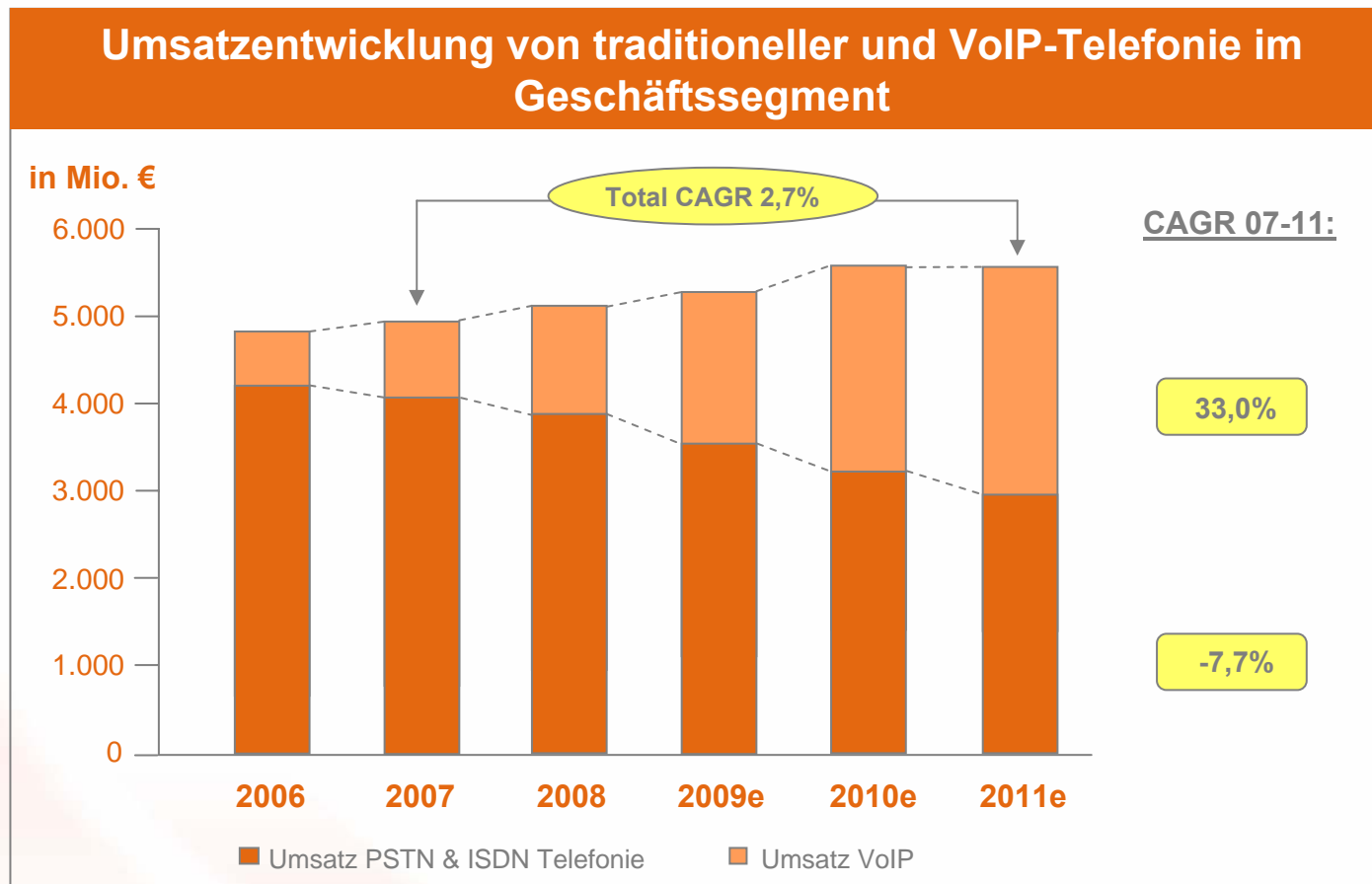
- Präferenz nach Bundling bei den „Basic-Produkten“ (One-Stop-Shopping bzw. FMC)
- Steigende Nachfrage nach höheren Bandbreiten durch vermehrte Anwendungen
- Zunehmende Nachfrage bei IP-VPN Lösungen zur sicheren Anbindung von Home-Offices
- Zunehmende Nachfrage nach Hosting-Lösungen
- Exzellenter Kundendienst im gesamten Lifecycle

Value Proposition ecotel

- attraktive Bündelangebote für Sprache, Daten und Mobilfunk
- Ausbau des DSL-Angebotes und Produktlaunch ecotel ethernet zum 1.1.2009
- Integration des nacamar-Geschäftes und seit 2008 gezielte Vermarktung von VPNs auch über ecotel Vertriebspartner
- Modernisierung des nacamar Rechenzentrums im Jahr 2007/ 2008
- Exklusiver Kundenservice für Geschäftskunden



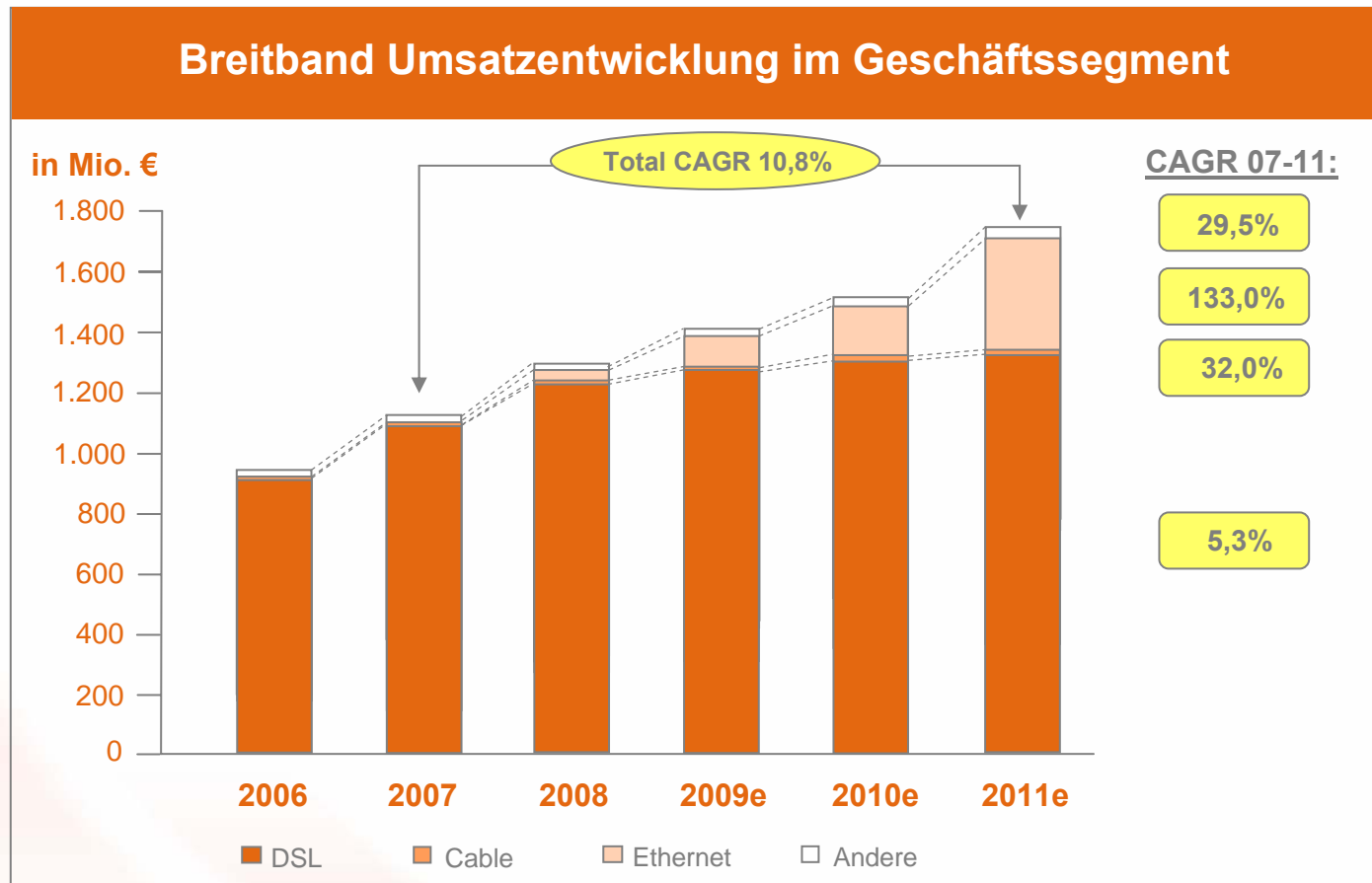
Marktentwicklung Sprachdienste Festnetz



- Die gesamten Telefonie-Umsätze (PSTN, ISDN und VoIP) steigen durch längere und zahlreichere Telefonate um rund 2,7% p.a.



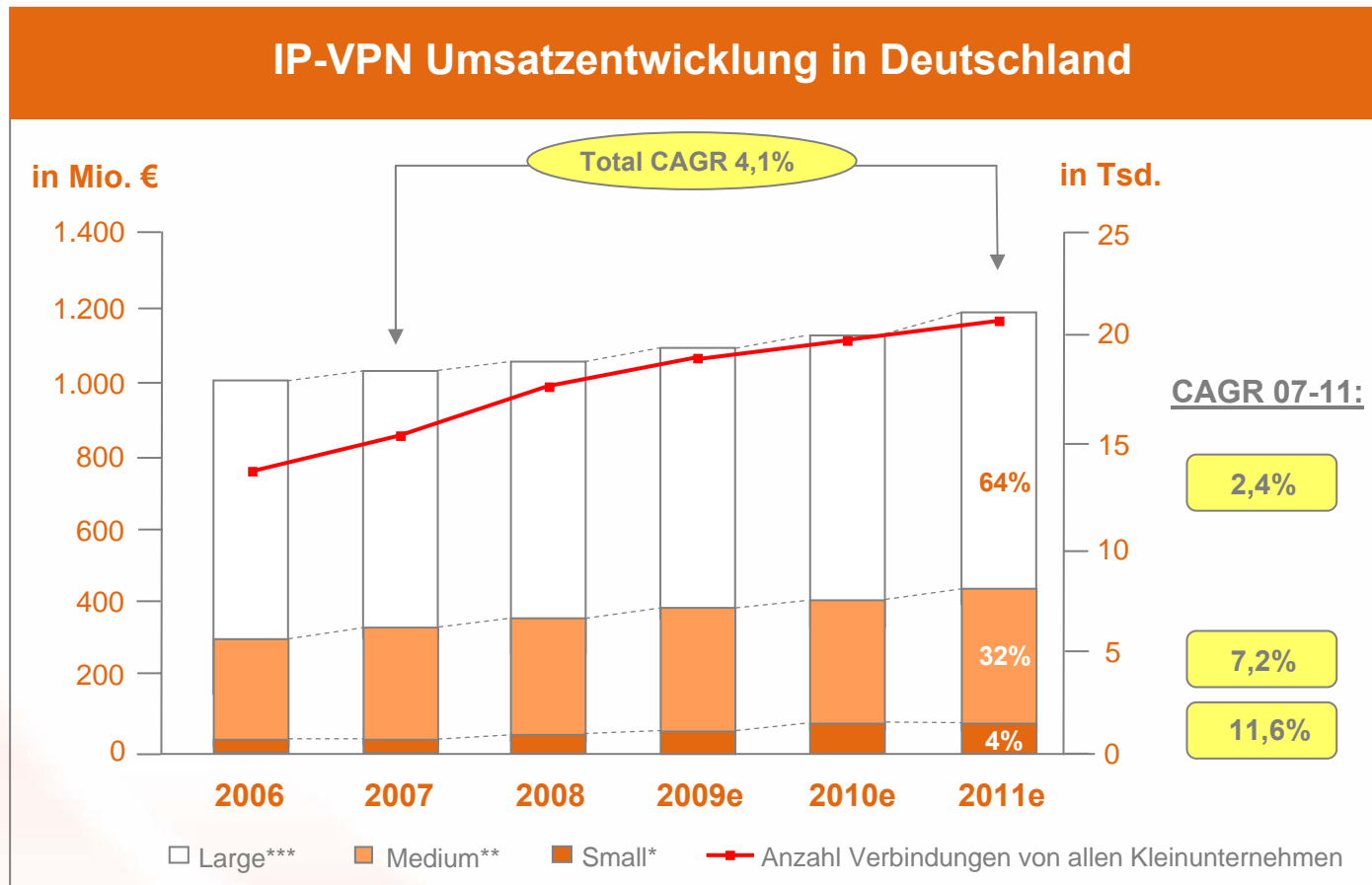
Marktentwicklung Internet Anschlüsse



- Ethernet-Verbindungen als starker Wachstumstreiber mit einem prognostizierten Anteil von 17,1% der Breitbandanbindungen in 2011



Marktentwicklung Standortvernetzungen



- Kleinunternehmen wachsen am stärksten mit rund 11,6% p.a.



Festnetz und Mobilfunk wachsen zusammen (FMC)

DTAG:

„Anfang 2010 ist der Zusammenschluss von Festnetz und Mobilfunk vollzogen.“

Telefonriesen gehen neue Wege

Deutsche **Telekom** und **Vodafone/Arcor** führen in Deutschland nun das Geschäft mit Festnetz- und Mobilfunk zusammen. Die Kunden können sich auf mehr Rabatte freuen, die Technikkonzerne auf Aufträge.

VON REINHARD KOWALEWSKY UND CHRISTIAN MERTEN

DÜSSELDORF/MÜNCHEN Unterschiedlicher können sich zwei Unternehmen nicht darstellen: In Düsseldorf sprang Internet-Vordenker Sascha Lobo, 34, auf die Bühne und erklärte das Web zum entscheidenden Medium bei der Zukunftsstrategie von Deutschlands zweitgrößtem Telefonkonzern Vodafone. „Immer nur zuschauen ist out, aktives Mitmachen in Blogs, beim Fototauschen und in Internet-Gemeinschaften ist in.“

In München führte dagegen der sehr viel etabliertere Moderator Johannes B. Kermer, 44, am Abend durch die Vorführung des neuen Bundesligaangebots der Telekom in ihrem Online-Portal. Faszinierend: Erstmals überträgt der Konzern die Liga per HDTV. Aber ob Fußball-Übertragung nun ein echter Renner wird, daran lässt sich zweifeln: Bisher hat die Telekom für ihr Internet-TV-Angebot gerade 700 000 Verträge abgeschlossen.

Zwei Konzerne, zwei Auftritte, aber in Wahrheit teilweise ähnliche Strategien: So präsentierten Telekom und Vodafone gestern ihre Konzepte für die Weiterentwicklung ihres Deutschland-Geschäfts. Im entscheidenden Punkt sind sie sich einig: Festnetz- und Mobilfunk wachsen zusammen. Entsprechend verschwindet bei Vodafone der Name der Ende 2008 übernommenen Arcor-Gruppe ganz aus der Werbung, Vodafone-Chef Friedrich Jousseen: „Wir kommen ganz schnell zusammen.“

Langsamer sind die Abläufe beim Ex-Monopolisten Telekom. Erst im Februar hatte Konzernchef René Obermann verkündet, dass er im Heimatland eine Einheitsfirma unter Führung des Niederländers Niek Jan van Damme gründen will. Nun musste van Damme gestern zugeben, dass das Unternehmen erst Ende des Jahres endgültig aus der Taufe gehoben wird. Und nachdem Vodafone schon vor Monaten alle Top-Positionen im neuen Gemeinschaftsunternehmen vergeben hatte, gab die Telekom erst gestern das neunköpfige Führungs-



Niek Jan van Damme Vorstand von T-Home

Friedrich Jousseen Vorsitzender der Geschäftsführung der Vodafone D2 GmbH

Zum Zeitplan
„Anfang 2010 ist der Zusammenschluss von Festnetz und Mobilfunk vollzogen.“

Zur Strategie
„Das Festnetz bleibt größter Umsatzträger, aber Mobilität wird immer wichtiger.“

Zur Hauptzielgruppe
„TV-Zuschauern bieten wir ein neues Erlebnis.“

„Bewegliche, aktive Leute sind die wichtigste Zielgruppe.“

„Mobilfunker und Festnetzer sind schon eine Truppe.“

„Unsere Stärke beim Mobilfunk wollen wir ins Festnetz ausdehnen.“

team im künftigen Unternehmen bekannt.

Die wichtigste Schlüsselposition hat Personalchef Dietmar Welslau: Weil die immer weitere Automatisierung und Aufrüstung der künftig zusammengelegten Netze viele Tausend Stellen der rund 100 000 Jobs im neuen Deutschlandkon-

zern kosten wird, muss er sich intelligente Wege ausdenken, um Kollegen loszuwerden oder woanders unterzubringen. „Der Personalabbau geht immer weiter“, heisst es im Aufsichtsrat. „das erzwingt der technische Fortschritt.“

Leichter ist die Lage bei Vodafone: Weil das Unternehmen nur 15 000 Mitarbeiter hat, sind erst einmal fast alle Stellen sicher. „Wir setzen auf Wachstum und brauchen dafür hochmotivierte Leute“, sagt Jousseen.

Um die Kunden anzusprechen, setzen beide Unternehmen auf weitere Rabatte und Kombiangebote von Festnetz- und Mobilfunk: So gibt es bei Vodafone besonders günstige Preise, wenn Handyskunden auch DSL buchen – die Telekom bietet etwas Ähnliches als sogenannten „Telekom-Vorteil“ von 120 Euro einmaliger Gutschrift. Beide Unternehmen wollen erklärtermaßen weitere Rabatte starten. „Wir haben 35 Millionen Mobil-

funkkunden“, sagt Jousseen, „wenn wir nur einem Teil von denen auch DSL verkaufen, machen wir einen großen Sprung nach vorne.“

Ebenso wie die zwei anderen Mobilfunker E-Plus und O2 erleichtern sowohl Telekom wie Vodafone, E-Mails direkt vom Handy aus aufzurufen. Dafür können auch von Privatkunden Flatrates von oft nur vier oder fünf Euro gebucht werden.

Viel spannender sind dagegen technische Synergieprodukte: Hier bietet die Telekom mit ihrem „Mediacenter“ eine besonders attraktive Möglichkeit, Fotos, Mails oder Videos im Web zu speichern und dann sowohl vom PC wie vom Handy aus aufzurufen. Vodafone hat einen anderen Trumpf im Ärmel: Neuerdings bekommen DSL-Kunden ein Modem geliefert, das ihnen vor der DSL-Freischaltung oder auch unterwegs den Webzugang per Mobilfunk erlaubt. „Das macht jeden Laptop nun überall zur Webmaschine“, freut sich Lobo.

INFO

Konzern-Vergleich

Die **Telekom** ist mit Abstand wichtigster Telefonkonzern Deutschlands mit einem hiesigen Umsatz von 27 Milliarden Euro (ohne IT-Geschäft). **Rund 100 000 Menschen** arbeiten im Festnetz und Mobilfunk. **Vodafone** Deutschland hat **15 000 Mitarbeiter** und macht 9,5 Milliarden Euro Umsatz. Beim Mobilfunk sind beide fast gleich stark, beim Festnetz und bei DSL liegt die Telekom weit vorne.

Vodafone:

„Mobilfunker und Festnetzer sind schon eine Truppe.“



Komplettes Portfolio für Geschäftskunden

Festnetz	Sprache	Sprachanschluss		• Anschlussübernahme oder entbundelter Teilnehmeranschluss (ULL) mit VoIP
		Telefonie		• Minutentarif, Minutenpakete oder Flatrate
		Mehrwertdienste		• Servicrufnummern (0800, 0180x, 0900)
	Daten	Datenanschluss		• via xDSL oder Leased Lines inkl. Flatrate
		VPN / Security		• Sichere Unternehmensvernetzung via IP VPN
		Hosting / Housing		• Housing von Serverfarmen sowie Hosting von Shared Services im eigenen Rechenzentrum
		Multimedia Streaming		• Kodierung und Übertragung von Audio- und Videoinhalten über das Internet
Mobilfunk	Sprache		• Attraktive Mobilfunktarife inkl. Konvergenzprodukten (Festnetz zu Mobil)	
	Daten		• Integration mit Festnetz VPN Lösungen	

- Attraktive **B2B Bündelangebote** bestehend aus Anschluss, Sprach- und Datenprodukten sowie Mobilfunk aus einer Hand



Das traurige Kapitel Anschlussübernahme

- ✓ Lediglich 20.000 Anschlüsse konnten bislang erfolgreich übernommen und aktiviert werden
- ✓ Für diese 20.000 Anschlüsse erzielen wir keinerlei Marge, sondern müssen die Ek's nach AGB der DTAG an die Kunden weiter berechnen
- ✓ Wir hätten heute eine Vielzahl mehr an Aufträgen, wenn die DTAG unsere Aufträge ordnungsgemäß bearbeitet hätte. Stattdessen hat die DTAG die Bearbeitung seit dem 1.1.2008 sogar komplett ausgesetzt
 - ▶ *Das über die BNetZA eingeleitete Missbrauchsverfahren gegenüber der DTAG haben wir zwischenzeitlich gewonnen!*
- ✓ Wir mussten erhebliche Kundenverluste hinnehmen, da zahlreiche Aufträge von der DTAG nicht bearbeitet wurden
- ✓ Der Auftragseingang ist seitdem drastisch zurückgegangen, da das Vertrauen gegenüber unseren Vertriebspartnern angeschlagen ist

 **Beeinträchtigung der Wettbewerbsfähigkeit für ecotel!**



Neu: von Preselection zu Vollanschlüssen!

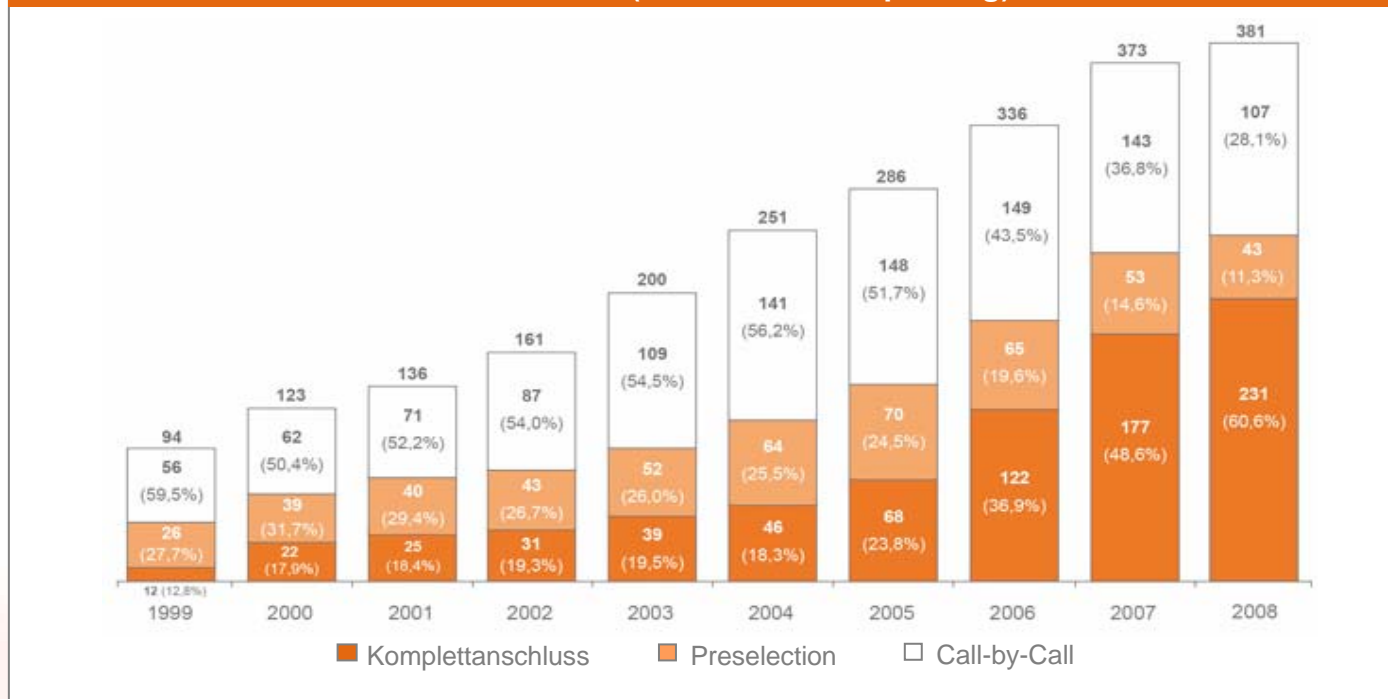
Festnetz	Sprache	Sprachanschluss		• ISDN Anschlüsse" alternativer TNBs + AsÜ + TAL mit VoIP
		Telefonie		• Minutentarif, Minutenpakete oder Flatrate
		Mehrwertdienste		• Servicrufnummern (0800, 0180x, 0900)
	Daten	Datenanschluss		• via Ethernet Access und x.DSL
		VPN / Security		• Sichere Unternehmensvernetzung via IP VPN
		Hosting / Housing		• Housing von Serverfarmen sowie Hosting von Shared Services im eigenen Rechenzentrum
		Multimedia Streaming		• Kodierung und Übertragung von Audio- und Videoinhalten über das Internet
Mobilfunk	Sprache		• Attraktive Mobilfunktarife inkl. Konvergenzprodukten (Festnetz zu Mobil)	
	Daten		• Integration mit Festnetz VPN Lösungen	

- Wettbewerbsfähige und profitable Bündelangebote bestehend aus Anschluss, Sprach- und Datenprodukten sowie Mobilfunk aus einer Hand



Starkes Wachstum bei Komplettanschlüssen

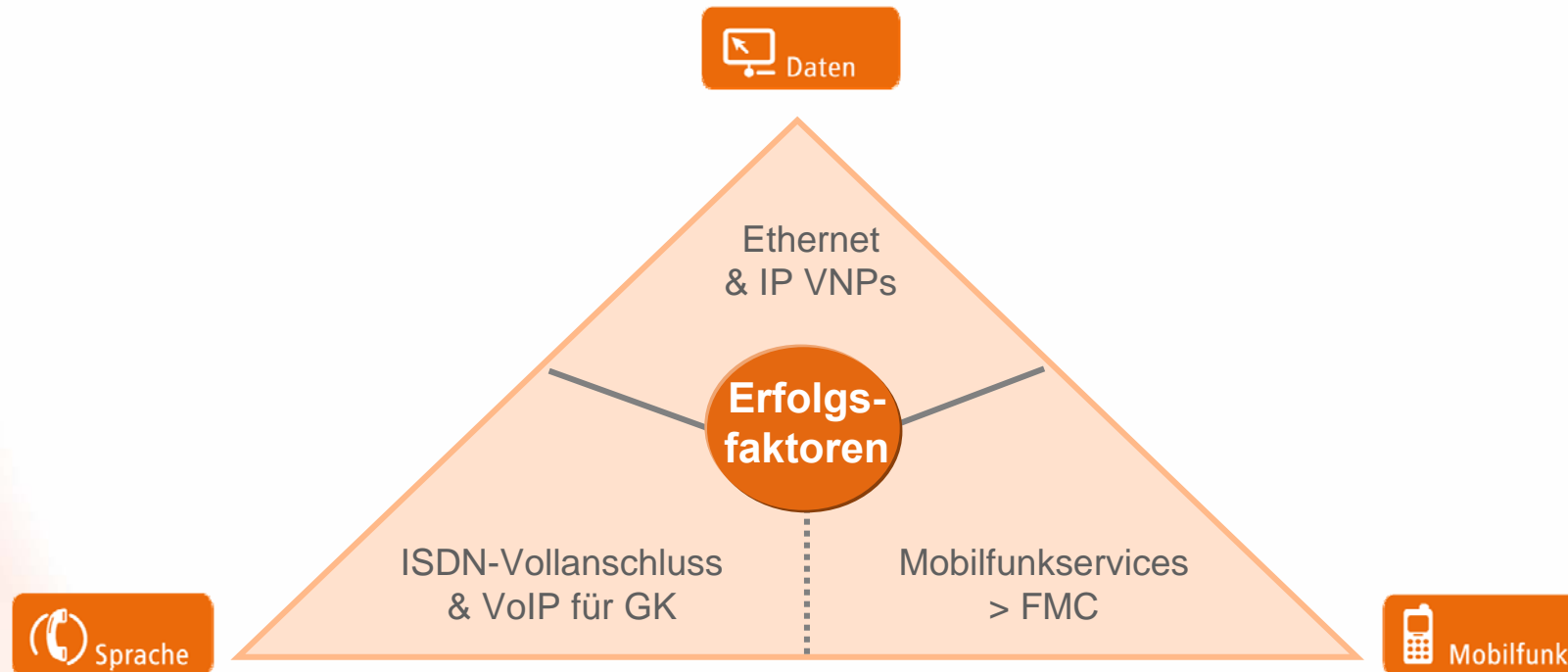
Gesamtmarkt Wettbewerber Sprachdienste in Deutschland nach Produkten (in Mio. Minuten pro Tag)



- ✓ Mittlerweile haben die alternativen Wettbewerber 9 Millionen eigene Teilnehmeranschlüsse geschaltet = ca. 24% der 37 Millionen Anschlüsse
- ✓ Im Umkehrschluss sind demnach noch mehr als 75% der Anschlüsse bei der DTAG, im B2B-Bereich wird der Anteil eher größer sein



Neue Umsatzchancen - im Dreiklang zum Erfolg!



- 1. Exklusiver Service für mittelständische Geschäftskunden**
- 2. Zugriff auf einen der stärksten Vertriebe in Deutschland**
- 3. Hochmotiviertes erfolgsgetriebenes ecotel Team**

➔ Marktpotenzial liegt bei 3,5 Mio. Geschäftskunden (SoHo – ME)



Cross- und Up-Selling mit Bestandskunden



Betriebskrankenkasse
Deutsche Bank AG



Bayerisches Rotes Kreuz 





Rahmenverträge mit Verbundgruppen



- Erster Kooperationspartner im November 2000
- Nummer 1 im europäischen Hartwarenhandel
- 1.500 Mitgliedsfirmen (Werkzeuge, Maschinen, Sanitär, Heizung und Stahl)
- > 700 Mitglieder und Lieferanten sind Kunden



- ▶ 100 Kooperationsverträge mit Verbundgruppen und Verbänden

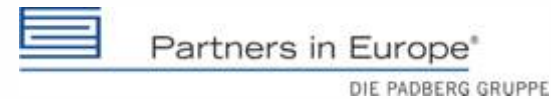
Weitere ausgewählte Verbundgruppen:



- ▶ Wesentlicher Erfolgsfaktor ist die Abrechnung über die Zentralregulierung



IT & TK Channel Partner Kooperationen und Distributoren:





Highlights Vertrieb im 1. Halbjahr 2009

- ✓ Das neue ethernet Produkt als Ersatz für Standleitungen erfolgreich gelauncht, mittlerweile mehr als 100 Leitungen bei Bestands- und Neukunden vermarktet
- ✓ Vertriebsaktivitäten von ecotel, ADTG und nacamar zusammengeführt
- ✓ Im Mobilfunkbereich den Blackberry Service und den Hardware Online-Shop implementiert und damit die Grundlagen für die Vermarktung an Geschäftskunden geschaffen
- ✓ Den führenden TK-Anlagen Hersteller im Bereich SMB und LAB als Kooperationspartner gewonnen für die Vermarktung von ethernet und VPNs
- ✓ Von CTS EVENTIM Vertragsverlängerung für den Einsatz von innovativer Racktechnologie im Rechenzentrum erhalten
- ✓ Von 2 führenden, deutschen Internet-Portalbetreibern im Bereich Immobilien- und KFZ-Handel den Zuschlag für eine VoIP-Plattform Lösung erhalten - Terminierung von VoIP-Gesprächen (Zielgröße mind. 10.000 Händler)
- ✓ Neuaufträge für den Ausbau der Anschlussvermarktung bei führendem Versicherungskonzern für die DSL- und VPN Anbindung von Agenturstandorten gewonnen



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit**

Tagesordnung

Top 1: Vorlage der Abschlüsse 2008

Top 2: Entlastung des Vorstands

Top 3: Entlastung des Aufsichtsrats

Top 4: Wahl des Abschlussprüfers 2009

Top 5: Änderung der Satzung

Top 6: Erwerb und Verwendung eigener Aktien

Tagesordnung

Top 1: Vorlage der Abschlüsse 2008

Top 2: Entlastung des Vorstands

Top 3: Entlastung des Aufsichtsrats

Top 4: Wahl des Abschlussprüfers 2009

Top 5: Änderung der Satzung

Top 6: Erwerb und Verwendung eigener Aktien

Tagesordnung

Top 1: Vorlage der Abschlüsse 2008

Top 2: Entlastung des Vorstands

Top 3: Entlastung des Aufsichtsrats

Top 4: Wahl des Abschlussprüfers 2009

Top 5: Änderung der Satzung

Top 6: Erwerb und Verwendung eigener Aktien

Tagesordnung

Top 1: Vorlage der Abschlüsse 2008

Top 2: Entlastung des Vorstands

Top 3: Entlastung des Aufsichtsrats

Top 4: Wahl des Abschlussprüfers 2009

Top 5: Änderung der Satzung

Top 6: Erwerb und Verwendung eigener Aktien

Tagesordnung

Top 1: Vorlage der Abschlüsse 2008

Top 2: Entlastung des Vorstands

Top 3: Entlastung des Aufsichtsrats

Top 4: Wahl des Abschlussprüfers 2009

Top 5: Änderung der Satzung

Top 6: Erwerb und Verwendung eigener Aktien



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit**