



**ecotel Unternehmenspräsentation**  
**Oktober 2011**

# Disclaimer

Diese Präsentation enthält ausdrücklich oder implizit in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die ecotel communication ag, die mit ihr verbundenen Unternehmen und deren Geschäftstätigkeit betreffen. Diese Aussagen beinhalten bestimmte bekannte und unbekannt Risiken, Unsicherheiten und andere Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ereignisse, finanziellen Bedingungen, Leistungen und Errungenschaften der ecotel communication ag wesentlich von denjenigen zukünftigen Ergebnissen, Leistungen und Errungenschaften der ecotel communication ag abweichen, die in solchen Aussagen explizit oder implizit zum Ausdruck gebracht wurden. Die ecotel communications ag macht diese Mitteilungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der Präsentation und übernimmt auch bei Erhalt neuer Informationen oder dem Eintritt künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung der hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen. Die ecotel communication ag kann in die Zukunft gerichtete Aussagen jedoch in ihrem freien Ermessen jederzeit anpassen, sollten sich relevante Faktoren verändern.

Die in dieser Präsentation wiedergegebenen zukunftsgerichteten Aussagen aus Studien Dritter, insbesondere Forschungsberichte und Prognosen von Analysten, können sich als unzutreffend herausstellen. Die Bezugnahme auf Studien Dritter dient allein Informationszwecken und stellt kein Einverständnis mit oder Zustimmung zu dem Inhalt derartiger Studien oder darin enthaltenen Behauptungen, Meinungen oder Schlussfolgerungen dar. Die ecotel communication ag übernimmt keine Gewähr für die Auswahl, Vollständigkeit oder Korrektheit der Studien Dritter.

Diese Präsentation stellt kein Angebot zum Verkauf und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Kauf oder zur Zeichnung von Aktien der ecotel communication ag dar, sondern dient ausschließlich Informationszwecken.

Sämtliche genannten Finanzdaten sind in den Finanzberichten auf unserer Webseite veröffentlicht: [www.ecotel.de](http://www.ecotel.de)

---

This presentation contains explicit and implicit forward-looking statements concerning ecotel communication AG, its affiliated companies and their business. These statements are subject to various known and unknown risks, uncertainties and other factors due to which the actual events, financial conditions, performances and achievements of ecotel communication ag may differ substantially from those expressed in such explicit or implicit statements. ecotel communication ag makes these statements at the time of the publication of the presentation and is under no obligation to update the forward-looking statements in this presentation including on receipt of new information or on occurrence of future events or for other reasons. However, ecotel communication ag may change in its own free discretion any forward-looking statements should relevant factors change.

The forward-looking statements from third parties' surveys, in particular without being limited to research reports and analysts' statements, may prove to be incorrect. Reference to such third parties' surveys is provided for information only and does not imply any agreement with or consent to the content of such surveys or the information, opinions or conclusions contained therein. ecotel communication ag accepts no liability for the selection, completeness or correctness of third parties' studies.

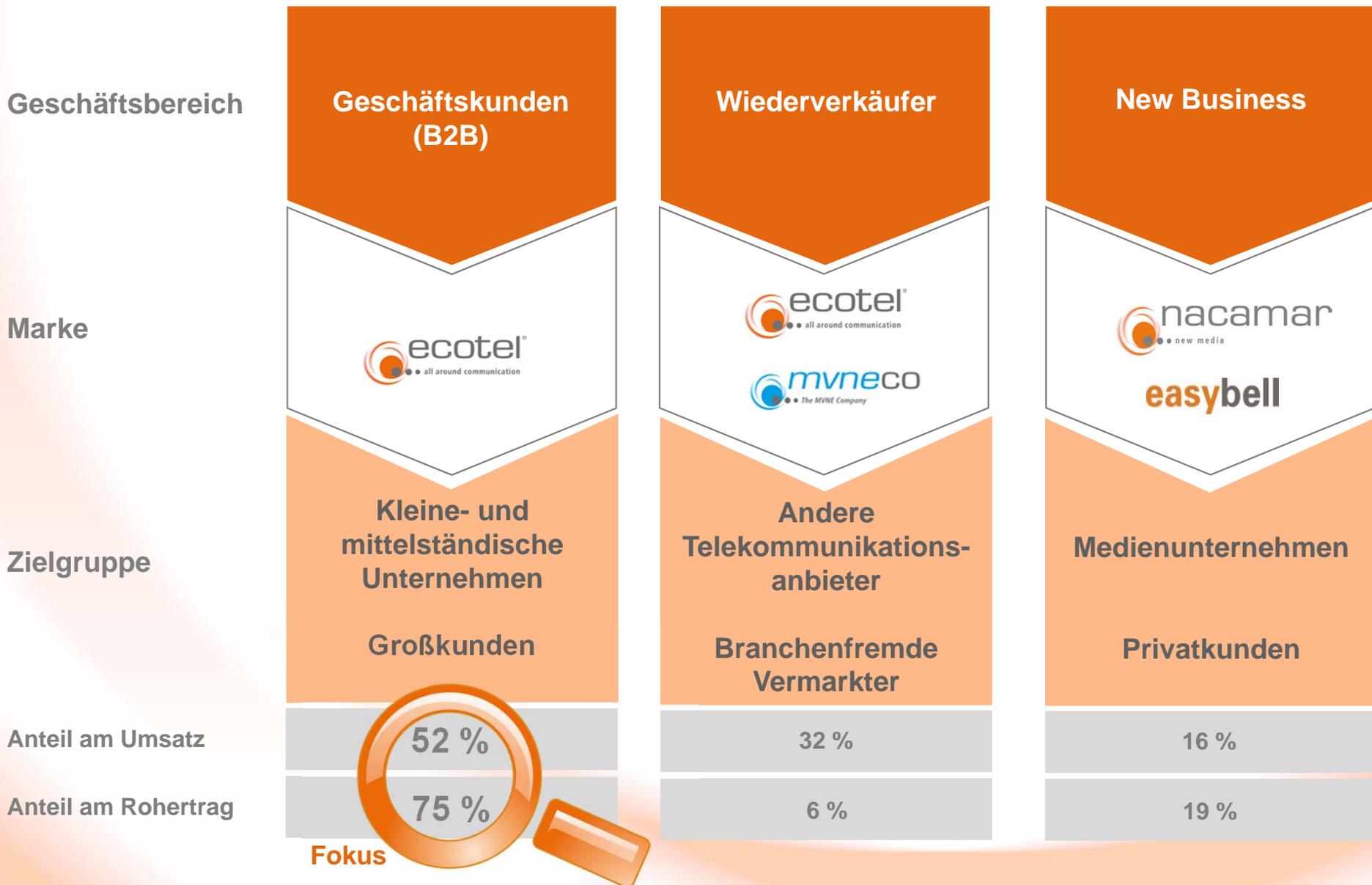
This presentation is no offer for the sale and no invitation for offers of purchase or for signing of shares of ecotel communication ag but is provided for information only.

Financial Data refers to the Reports of ecotel communication ag published on our website: [www.ecotel.de](http://www.ecotel.de)

## Short Facts

- ▶ ecotel ist ein deutschlandweit agierendes Telekommunikationsunternehmen
- ▶ Gründung 1998 mit der Liberalisierung des TK-Marktes
- ▶ Drei tragende Standbeine (Geschäftskunden, Wholesale, New Business)
- ▶ Fokus auf Geschäftskunden mit diversifiziertem KMU Kundenstamm
- ▶ Effektive Vertriebsstruktur mit starkem Fokus auf den indirekten Vertrieb
- ▶ Komplettes Produktportfolio (Sprache, Daten, Internet und Mobilfunk)
- ▶ Begrenzte eigene Infrastruktur (Rechenzentrum, Core-Vermittlungstechnik, IT)
- ▶ Standorte in Düsseldorf (Zentrale), Frankfurt und Rathenow
- ▶ Umsatz 2010: 98,3 Mio EUR mit ca. 190 Mitarbeiter (ohne Minderheitsgesellschaften)
- ▶ Notiert im Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierhandelsbörse

# Die drei Geschäftsfelder der ecotel



# TK-Vollsortimenter für Geschäftskunden

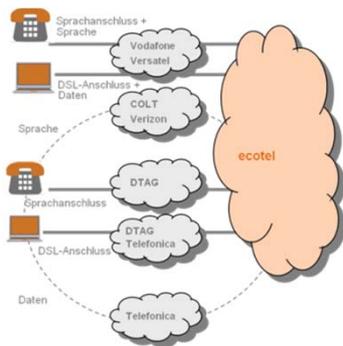
Festnetz	Sprache	Sprachanschluss		<ul style="list-style-type: none"> <li>Vollanschluss (ISDN) oder Anschlussübernahme (PSTN Resale) oder entbündelte TAL mit VoIP</li> </ul>
		Telefonie		<ul style="list-style-type: none"> <li>Minutentarif, Minutenpakete oder Flatrates</li> </ul>
		Mehrwertdienste		<ul style="list-style-type: none"> <li>Servicerufnummern (0800, 0180x, 0900)</li> </ul>
	Daten	Datenanschluss		<ul style="list-style-type: none"> <li>via ADSL, SDSL, Ethernet oder Mietleitung (Leased Line)</li> </ul>
		VPN / Security		<ul style="list-style-type: none"> <li>Sichere Unternehmensvernetzung via IP VPN (MPLS)</li> </ul>
		Hosting / Housing		<ul style="list-style-type: none"> <li>Housing von Serverfarmen sowie Hosting von Shared Services im eigenen Rechenzentrum</li> </ul>
Mobilfunk	Sprache			<ul style="list-style-type: none"> <li>Attraktive Mobilfunktarife inkl. Konvergenzoptionen (Festnetz zu Mobil)</li> </ul>
	Daten			<ul style="list-style-type: none"> <li>Datenflatrates und Blackberry-Lösungen</li> </ul>

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

# Carrier ohne „teures“ Netz

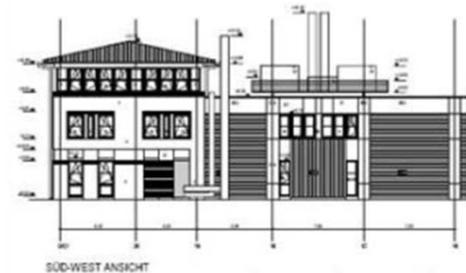
(quasi – variable Kosten)

## Netzkopplung für Anschlüsse



- 70% nationale onnet Verfügbarkeit der Vodafone / Versatel Infrastruktur
- Im offnet Bereich Zuführung über DTAG
- Variable Anschluss Kostenbasis

## Rechenzentrum



- 2.300 m<sup>2</sup>
- 600 Racks
- 120 Gbit/s IP upstream
- 24 / 7 Betrieb
- Basis für Cloud computing

Begrenzt eigene Infrastruktur

## Core Voice Backbone



- Eigene Core Switches (NGN enabled)
- Zusammenschaltung mit über 100 Carriern
- ~ 80 Mio min / Monat
- B2B und Wholesale Voice Dienste
- IN-Mobilfunk-Switch

## Core Daten Backbone

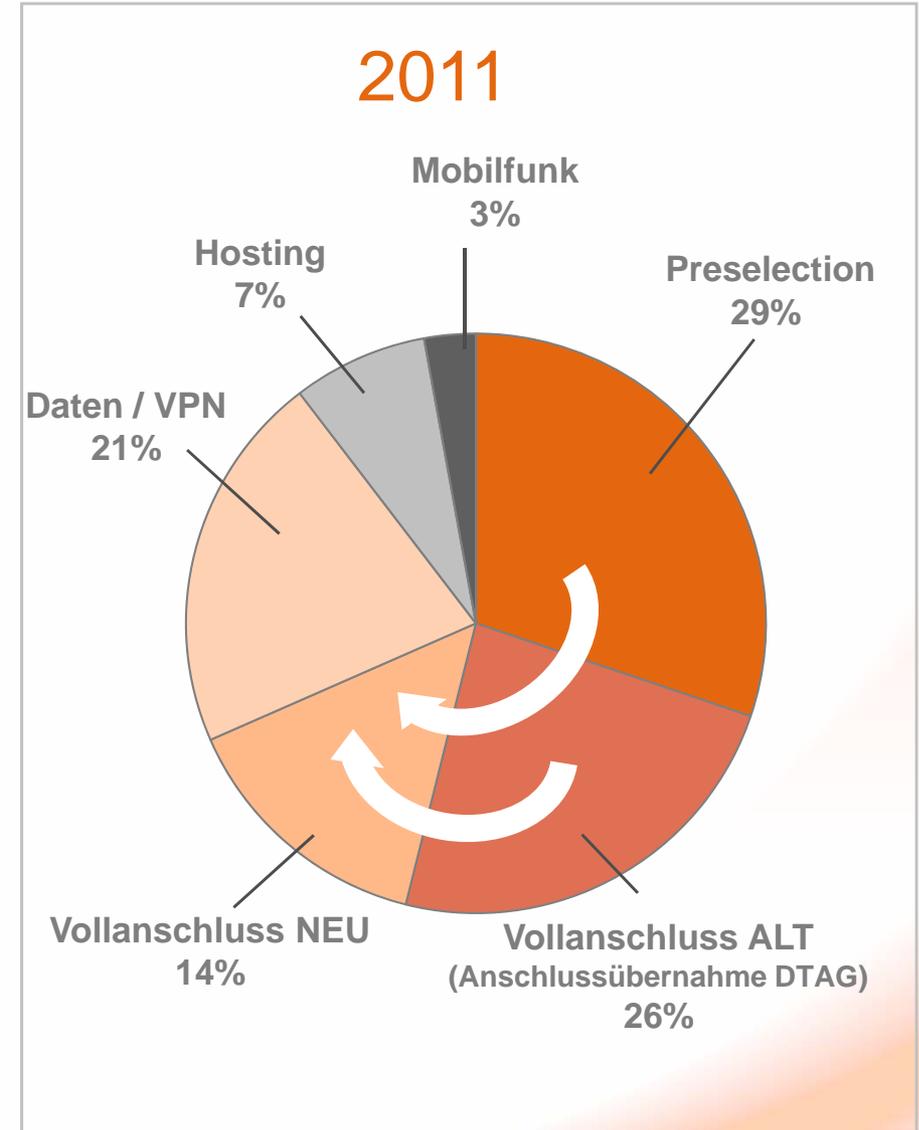
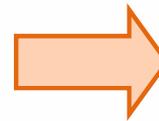
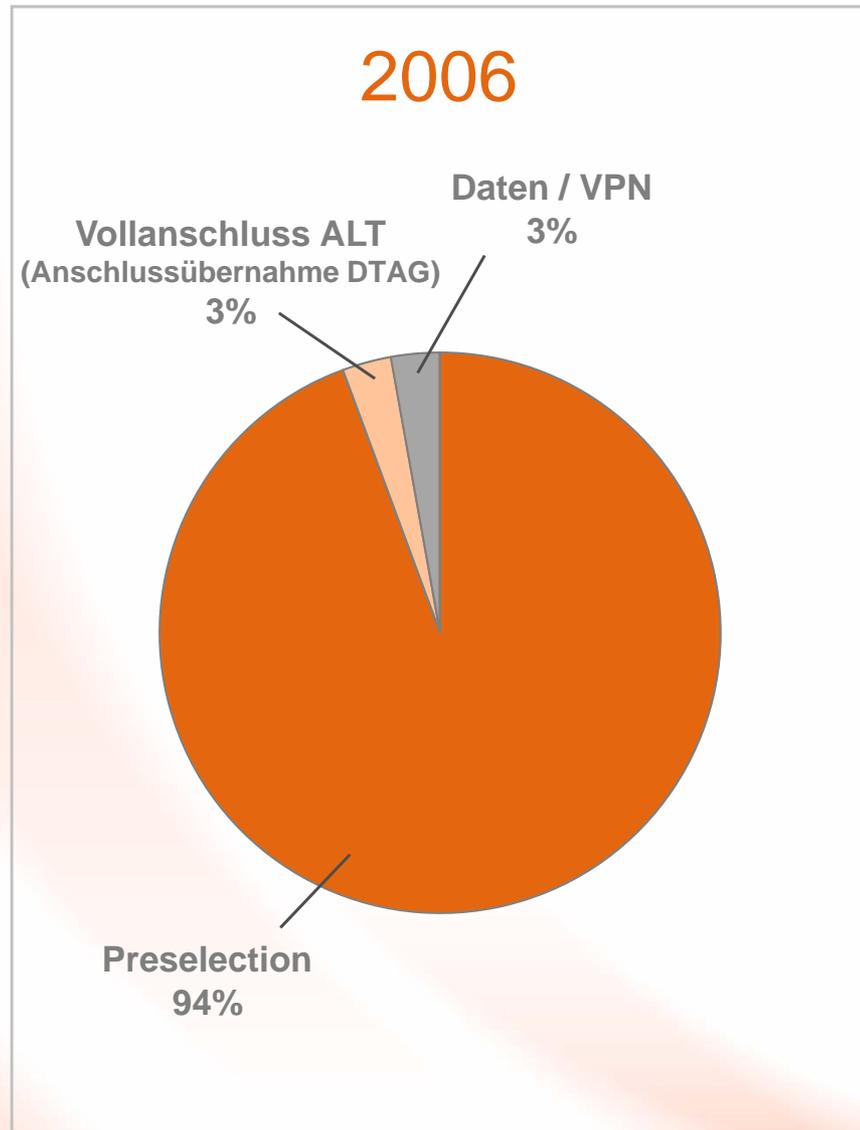


- Eigene Core Router.
- 10 Gbps MPLS
- 2 Standort Zuführung der Access Netze (DTAG, COLT, Versatel)
- Ethernet und xDSL Dienste

# Positionierung und Value Proposition B2B

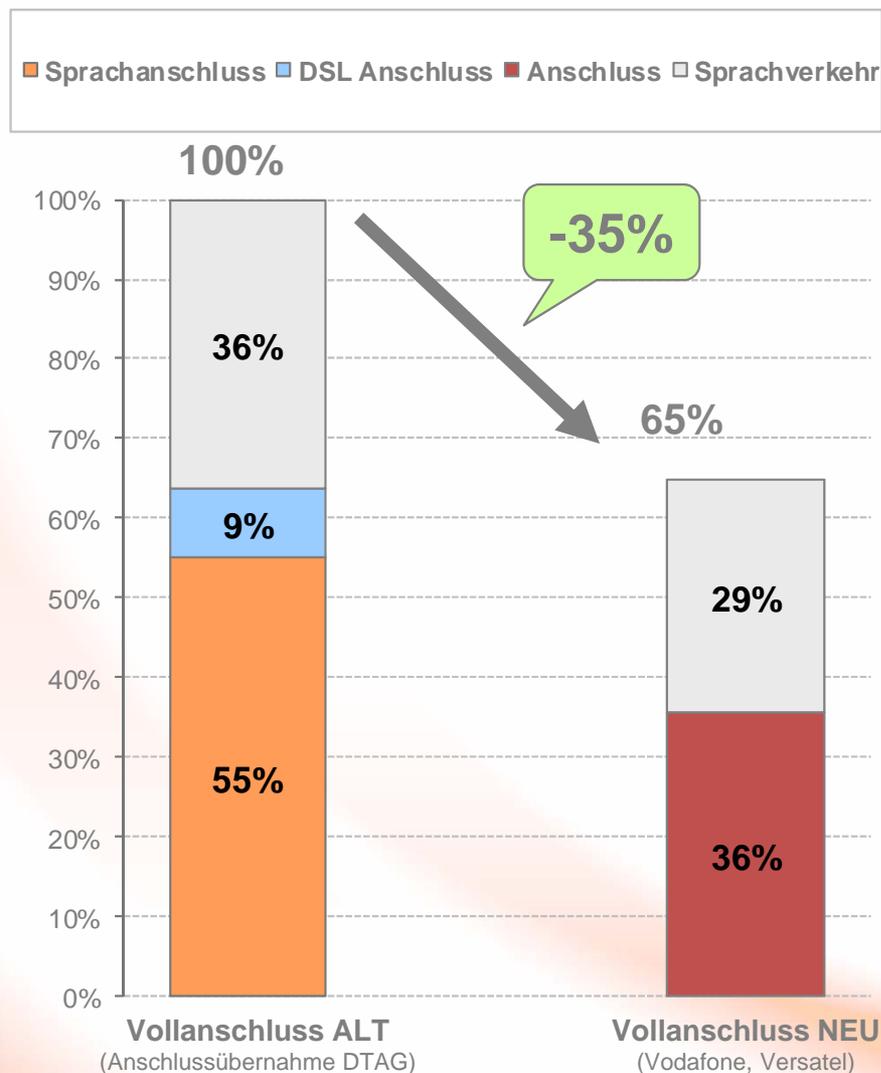
- ▶ **Produktbündel** bestehend aus Anschluss, Sprache, Daten und Mobilfunk
- ▶ **Konvergenzlösungen** (z.B. kostenlose Anrufe zur eigenen Mobilfunkkarte)
- ▶ **Individuelle** Lösungen und transparente Tarifmodelle abhängig von den Kundenbedürfnissen
- ▶ **Kundenindividuelle Abrechnung** (z.B. getrennt nach Kostenstellen, elektronisches Format) mit allen Leistungen auf einer Rechnung
- ▶ **Ein Ansprechpartner** für **alle Produkte** (Festnetz, Daten, Internet, Mobilfunk) sowie individuelle Vertriebspartnerbetreuung
- ▶ **Netzunabhängigkeit** und dadurch freie Wahl des Vorlieferanten mit dem besten Preis- Leistungsverhältnis
- ▶ **Qualität, Service** und **konsequente Kundenorientierung**

# Mittlerweile werden 70% der B2B-Umsätze mit nachhaltigen Produkten erwirtschaftet



# 35% Kostenersparnis beim neuen Vollanschluss

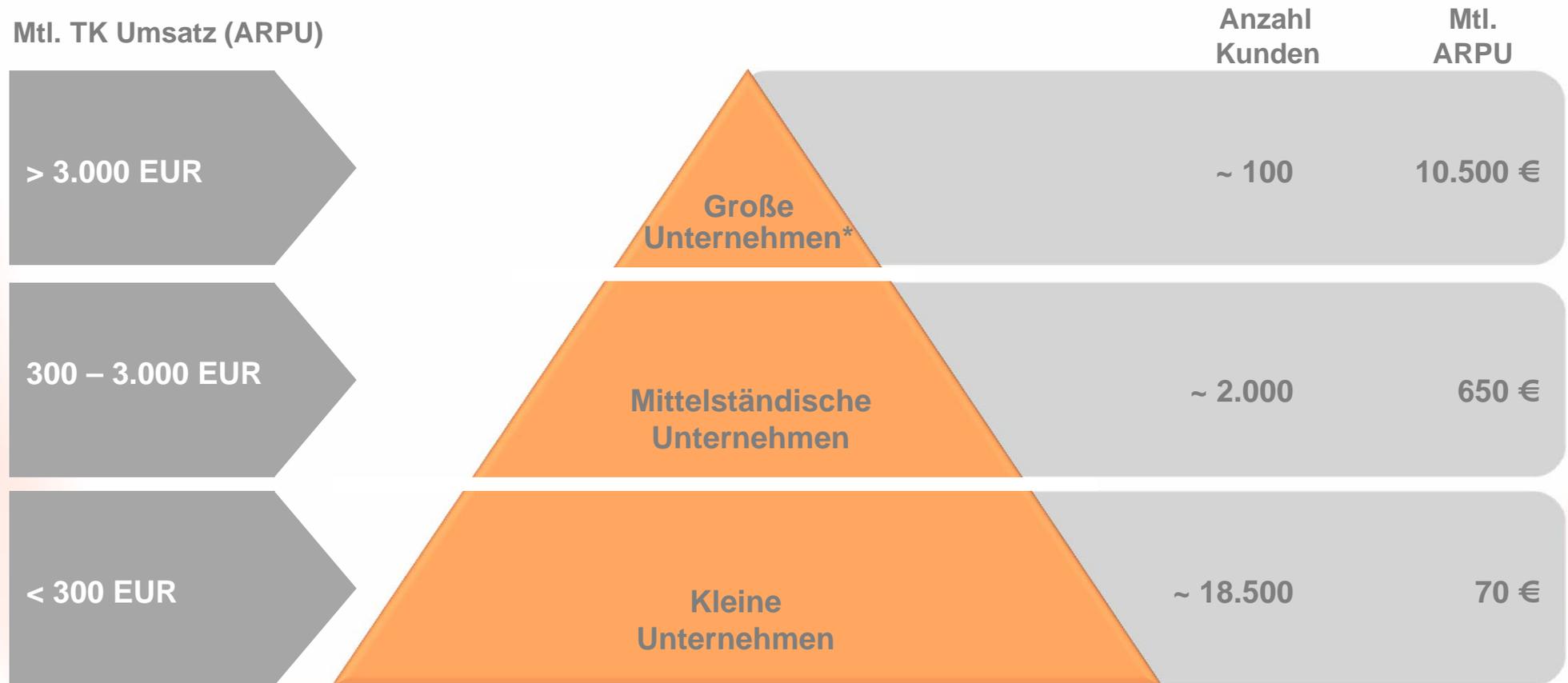
## Durchschnittl. Einkaufskosten je Vollanschluss Auftrag



## Kommentar

- ▶ Kosteneinsparung durch niedrigere Grundgebühren für die Anschlüsse sowie Wegfall der Kosten für die Zuführung des Sprachverkehrs
- ▶ Nutzung für attraktive Angebote für Neukunden
- ▶ Rabattierungsmöglichkeiten für Bestandskunden
- ▶ Verbesserung der Rohmarge und Profitabilität bei ecotel

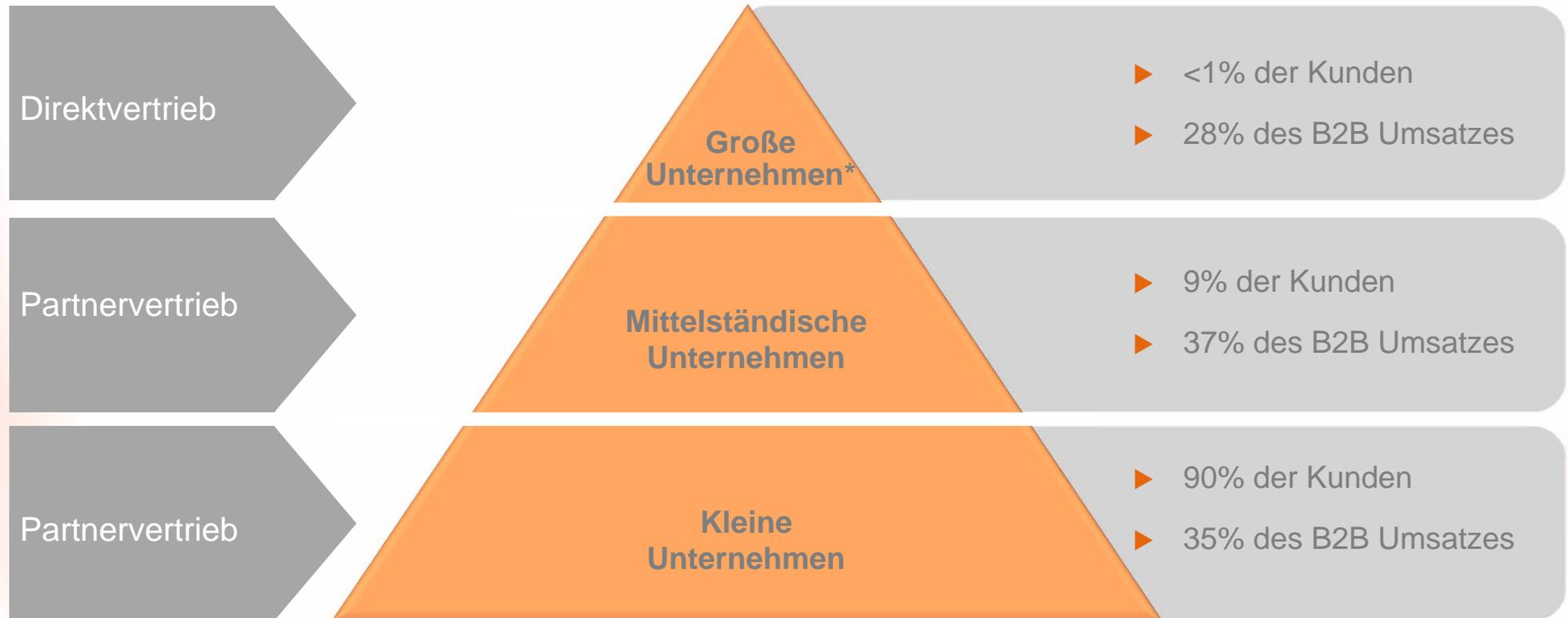
# Mit >20.000 B2B Kunden >40 Mio EUR Umsatz



- ▶ ~30.000 Kundenaufträge mit ~22.000 Sprachanschlüssen und ~16.000 Datenanschlüssen
- ▶ Monatlicher TK-Umsatz je Kunde (ARPU) von 170 EUR je Kunde bzw. 115 Euro je Auftrag

\* i.d.R. mit Filialstrukturen oder Projektkunden mit gemanagten Datendiensten

# Die Vertriebsstruktur ist effektiv aufgestellt



▶ ~ 500 Vertriebspartner

▶ ~ 25 Vertriebsmitarbeiter im Direktvertrieb, Telesales und Partnervertrieb

\* i.d.R. mit Filialstrukturen oder Projektkunden mit gemanagten Datendiensten

# Bestandskunden (Referenzen)

## Geschäftskunden (B2B)



YVES ROCHER

DER MITTELSTANDSVERBUND

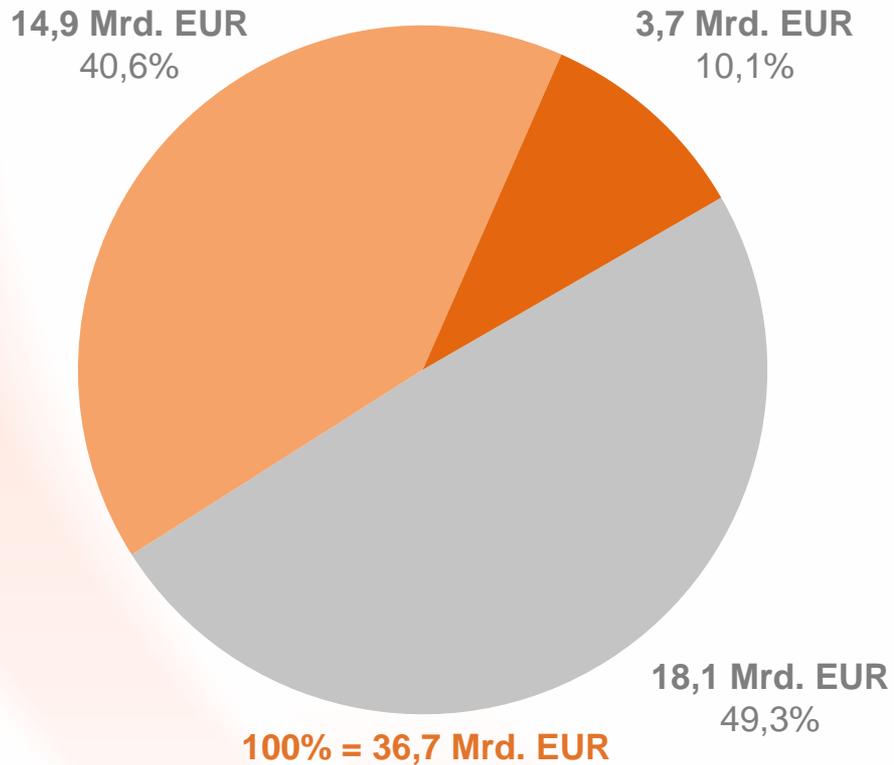


## New Business



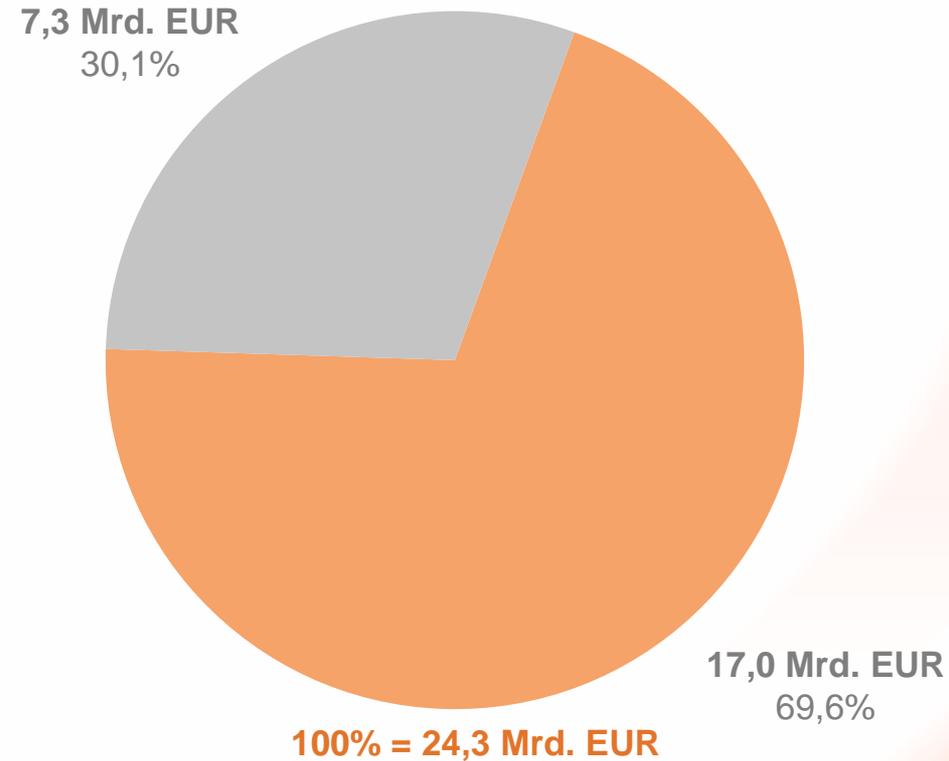
# Deutscher TK-Markt (Gesamt: ~60 Mrd. EUR)

## TK- und Kabel-Festnetzmarkt



■ DTAG-Festnetz  
■ Wettbewerber TK-Festnetz

## Mobilfunkmarkt

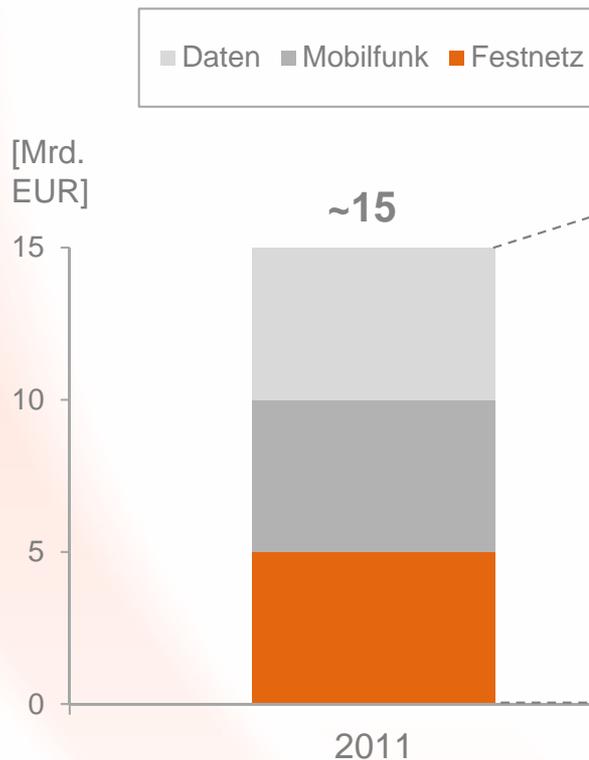


■ Wettbewerber ■ T-Mobile Deutschland

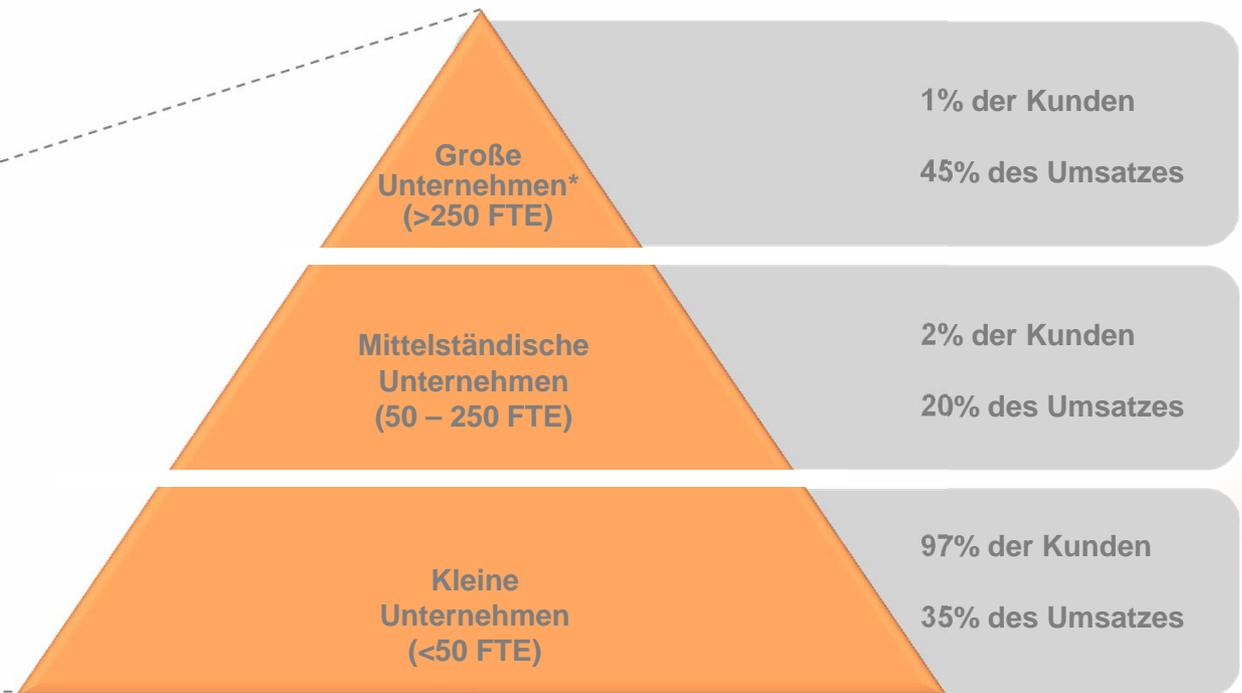
- ▶ **Der Gesamtmarkt ist leicht rückläufig und lag in 2010 bei 61 Mrd. EUR gegenüber 62 Mrd. EUR in 2009**

# Deutscher TK-Markt (B2B: ~15 Mrd. EUR)

## B2B Marktvolumen 2011

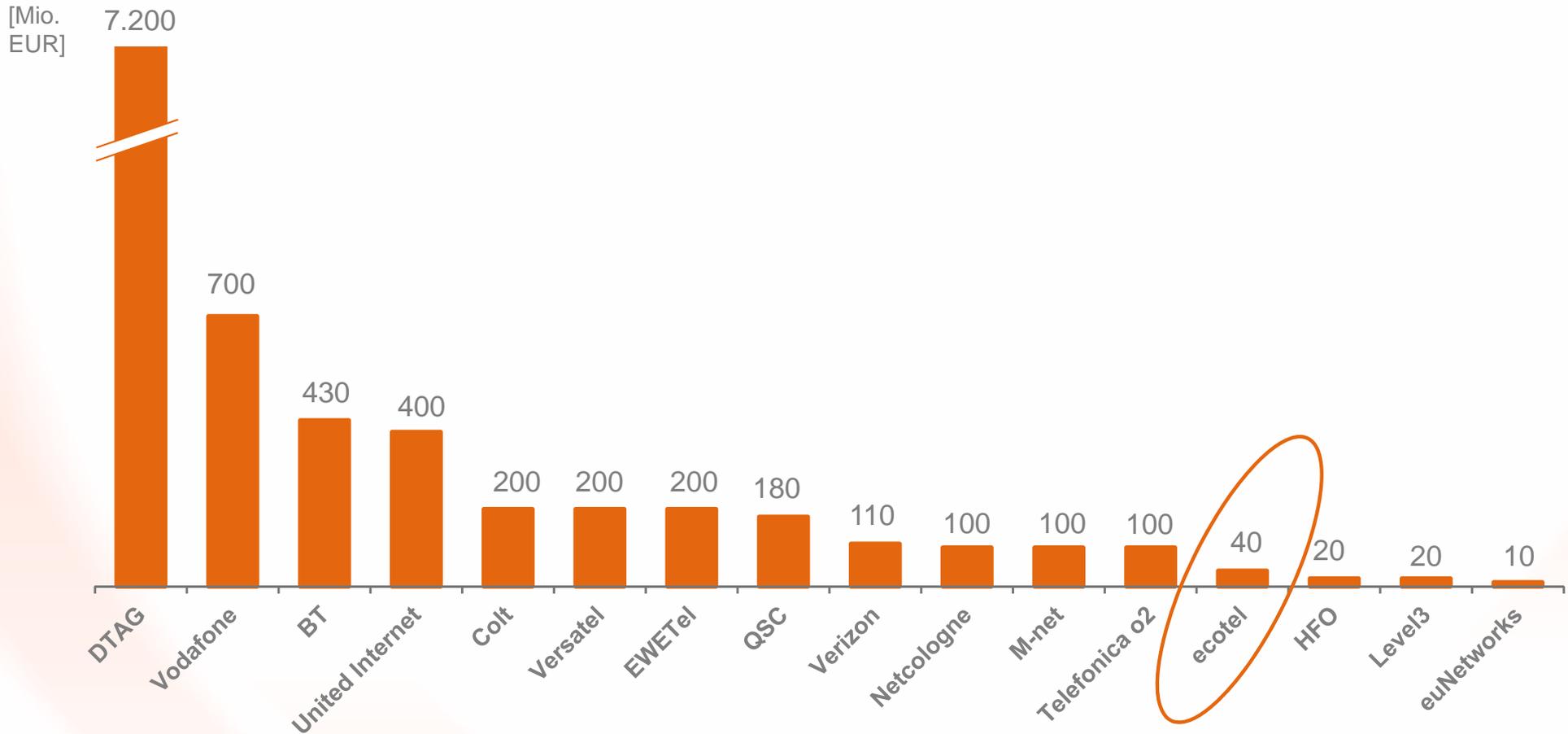


## Umsatzverteilung



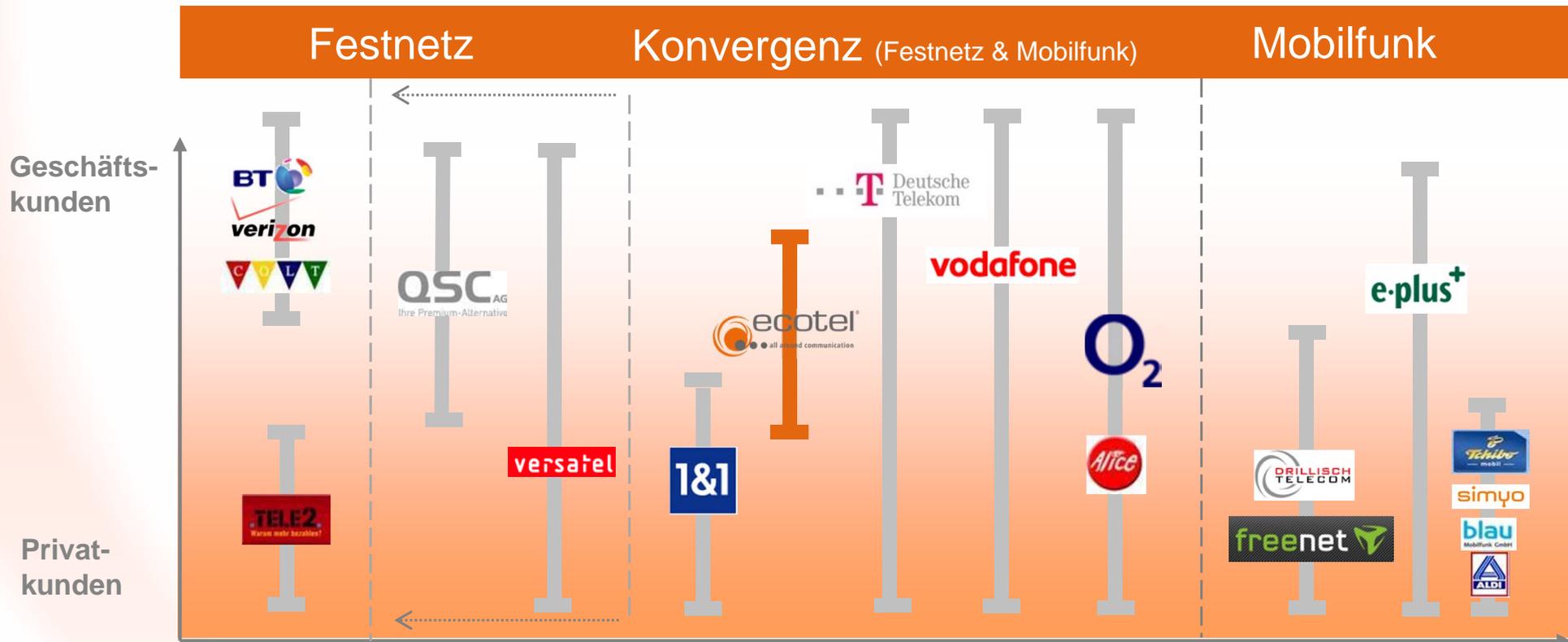
- ▶ Der Deutsche B2B TK-Markt verteilt sich auf ca. 3 Mio. Unternehmen
- ▶ Im Festnetz werden ca. 10 Mrd. EUR und im Mobilfunk ca. 5 Mrd. EUR Umsatz generiert
- ▶ Markttrends: Cloud Computing, mobiles Internet, vernetzte Systeme

# Anteil DTAG > 70% im B2B Festnetz-Markt



► Festnetz B2B (Umsätze ohne Wholesale)

# Die Positionierung von ecotel als Konvergenz-Anbieter



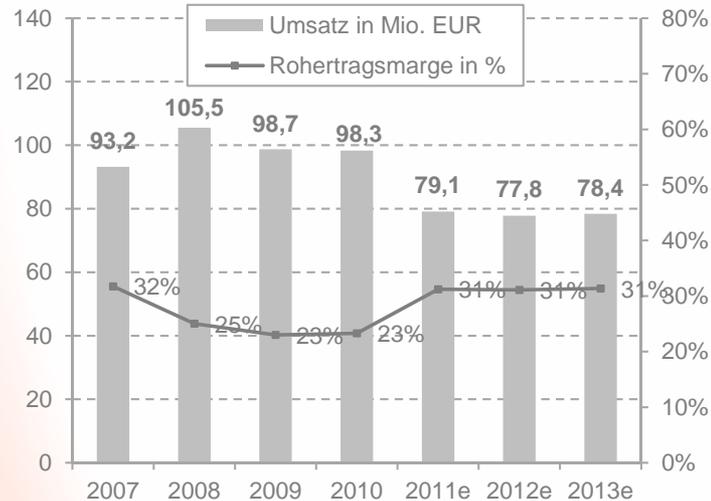
- ▶ Die Differenzierung zwischen Festnetz und Mobilfunk verschwimmt (-> konvergente Angebote)
- ▶ Fokussierung der ecotel auf kleinere Geschäftskunden mit zielgruppenspezifischen Festnetz- / Mobilfunk Konvergenzprodukten

# Strategie ecotel

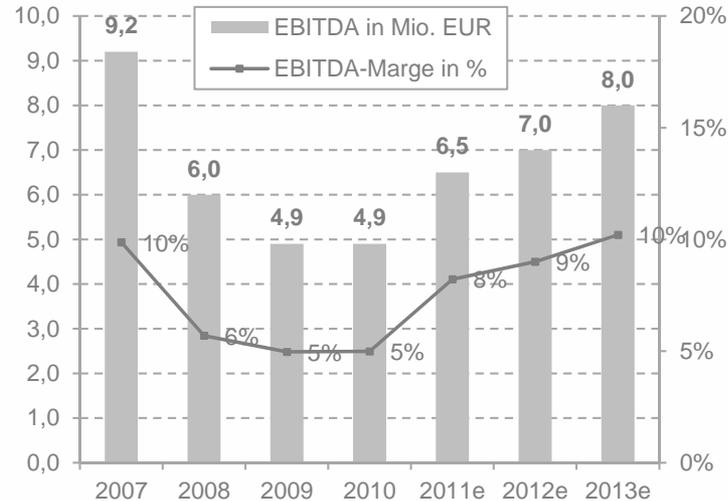
- ▶ Ausrichtung auf die **Zielgruppe SME** (1-20 Arbeitsplätze)
- ▶ Positionierung als **ITK-Ausrüster** mit standardisierten Rund-um-sorglos „ecotel-Office-Paketen“ (Cloud Computing, wie z.B. Remote Back-up Services, Microsoft Lizenzen, etc.)
- ▶ Einführung von **Voice over IP Services** als Ergänzung zum Vollanschluss und Ersatz zur AsÜ (z.B. Offnet-Produkte, IP Centrex, SIP Trunking)
- ▶ Erhöhung der Produktivität (in den Bereichen Wareneinsatz, Personal und sonstige betriebliche Aufwendungen)
- ▶ ecotel als Benchmark in der Zielgruppe SME für einen **Höchstgrad** an **Produktivität** bei gleichzeitiger **TOP-Qualität**
- ▶ Implementierung einer **D-Netz SIM-Karte** als neuen Wachstumstreiber (Mobiles Internet)

# ecotel Unternehmensentwicklung im Überblick (1)

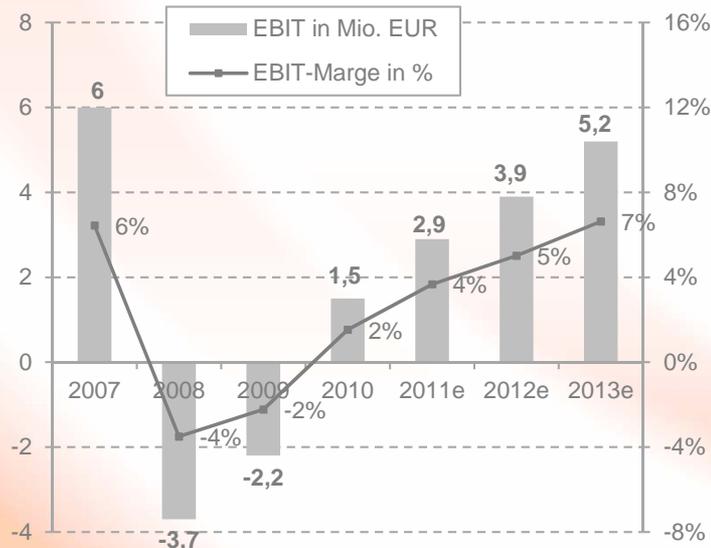
## Umsatz



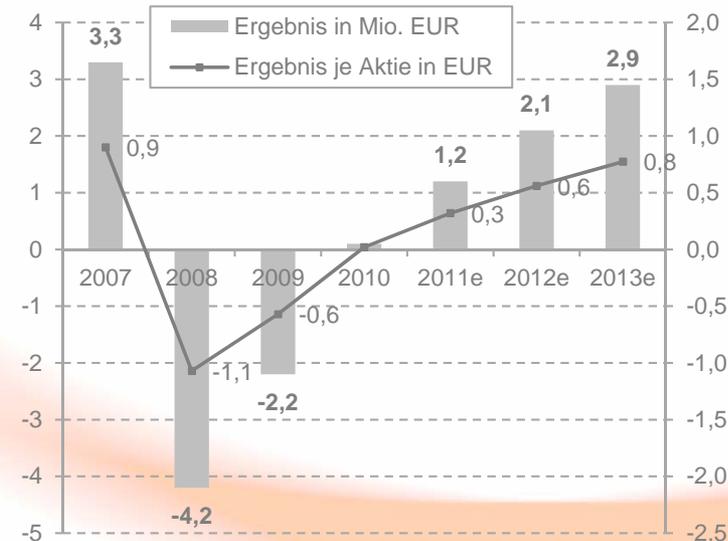
## EBITDA



## EBIT



## Ergebnis je Aktie



▶ Zahlen von 2011 bis 2013 basierend auf DZ Bank Research Studie (vom 28.09.2011)

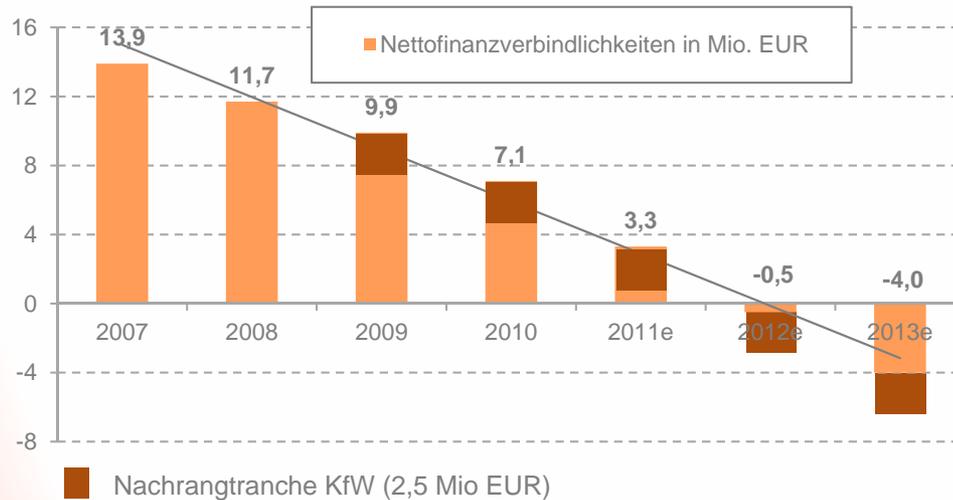
▶ Stabilisierung und mittlerweile wieder Steigerung der Rohertrags und der Ertragskraft trotz rückläufiger Umsätze im margenschwachen Wholesale Segment

▶ Ertragssteigerung durch

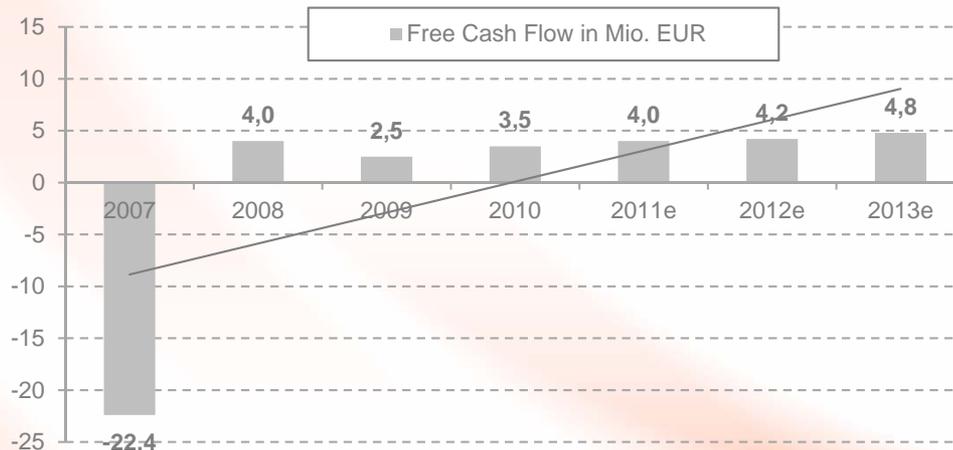
- Migration auf margenstarke Vollanschlüsse
- Geringere Interconnectkosten Voice
- Geringere Abschreibungen

# ecotel Unternehmensentwicklung im Überblick (2)

## Nettofinanzverbindlichkeiten



## Free Cash Flow



FCF je Aktie  
[in EUR]



- ▶ Zahlen von 2011 bis 2013 basierend auf DZ Bank Research Studie (vom 28.09.2011)
- ▶ Nettoverbindlichkeiten inklusive der Nachrangtranche des KfW Darlehens (2,5 Mio EUR)
- ▶ Reduktion der Nettoverschuldung um 10 Mio EUR in den letzten 4 Jahren
- ▶ Reduktion der Nettofinanzverbindlichkeiten auf Null bis 2012
- ▶ Aufbau von Nettovermögen ab 2012
- ▶ Weiterhin leicht wachsender Free Cash Flow von > 4 Mio EUR p.a. erwartet
- ▶ Dividendenfähigkeit hergestellt

# Ertragslage 2010 – Trendwende

[Mio. EUR]

Wesentliche Kennzahlen (IFRS)	2009	2010	2011e *	2012e *	CAGR '09 - 12
<b>Umsatzerlöse</b>	98,7	98,3	79,1	77,8	-7%
davon Geschäftskunden	48,2	44,8	41,3	40,5	
davon Wiederverkäufer	34,4	38,7	25,3	25,3	
davon New Business	16,1	14,8	12,5	12,0	
<b>Rohertrag</b>	22,7	22,9	23,7	23,2	1%
davon Geschäftskunden	17,9	17,5	18,0	18,2	
davon Wiederverkäufer	1,2	1,3	1,4	1,4	
davon New Business	3,6	4,1	4,2	3,6	
<b>EBITDA</b>	4,9	4,9	6,5	7,0	13%
<b>EBIT</b>	-2,2	1,5	2,9	3,9	61%
<b>Konzernergebnis</b>	-2,2	0,1	1,2	2,0	350%
<b>Ergebnis je Aktie</b>	-0,57	0,02	0,37	0,52	410%

\* Zahlen von 2011 bis 2012 basierend auf DZ Bank Research Studie

# Vermögenslage 2010 – Eigenkapitalquote von 41%

## Aktiva

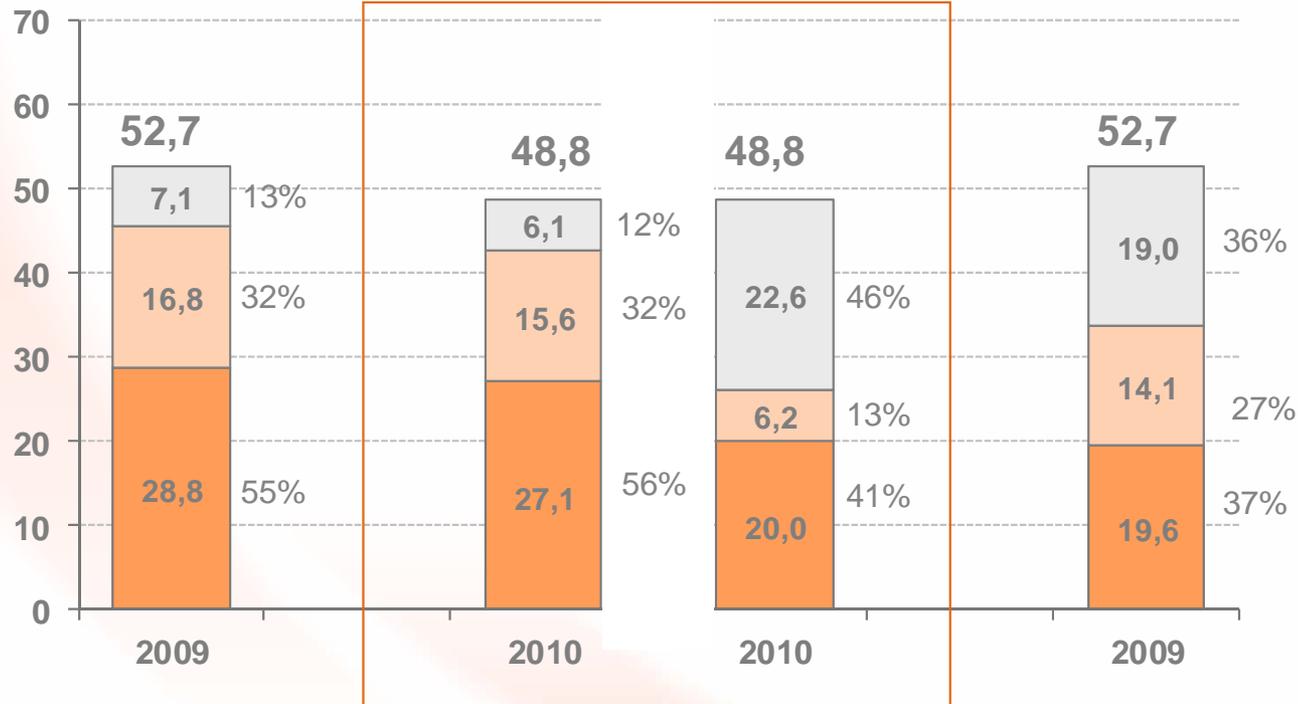
## Passiva

[Mio. EUR]

[Mio. EUR]

□ Finanzmittel  
 ■ Kurzfristige Vermögenswerte \*  
 ■ Langfristige Vermögenswerte

□ Kurzfristige Verbindlichkeiten  
 ■ Langfristige Verbindlichkeiten  
 ■ Eigenkapital



- ▶ Rückgang der Bilanzsumme um 7% durch Abschreibungen
- ▶ Goodwill beträgt 12,1 Mio. EUR
- ▶ Abschreibung des Kundenstamms auf 3,8 Mio. EUR
- ▶ Erhöhung der Eigenkapitalquote von 37% auf 41%
- ▶ Weiterer Abbau der Nettoverschuldung von 7,4 Mio. EUR auf 4,6 Mio. EUR

\* Kurzfristige Vermögenswerte ohne Finanzmittel

# Finanzlage 2010 – Operating Cash Flow stabil

[Mio. Euro]

Wesentliche Daten zum Cashflow	2009	2010	2011e *	2012e *
Finanzmittelfonds zum 01.01	3,5	7,1	6,1	5,9
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	6,1	5,3	5,7	5,9
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-3,6	-1,8	-1,7	-1,7
Erzeugter Free Cashflow	2,5	3,5	4,0	4,2
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	1,1	-4,5	-4,2	-3,0
Finanzmittelfonds zum 31.12.	7,1	6,1	5,9	7,1

- ▶ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit 2010 > 5 Mio. EUR
- ▶ Cashflow in Investitionen in 2010 von - 1,8 Mio. EUR
- ▶ Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug € -4,5m (fälliges Bullet Ende 2011 i.H.v. 4 Mio. EUR vollständig refinanziert, abnehmende Tilgungsrate ab 2012)
- ▶ Durch erwartete Steigerung des Free Cash Flow und der geringeren Tilgung ab 2012 wird eine Erhöhung der Finanzmittelbestände erwartet

# H1 2011 Zahlen – Ertragssteigerung

[Mio. Euro]

Wesentliche Kennzahlen	H1 2008	H1 2009	H1 2010	H1 2011
Umsatzerlöse	52,9	48,4	48,0	40,6
davon Geschäftskunden	29,8	25,8	22,5	21,1
davon Wiederverkäufer	16,0	16,8	19,1	13,0
davon New Business	7,1	5,8	6,4	6,5
Rohertrag	13,6	11,8	10,7	12,2
EBITDA	3,4	2,5	2,1	3,5
In %	6,4%	5,2%	4,4%	8,5%
EBIT	1,6	0,6	0,5	1,5
Konzernergebnis	0,8	0,1	0,1	0,6
Ergebnis je Aktie	0,19	0,03	0,03	0,15
Bilanzsumme	59,8	53,4	50,4	44,6
Eigenkapital	27,4	22,5	19,7	20,8
in % der Bilanzsumme	42%	46%	39%	47%
Nettofinanzverbindlichkeiten	12,0	12,2	7,1	2,0

# Peer to Peer Vergleich – Kennzahlen H1 2011

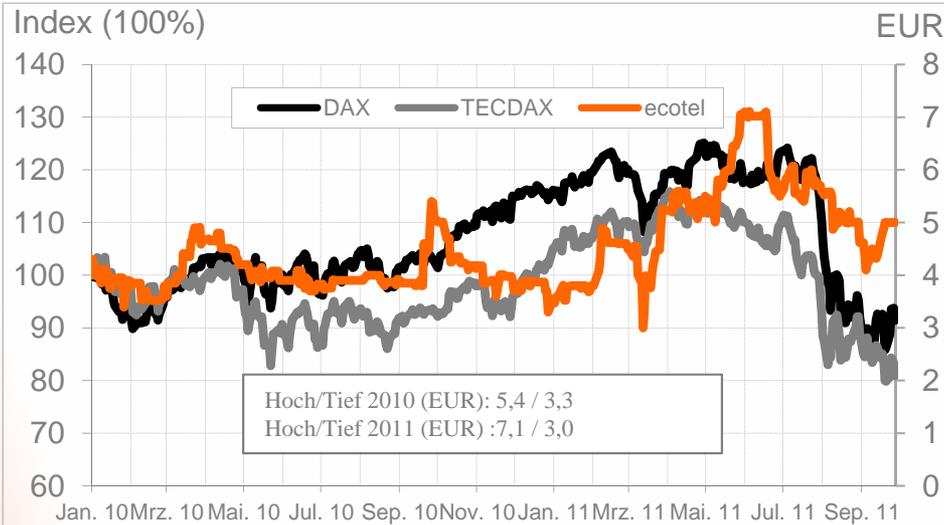
[Mio. Euro]	ecotel	3U	Drillisch	QSC	Versatel	United Internet	freenet
Umsatz (H1 2011)	40,6	41,9	160,4	226,9	317,6	1.009,4	1.546,3
EBITDA (H1 2011)	3,5	31,6	25,7	39,8	73,9	200,9	162,3
in % vom Umsatz	8,6%	75,4%	16,0%	17,5%	23,3%	19,9%	10,6%
Bilanzsumme (30.06.)	44,6	81,6	392,9	370	814,7	1.247,2	2.548,1
Eigenkapitalquote (30.06.)	46,6%	85,0%	38,2%	48,4%	13,3%	23,3%	46,4%
Nettofinanzverbindlichkeiten	2,0	-28,0	169,9	30,1	334,3	196,8	522,8
als Faktor vom extrapol. Q1 EBITDA	0,3	-0,4	3,3	-0,4	2,3	0,5	1,6
Investitionen (H1 2011)	0,9	0,7	1,4	19,1	32,1	19,9	10,6
in % vom Umsatz H1	2,2%	1,6%	0,9%	8,4%	10,1%	2,0%	0,7%
Free Cashflow (H1 2011)	2,9	9,1	-95,7	28,9	22,2	123,4	124,2
Marktkapitalisierung (30.06.)	20,8	34,1	426,6	411,6	300,5	3.116,4	1.222,9
EV/EBITDA (extrapol.) *	3,3	0,1	11,6	5,5	4,3	8,2	5,4

## Prognosen / Ausblick

- ▶ **Umsatz in 2011** bei ca. 80-90 Mio. EUR (weniger Wholesale),
- ▶ **EBITDA in 2011** am oberen Ende des Intervalls von 5,5 – 6,5 Mio. EUR
- ▶ **Reduktion der Nettofinanzverbindlichkeiten** auf weniger als **3 Mio. EUR** bis Ende 2011 und auf Null Ende 2012
- ▶ Steigerung der **EBITDA Marge** von aktuell 5% in 2010 auf 10% bis 2013

# Die ecotel Aktie

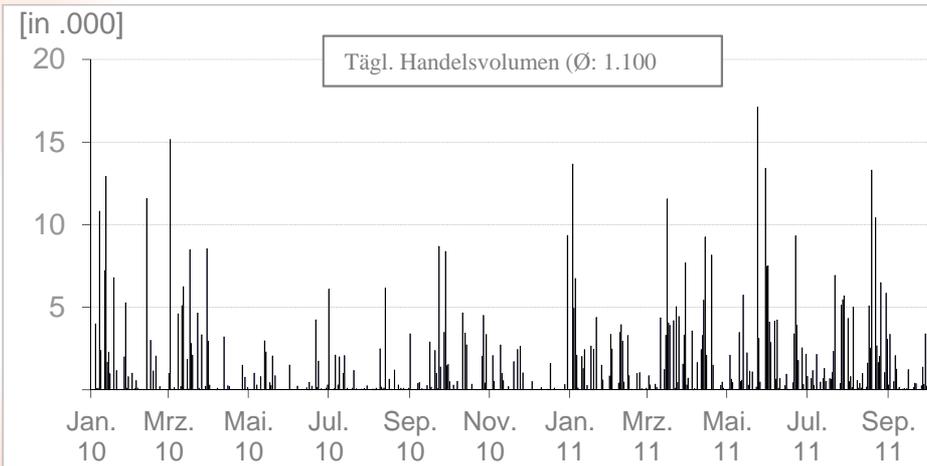
## Kursentwicklung der ecotel Aktie



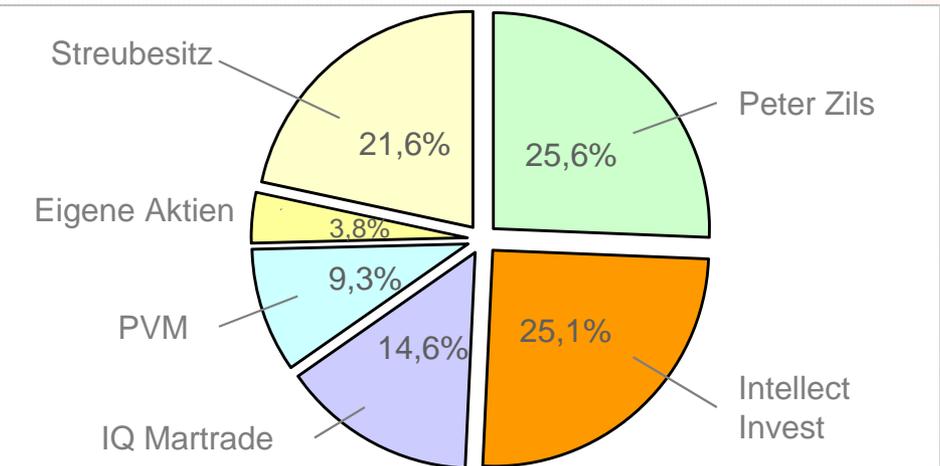
## Die ecotel Aktie

- ▶ Datum Erstnotierung: 29.03.2006
- ▶ Marktsegment: Prime Standard
- ▶ Gezeichnete Aktien: 3,90 Mio.
- ▶ Marktkapitalisierung: 18,8 Mio. EUR\*
- ▶ Designated Sponsor: Close Brothers Seydler

## Handelsvolumen



## Aktionärsstruktur



\* basierend auf einem Schlusskurs am 6. Oktober 2011 von 5 EUR je Aktie und 3.75 Mio. ausstehende Aktien



**Back-up Folien**

## Management / Vorstand



**Peter Zils** (geb. 1963) ist **Vorstandsvorsitzender** der ecotel communication ag und verantwortlich für die **Bereiche Strategie, Geschäftsentwicklung** und **Organisation**. Daneben ist Herr Zils Geschäftsführer der Tochtergesellschaft nacamar GmbH, einem der größten Full Service Provider für Streaming und New Media Dienstleistungen.



**Bernhard Seidl** (geb. 1968) ist seit dem 1. September 2006 **Finanzvorstand** der ecotel und verantwortet die Bereiche **Finanzen** und **Investor Relations**. Herr Seidl ist ebenfalls Geschäftsführer der Tochtergesellschaft nacamar GmbH.



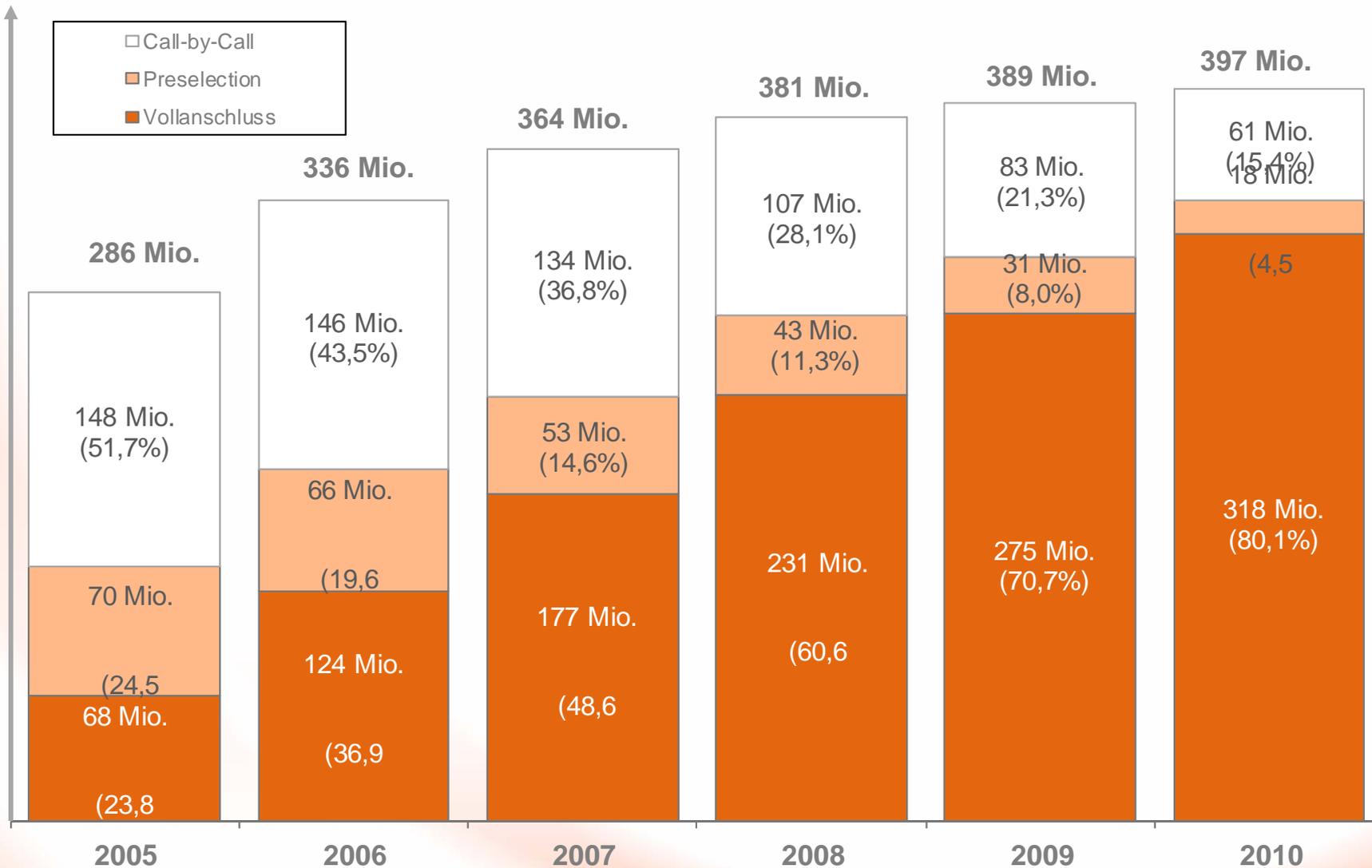
**Achim Theis** (geb. 1964) ist seit dem 1. Januar 1999 in der Gesellschaft, zunächst als Geschäftsführer der Ecotel Communication GmbH. Seit dem 1. Juni 2001 ist er als **Mitglied des Vorstandes** für die **Bereiche Marketing** und **Vertrieb** zuständig.

# Die drei Geschäftsfelder der ecotel



# Vollanschlüsse substituieren Preselection

[Mio min / Tag]



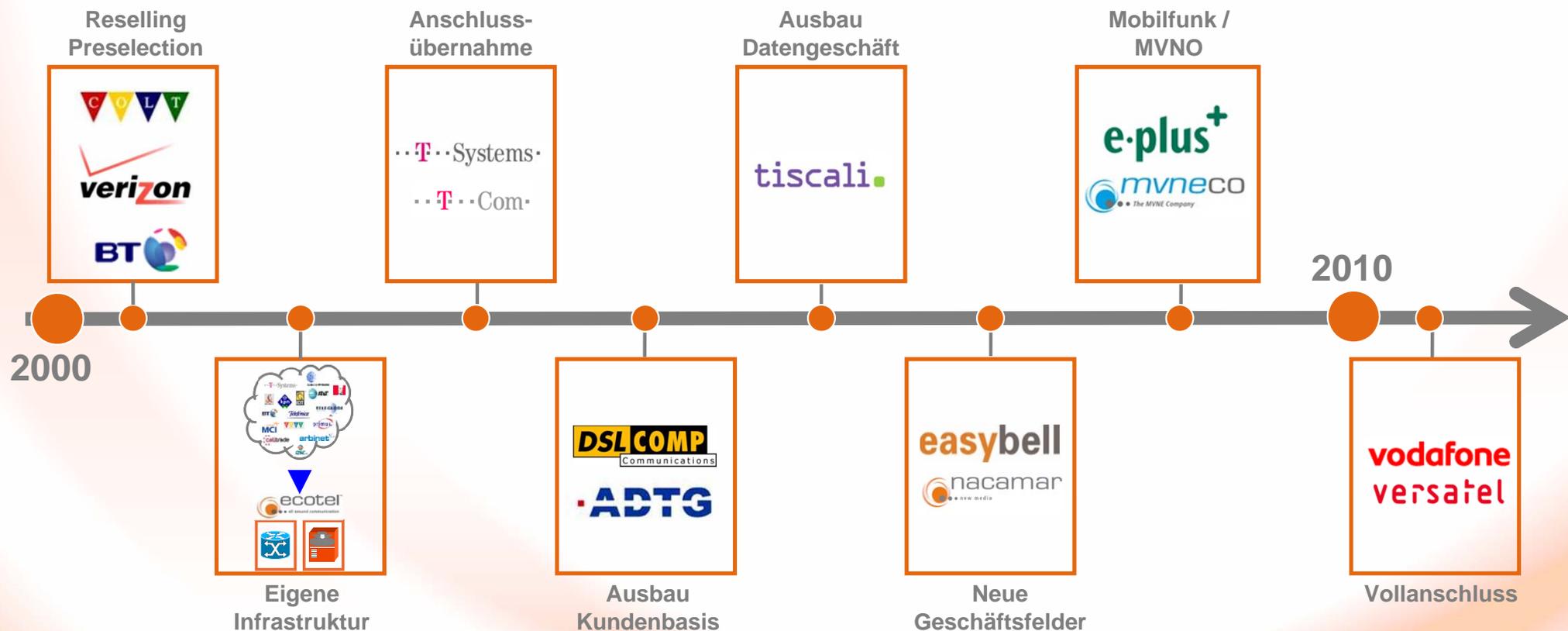
# Steigerung der Kundenzufriedenheit

**Direkte Kommunikation zwischen Kunden & ecotel über feste Ansprechpartner:**

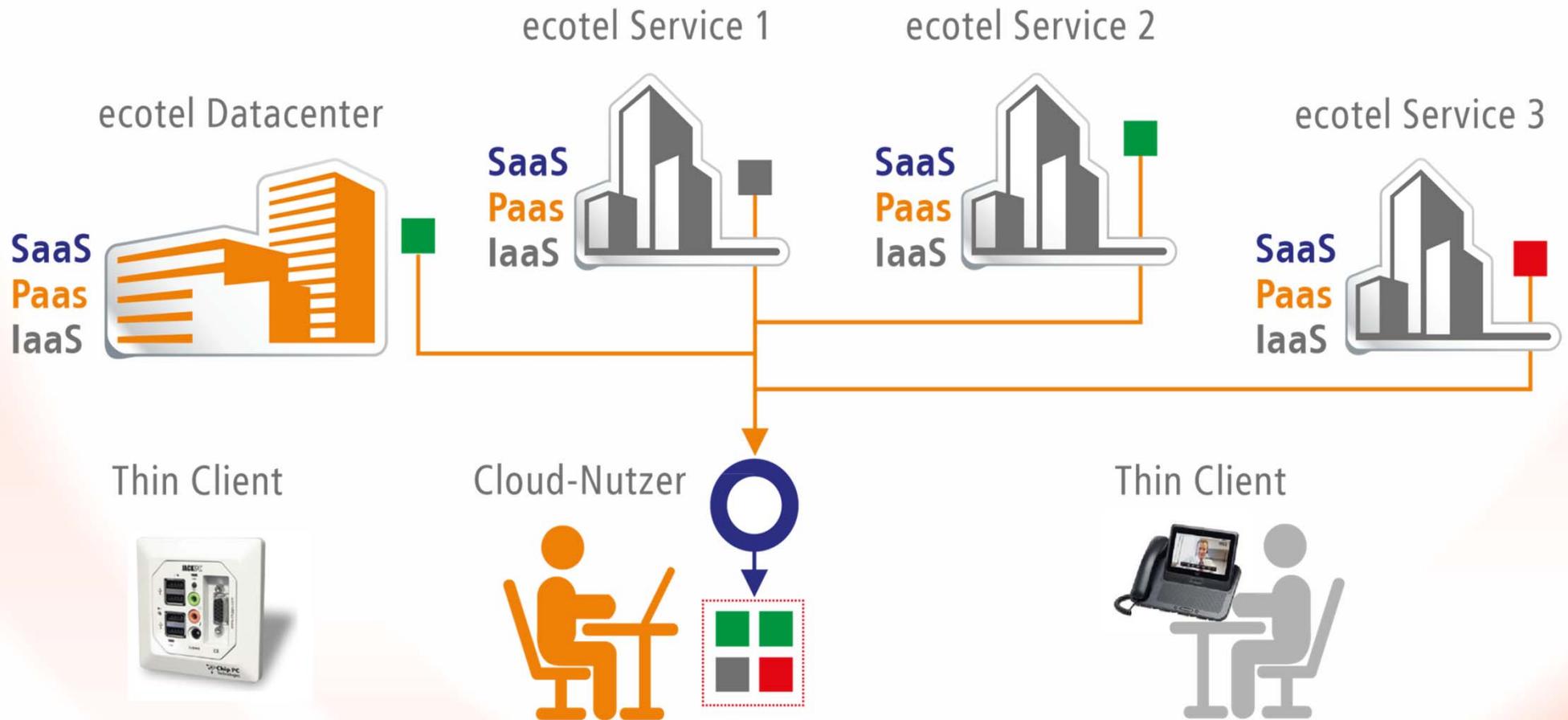


# Produktenerweiterungsstrategie

- ▶ **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)



# Neue Vision für die Zielgruppe SME: ecotel liefert den Arbeitsplatz der Zukunft



Anwendungsumgebung= Kombination von Service-Bausteinen  
(Applikations- Middleware- und/oder Infrastruktur-Elementen)

# Operative Ziele für 2011

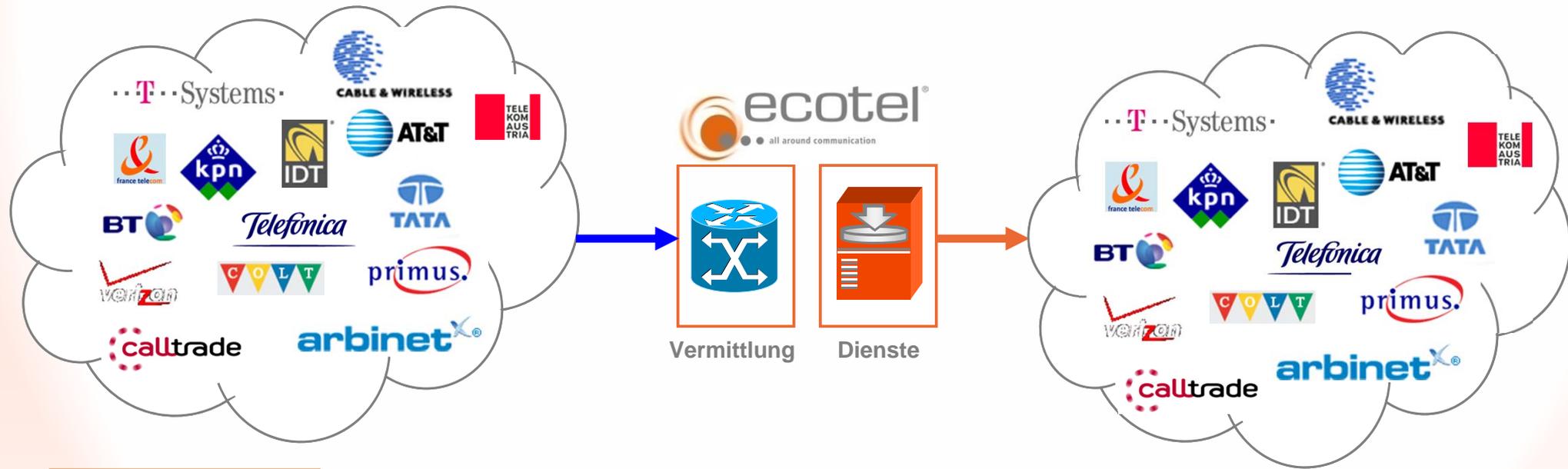
- ▶ **13.000 Vollanschlüsse** aktiv oder mit Portierungstermin bis Ende 2011
- ▶ Abschluss der Konsolidierung der **Legacy-Systemlandschaft** (Migration von **4 IT Systemen** auf **1 IT System**)
- ▶ Weitere **Optimierung der Einkaufskonditionen** bei den Vorlieferanten im Datenbereich
- ▶ Umsetzung der **Customer Ownership** (feste Ansprechpartner in der Provisionierungsphase)
- ▶ **300 Ethernet Anbindungen** aktiv oder mit Anschaltertermin bis Ende 2011
- ▶ Implementierung einer **D-Netz SIM-Karte** als neuer Wachstumstreiber (Mobiles Internet)
- ▶ **13.000** aktive **TAL und VoIP** Kunden bei easybell bis Ende 2011
- ▶ Einführung neuer Innovationen und Technologien bei nacamar (z.B. HbbTV, Social TV)

# Die drei Säulen des ecotel Geschäftsmodells



# ecotel Wiederverkäuferlösungen

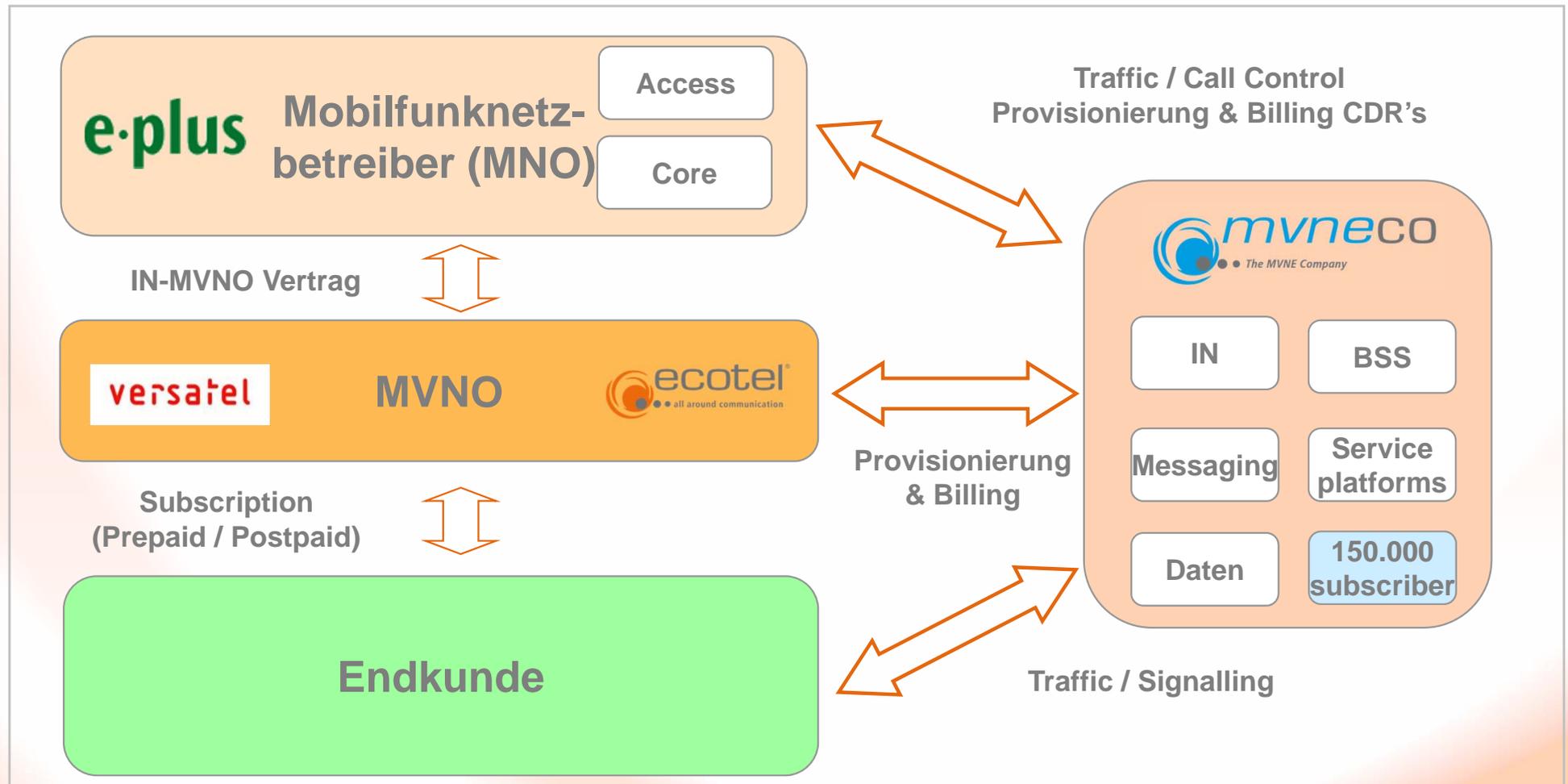
## Wholesale Voice-Trading & Services



- Handel mit nationalen, internationalen und Mobilfunk-Terminierungen mit Carriern und anderen wholesale-Partnern
- Zusammenschaltung mit mehr als 100 nationalen und internationalen Carriern
- Umsatz 2007: 18,2 Millionen Euro
- Umsatz 2008: ca. 25 Millionen Euro
- Umsatz 2009: ca. 30 Millionen Euro
- Umsatz 2010: ca. 34 Millionen Euro

# Geschäftsmodell der mvneco

## Geschäftsmodell mvneco



# Die drei Säulen des ecotel Geschäftsmodells



# New Business: **easybell**

- Produkte: Dial-In, Call by Call, Komplettanschluss, DSL, VoIP, Mobilfunk
- Positionierung als **no-frills Anbieter** für Privatkunden
- Call by Call-Vermarktung **010010 easybell**, **01041 Tellina** sowie **01028 sparcall**
- Laut Deutschem Institut für Service Qualität einer der **TOP 5 DSL Anbieter**
- **Kostenführerschaft** durch hochautomatisierte Prozesse und Einkaufskonditionen
- **Vertrieb** über **Online- und Telekommunikations-Preisportale**

→ **Komplettanschluss**

Komplett basic  
Komplett time  
Komplett easy

→ **Voice-over-IP**

Call basic  
Call easy  
Call flat

→ **Für Telekom Kunden**

DSL 16000 flex  
DSL by Call  
Modemeinwahl  
Call by Call

**Komplettanschluss**



21.95

im Monat\*

- bis 16000 kbit/s Download
- Bandbreitengarantie
- Festnetz-Flatrate optional
- ohne Vertragsbindung

[→ Details](#)

**Voice-over-IP**



0.00

im Monat\*

- keine Grundgebühr
- 0,98 ct/min ins Festnetz
- 9,8 ct/min ins Mobilnetz
- ohne Vertragsbindung

[→ Details](#)

**Für Telekomkunden**



9.99

im Monat\*

- bis 16000 kbit/s Download
- Bandbreitengarantie
- Festnetz-Flatrate optional
- ohne Vertragsbindung

[→ Details](#)

**Login**

Kundennummer

Password

→ Passwort vergessen

→ Kundennr. vergessen

[→ Anmelden](#)

**TOP5**

**DSL/Internet-Anbieter**

**TEST 10/2010**

\* nach 10/2010

www.dti.de

**TOP5**

**Service**

**DSL/Internet-Anbieter**

**TEST 10/2010**

\* nach 10/2010

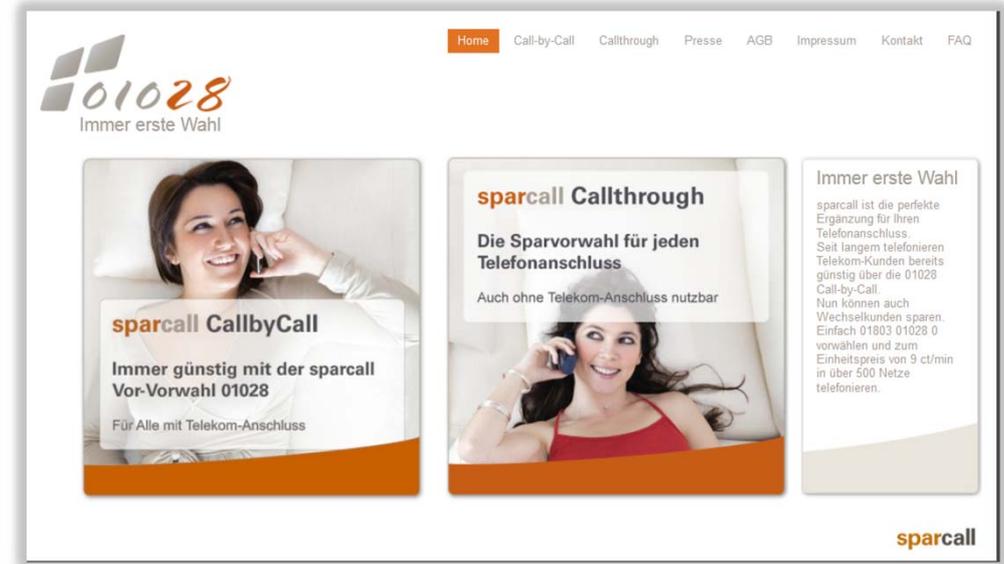
www.dti.de




# New Business: easybell-Töchter

## sparcall

- Seit Juni 2009 vermarktet die 100%-Tochter „sparcall“ **Call by Call (01028)**
- Inzwischen werden knapp 5 Millionen Gespräche pro Monat vermittelt
- Relativ stabile Minuten in einem sinkenden Markt durch Gewinnung von Marktanteilen



01028  
Immer erste Wahl

Home Call-by-Call Callthrough Presse AGB Impressum Kontakt FAQ

**sparcall CallbyCall**  
Immer günstig mit der sparcall Vor-Vorwahl 01028  
Für Alle mit Telekom-Anschluss

**sparcall Callthrough**  
Die Sparvorwahl für jeden Telefonanschluss  
Auch ohne Telekom-Anschluss nutzbar

Immer erste Wahl  
sparcall ist die perfekte Ergänzung für Ihren Telefonanschluss.  
Seit langem telefonieren Telekom-Kunden bereits günstig über die 01028 Call-by-Call.  
Nun können auch Wechselkunden sparen. Einfach 01803 01028 0 vorwählen und zum Einheitspreis von 9 ct/min in über 500 Netze telefonieren.

sparcall

## Tellina.

- Seit Sept 2011 vermarktet die 100% Tochter CARRIER-SERVICES die 01041 unter der Marke Tellina (vormals Alice)
- Inzwischen werden bereits 1,5 Millionen Gespräche pro Monat, vor allem in die Mobilnetze vermittelt



Tellina ist die verlässliche Wahl für alle Gespräche.

**01041**+Rufnummer

**Ihre Vorteile im Überblick**

- ✓ Keine Anmeldung nötig
- ✓ Transparente Preise
- ✓ Langfristige Preisgarantien
- ✓ Minutengenaue Abrechnung

powered by  
**Telefonica**

Die 01041 heißt jetzt Tellina, sonst ändert sich nichts. Die 01041 steht seit Jahren für verlässlich günstige Preise. Hieran wird sich mit Tellina auch in der Zukunft nichts ändern.

## New Business: nacamar professional internet solutions

- nacamar betreibt eine der größten europäischen Flash Media Farmen sowie die größte deutsche Radio Streaming Plattform (freestream)
- Weitgefächertes Angebot an **Medienapplikationen**
  - Kodierung und Live / On-Demand Streaming von Audio- und Videoinhalten
  - Download von Media Dateien (MP3, Podcast)
  - Online Videolösungen
- Werbevermarktung und Kooperationen mit **Inhalteanbietern**
- Video Asset Management für Enterprises (**medianac**)
- Weitreichendes **Media Delivery Network** (Flash, Windows Media, Wowza, MP3)
- Hosting im **ecotel-Rechenzentrum, 80 Mbps** Internet Upstream
- Verbreitung über verschiedene Medien (Internet, Mobile, Smart TV)
- Kunden: Sport1, Radio Tele FFH, Spiegel TV, Spiegel Online, Mediamarkt, SWR, Cinemaxx, Welt der Wunder, MSN, Beck's, ADAC, Siemen AG AT, VW und ca. 100 private Radiosender in Deutschland

# Die nacamar-Kompetenzfelder im Überblick:

- **Live- und On-Demand-Streaming**
- **Online-Video-Lösung medianac®**  
(Encoding, Contentverwaltung, Rechtemanagement, Player, Ad-Integration)
- **Hosting von Websites und Portalen**
- **Weltweite Auslieferung von Inhalten über eigenes leistungsfähiges Media Delivery Network (Gesamtbandbreite z.Z. 80 Gbit/s)**
- **Auslieferung von mehr als 15 Mio. Streams täglich und 4.000 TB Traffic monatlich**
- **zuverlässige und serviceorientierte Beratung und Dienstleistung mit langjähriger Erfahrung**



powered by   
**medianac**

