



**ecotel Unternehmenspräsentation**

**30. März 2012**

# 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 unbekannte 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.

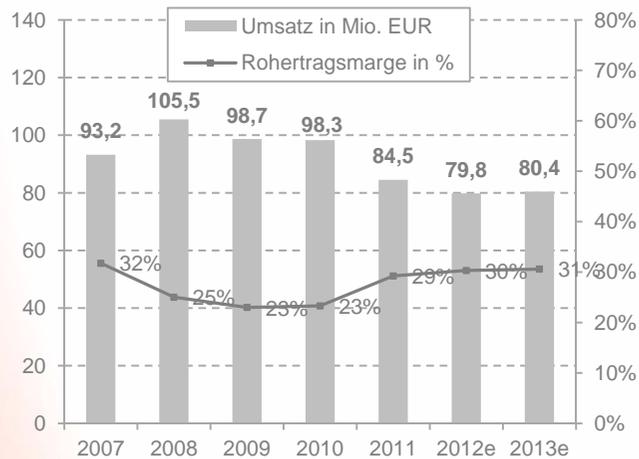
Financial Data refers to the Reports of ecotel communication ag published on our website: [www.ecotel.de](http://www.ecotel.de)

## Short Facts

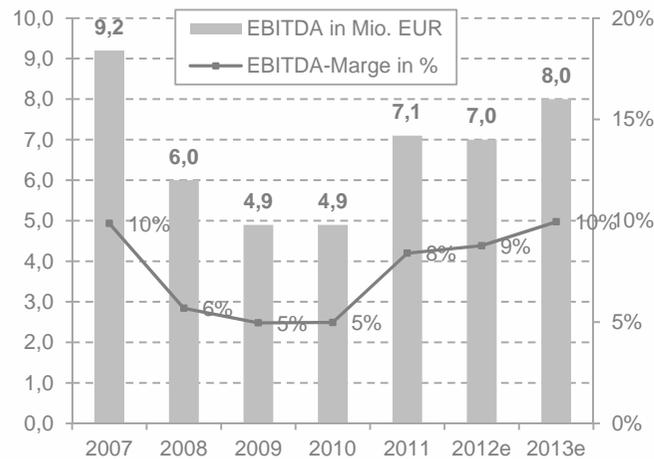
- ▶ ecotel ist ein deutschlandweit agierendes Telekommunikationsunternehmen
- ▶ Gründung 1998 mit der Liberalisierung des TK-Marktes
- ▶ Drei tragende Standbeine (Geschäftskunden, Wholesale, New Business)
- ▶ Fokus auf Geschäftskunden mit diversifiziertem KMU Kundenstamm
- ▶ Effektive Vertriebsstruktur 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 2011: 84,5 Mio. EUR, mit ca. 190 Mitarbeitern (ohne Minderheitsgesellschaften)
- ▶ Notiert im Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierhandelsbörse

# ecotel Unternehmensentwicklung im Überblick (1)

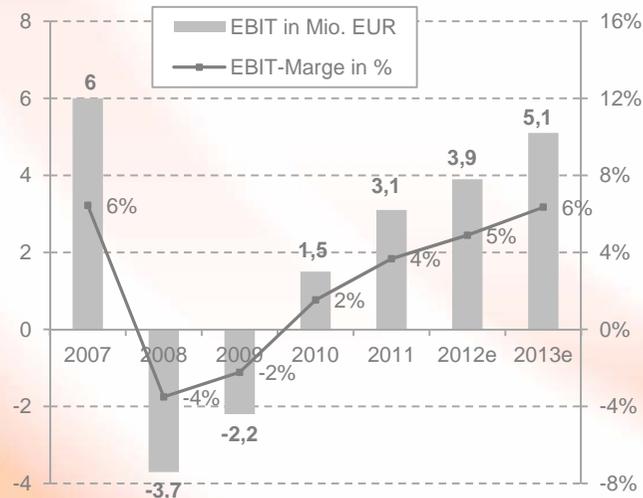
**Umsatz \***



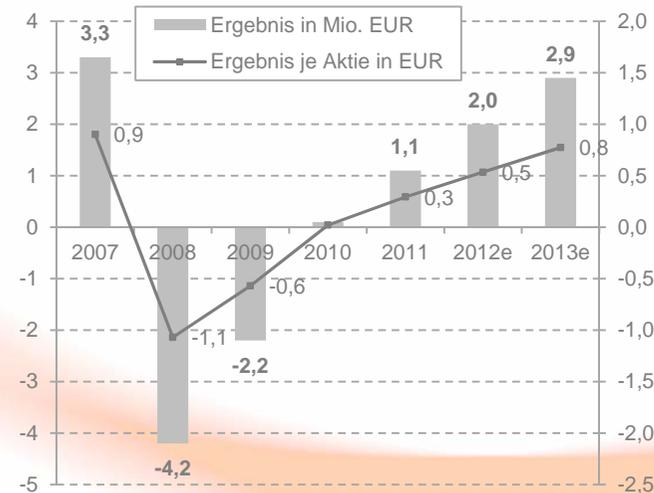
**EBITDA \***



**EBIT \***



**Ergebnis je Aktie \***

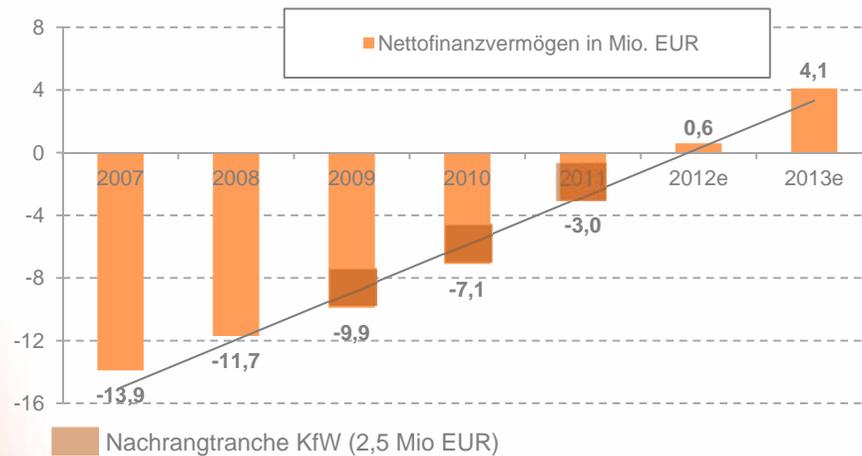


- ▶ **Mittlerweile wieder Steigerung der Rohertrags und der Ertragskraft** (trotz rückläufigem Umsätze im margenschwachen Wholesale Segment)
- ▶ **Ertragssteigerung durch**
  - Migration auf margenstarke Vollanschlüsse
  - Geringere Interconnectkosten Voice
  - Geringere Abschreibungen

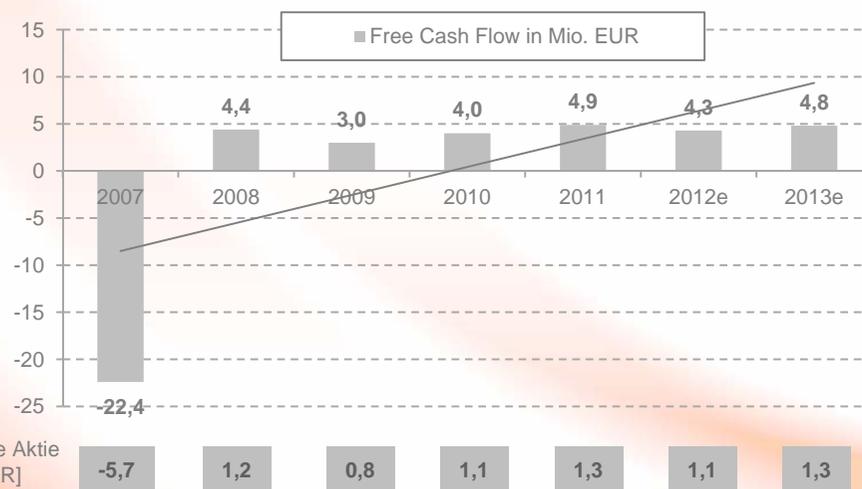
\* Zahlen 2012 bis 2013 basierend auf DZ Bank Research Studie (15.11.2011)

# ecotel Unternehmensentwicklung im Überblick (2)

## Nettofinanzvermögen \*



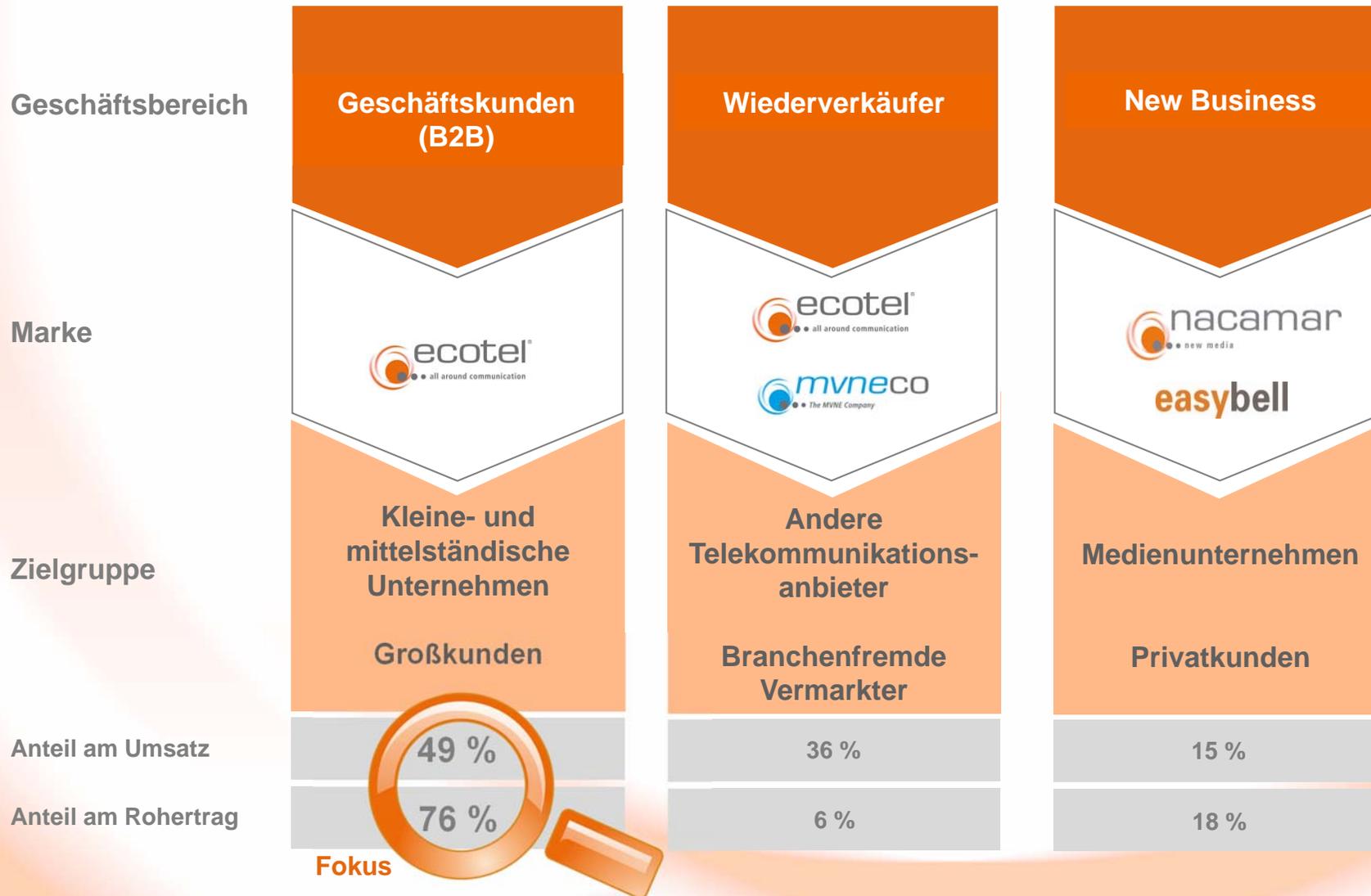
## Free Cash Flow \*



- ▶ Finanzverbindlichkeiten enthalten eine 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

\* Zahlen 2012 bis 2013 basierend auf DZ Bank Research Studie (15.11.2011)

# Die drei Geschäftsfelder der ecotel

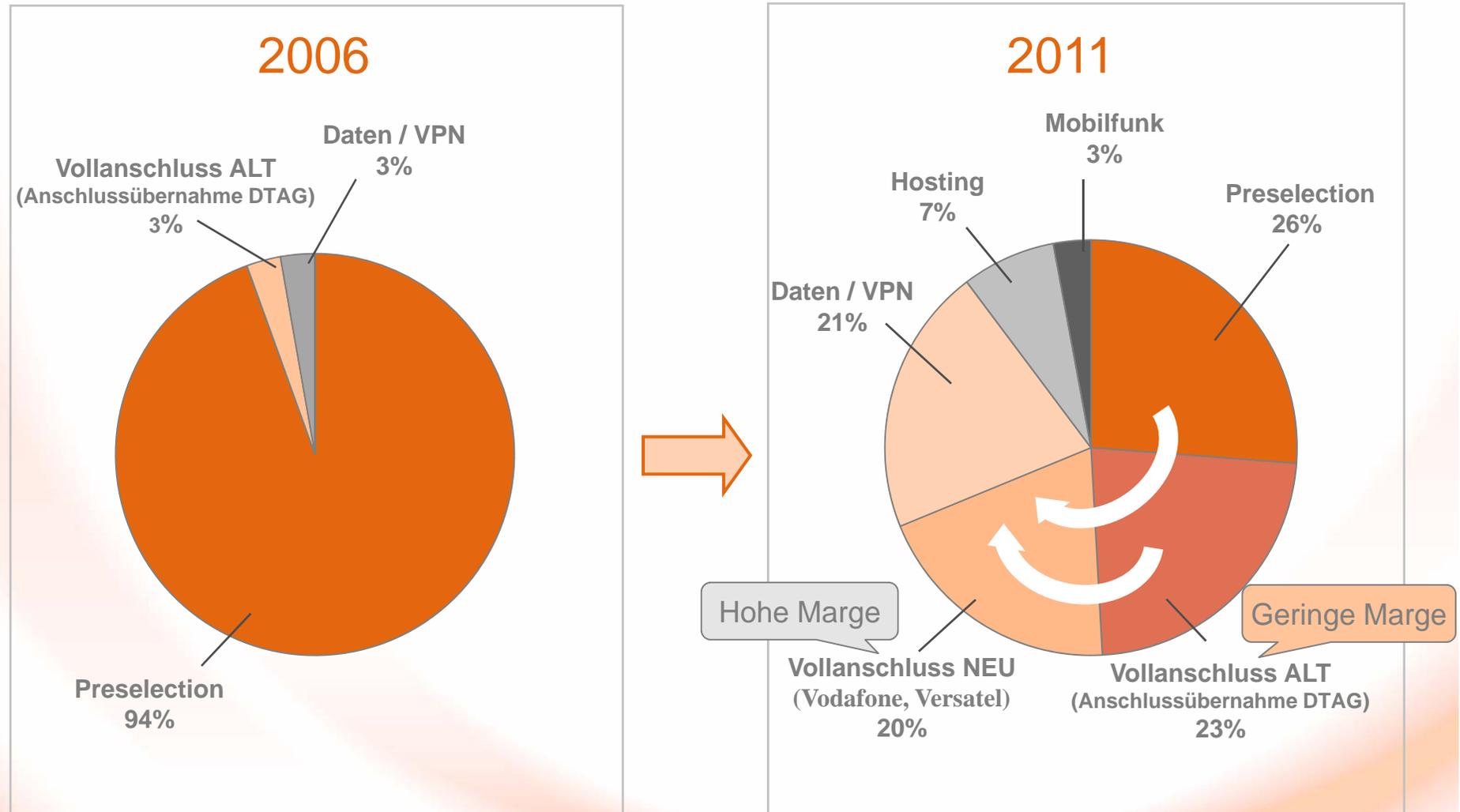


# TK-Vollsortimenter für Geschäftskunden

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>Servicrufnummern (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

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



# 35% Kostenersparnis beim neuen Vollanschluss

## Durchschnittl. Einkaufskosten je Vollanschluss Auftrag



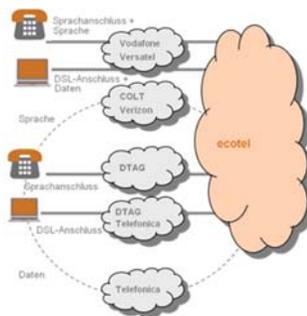
## Kommentar

- ▶ 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

# Carrier ohne „teures“ Netz

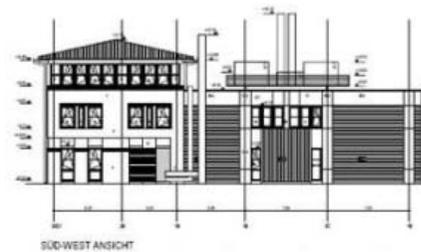
(quasi – variable Kosten)

## 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



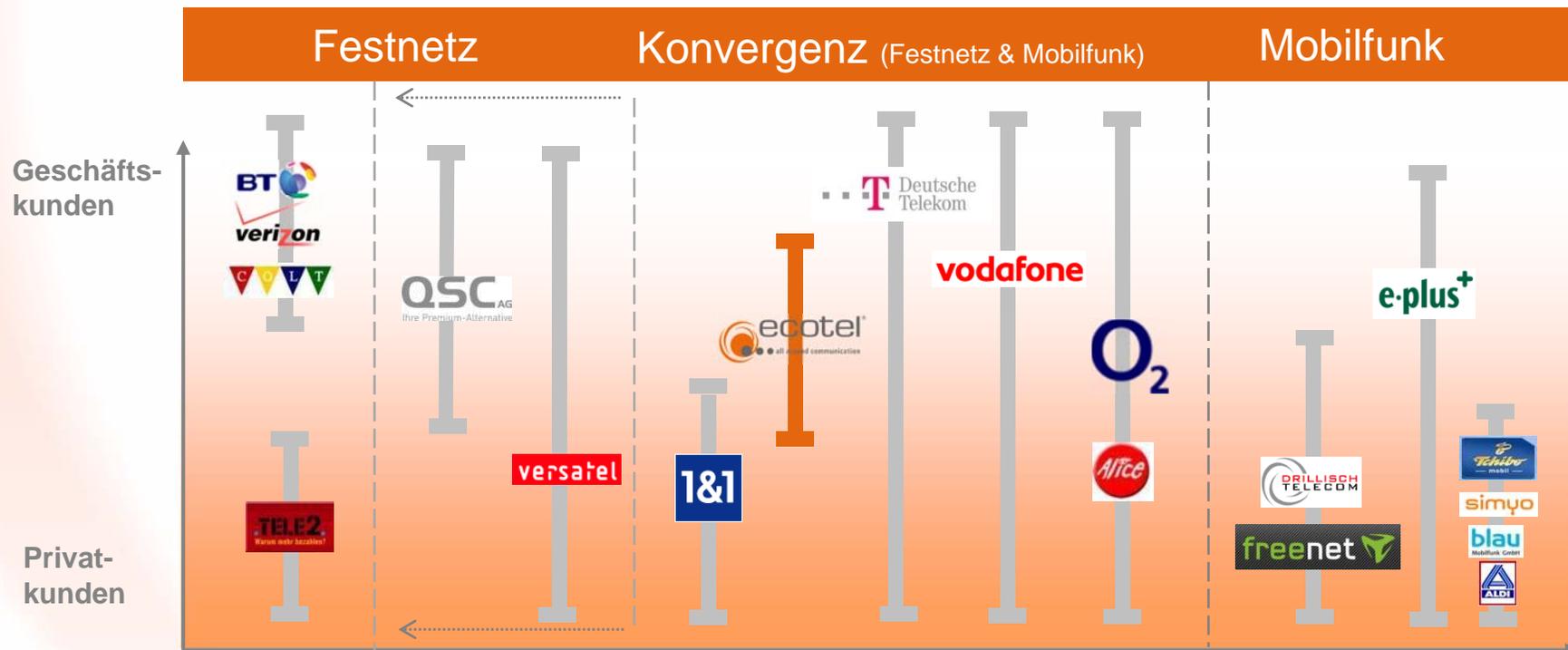
- Eigene Core Switches (NGN enabled)
- Zusammenschaltung mit über 100 Carriern
- ~ 80 Mio min / Monat
- B2B und Wholesale Voice Dienste
- IN-Mobilfunk-Switch

## Core Daten Backbone



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

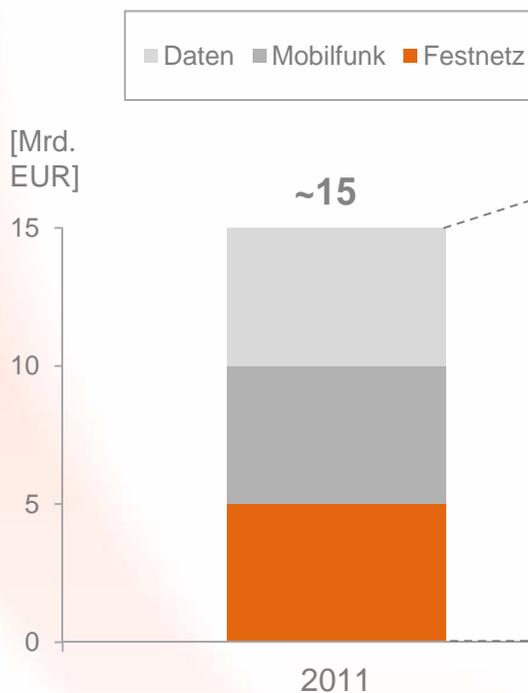
# Die Positionierung von ecotel als Konvergenz-Anbieter



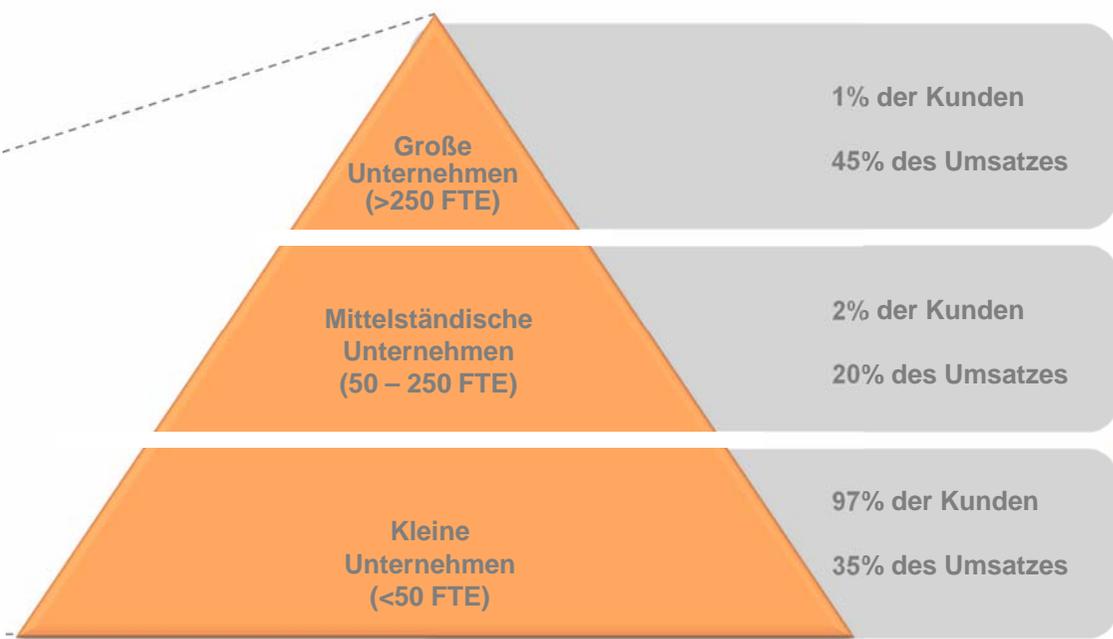
- ▶ Die Differenzierung zwischen Festnetz und Mobilfunk verschwimmt (-> konvergente Angebote)
- ▶ Fokussierung der ecotel auf kleinere Geschäftskunden mit zielgruppenspezifischen Festnetz- / Mobilfunk Konvergenzprodukten

# 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

[Mio. EUR]

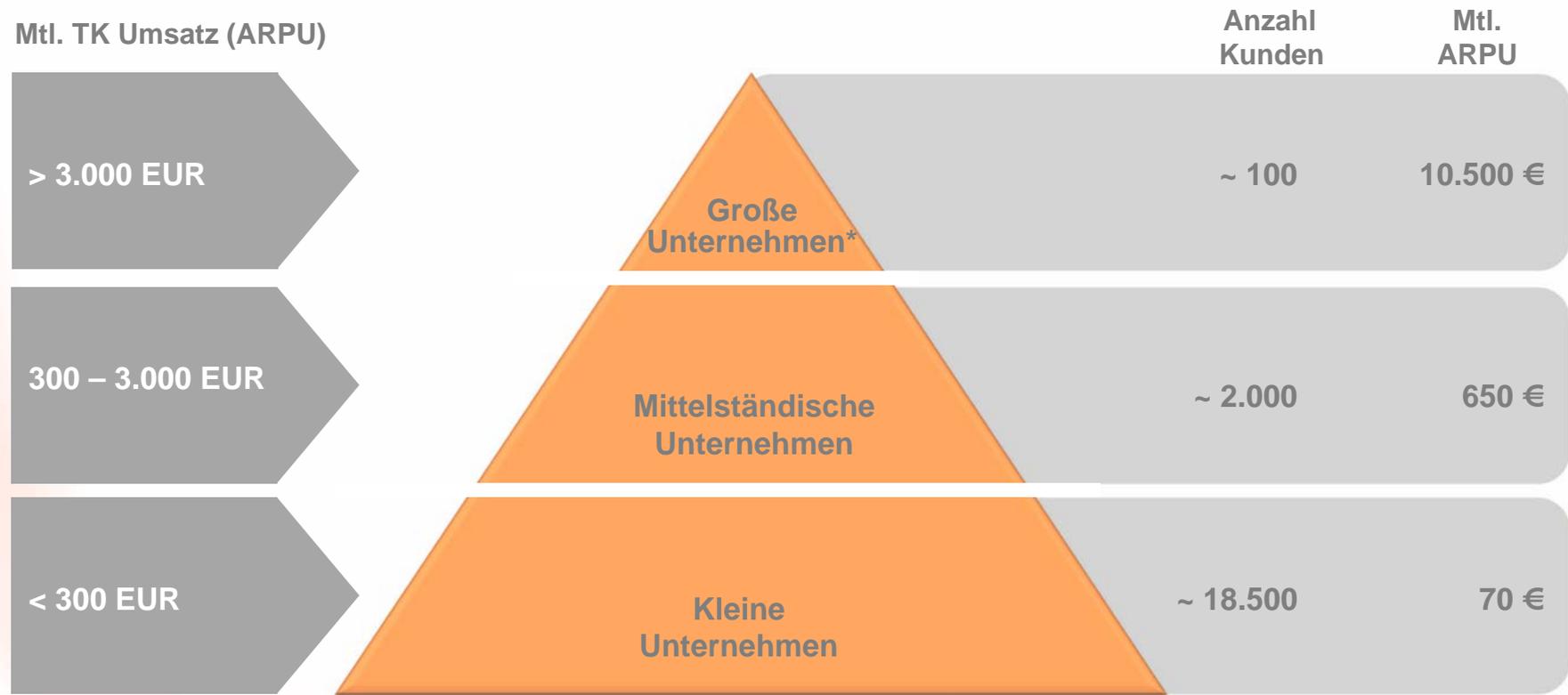


## Positionierung und Value Proposition ecotel:

- ▶ **Produktbündel** bestehend aus Anschluss, Sprache, Daten und Mobilfunk
- ▶ **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

- ▶ **Festnetz B2B (Umsätze ohne Wholesale)**

# 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 EUR je Auftrag

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

# Bestandskunden (Referenzen)

## Geschäftskunden (B2B)



YVES ROCHER

DER MITTELSTANDSVERBUND



EUROBAUSTOFF  
DIE KOOPERATION



World Vision

## New Business



Immer da. Immer nah



Die besten Hits aller Zeiten



## Strategie ecotel B2B

- ▶ „Back to Benchmark“ in unserer **Zielgruppe kleine und mittlere Unternehmen** (1-50 FTEs) mit einem Höchstgrad an Kunden- und Partnerorientierung
- ▶ **Effizienz- und Produktivitätssteigerung** in sämtlichen Unternehmensbereichen zur Sicherung unserer Wettbewerbsposition
- ▶ **Optimierung und Weiterentwicklung der Geschäftsprozesse** sowie der hierfür notwendigen Systeme
- ▶ Implementierung einer **D-Netz SIM-Karte von VDF** als neuen Wachstumstreiber (Mobiles Internet) und zum weiteren Ausbau von Fixed Mobile Convergence
- ▶ Erweiterung und Flexibilisierung des **Daten Access Portfolios**
- ▶ Einführung von **Voice over IP Services** als Ergänzung zum Vollanschluss und Ersatz zur AsÜ (z.B. Offnet-Produkte, IP Centrex, SIP Trunking)
- ▶ **Intensivierung der Kunden-Bindungs-Aktivitäten** im AsÜ- bzw. Preselection Bestandsgeschäft
- ▶ **Steigerung der Neukundenakquise** aufgrund verbesserter Rahmenbedingungen (z.B. Contract Ownership, neue Produkte und neue Tarife)

## Ertragslage 2011 Zahlen – Wachstum

Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	2009	2010	2011	2012e *
Umsatzerlöse	98,7	98,3	84,5	79,8
davon Geschäftskunden	48,2	44,8	41,6	40,9
davon Wiederverkäufer	34,4	38,7	30,6	28,5
davon New Business	16,1	14,8	12,3	10,5
Rohertrag	22,7	22,9	24,6	23,3
EBITDA	4,9	4,9	7,1	7,0
in %	5,0%	5,0%	8,3%	8,8%
EBIT	-2,2	1,5	3,1	3,9
Konzernergebnis	-2,2	0,1	1,1	2,0
Ergebnis je Aktie	0,31	0,03	0,29	0,52
Bilanzsumme	52,7	48,8	45,4	n/a
Eigenkapital	19,6	20,0	21,4	n/a
in % der Bilanzsumme	37%	41%	47%	52%
Nettofinanzverbindlichkeiten	9,9	7,1	3,0	-0,6

\* Zahlen von 2012 basierend auf DZ Bank Research Studie

# Die ecotel Aktie

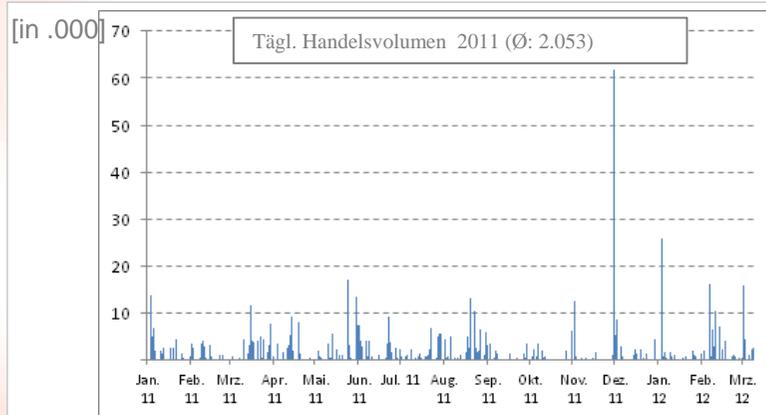
## Kursentwicklung der ecotel Aktie



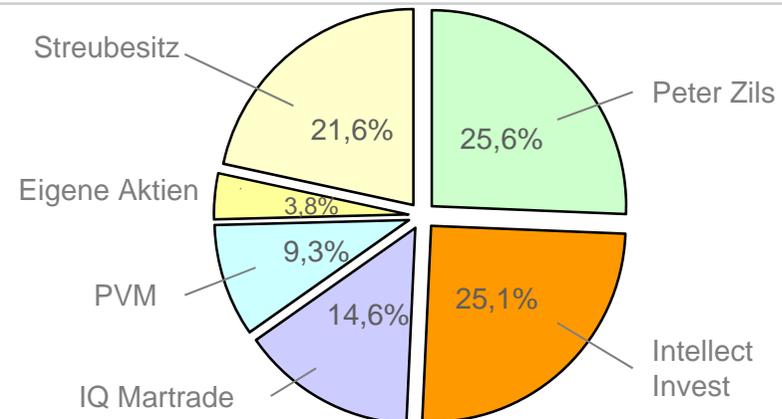
## Die ecotel Aktie

- ▶ **Aktueller Aktienkurs (29.03.): 4,8 EUR**
- ▶ **Marktsegment: Prime Standard**
- ▶ **Ausstehende Aktien: 3,75 Mio.**
- ▶ **Marktkapitalisierung (29.03.): 18 Mio. EUR**
- ▶ **Designated Sponsor: Close Brothers Seydler**

## Handelsvolumen



## Aktionärsstruktur



## Investment Case

- ▶ Prognose Umsatz 2012: 80 - 90 Mio. EUR (weniger Wholesale)
- ▶ Prognose EBITDA 2012: 6,0 – 7,0 Mio. EUR
- ▶ Reduktion der Nettofinanzverbindlichkeiten auf Null Ende 2012
- ▶ Bis 2015 dreistelliges Umsatzziel (Mio. EUR)
- ▶ Steigerung der EBITDA Marge von aktuell 8% in 2011 auf 10% bis 2013
- ▶ Aktienrückkauf Programm für 2012 geplant

# Kontakt



**ecotel communication ag**

Prinzenallee 11  
D-40549 Düsseldorf

Tel.: +49(0)211-55 007 702  
Fax.: +49(0)211-55 007 5702  
Mobil: +49(0)1577 8010 702

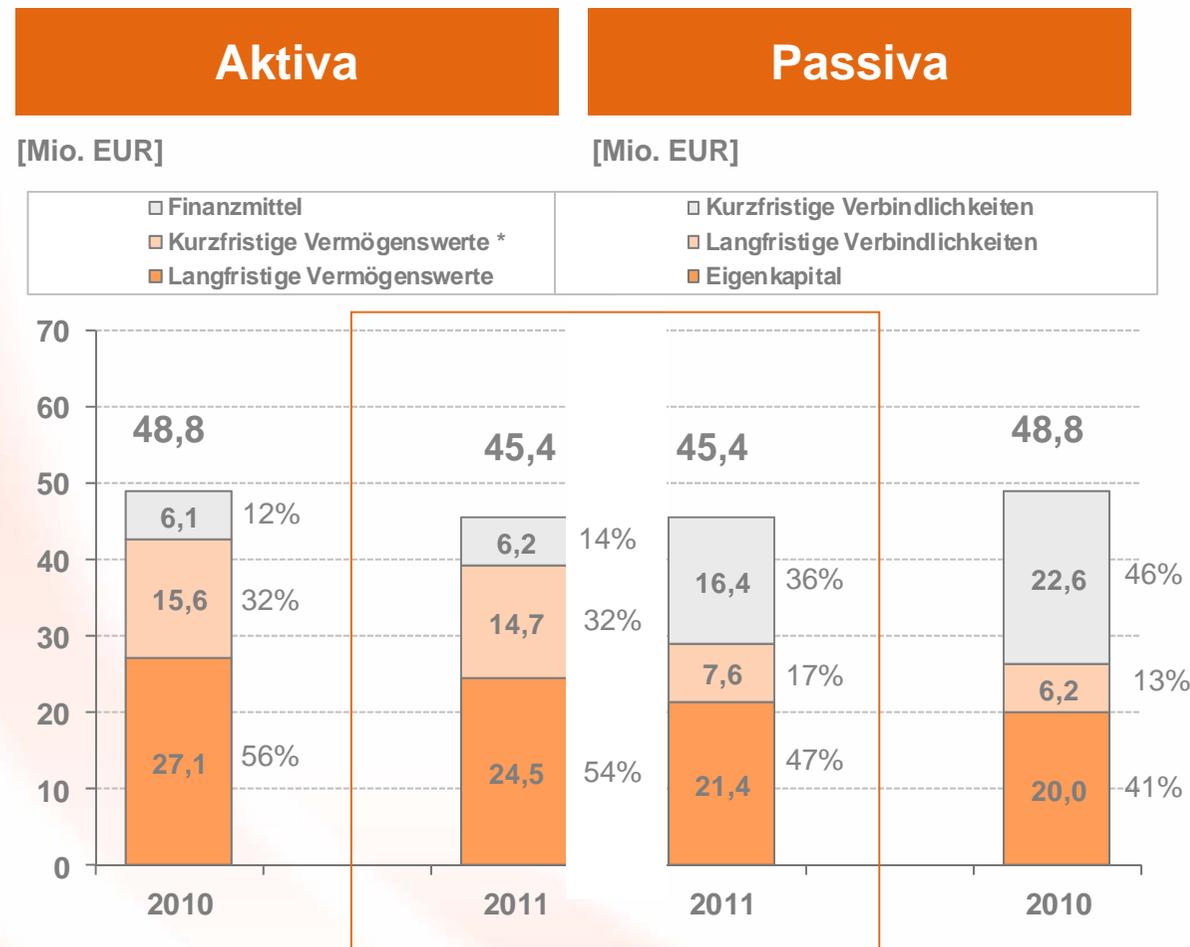
mailto: [bernhard.seidl@ecotel.de](mailto:bernhard.seidl@ecotel.de)  
[www.ecotel.de](http://www.ecotel.de)

**Bernhard Seidl**  
Chief Financial Officer



**Back-up**

# Vermögenslage 2011 – Eigenkapitalquote von 47%



- ▶ Rückgang der Bilanzsumme um 7% durch Abschreibungen
- ▶ Goodwill beträgt 11,8 Mio. EUR
- ▶ Abschreibung des Kundenstamms auf 3,1 Mio. EUR
- ▶ Erhöhung der Eigenkapitalquote von 41% auf 47%
- ▶ Weiterer Abbau der Nettoverschuldung von 7,1 Mio. EUR auf 3,0 Mio. EUR

\* Kurzfristige Vermögenswerte ohne Finanzmittel

# Finanzlage 2011 – Operating Cash Flow stabil

[Mio. Euro]

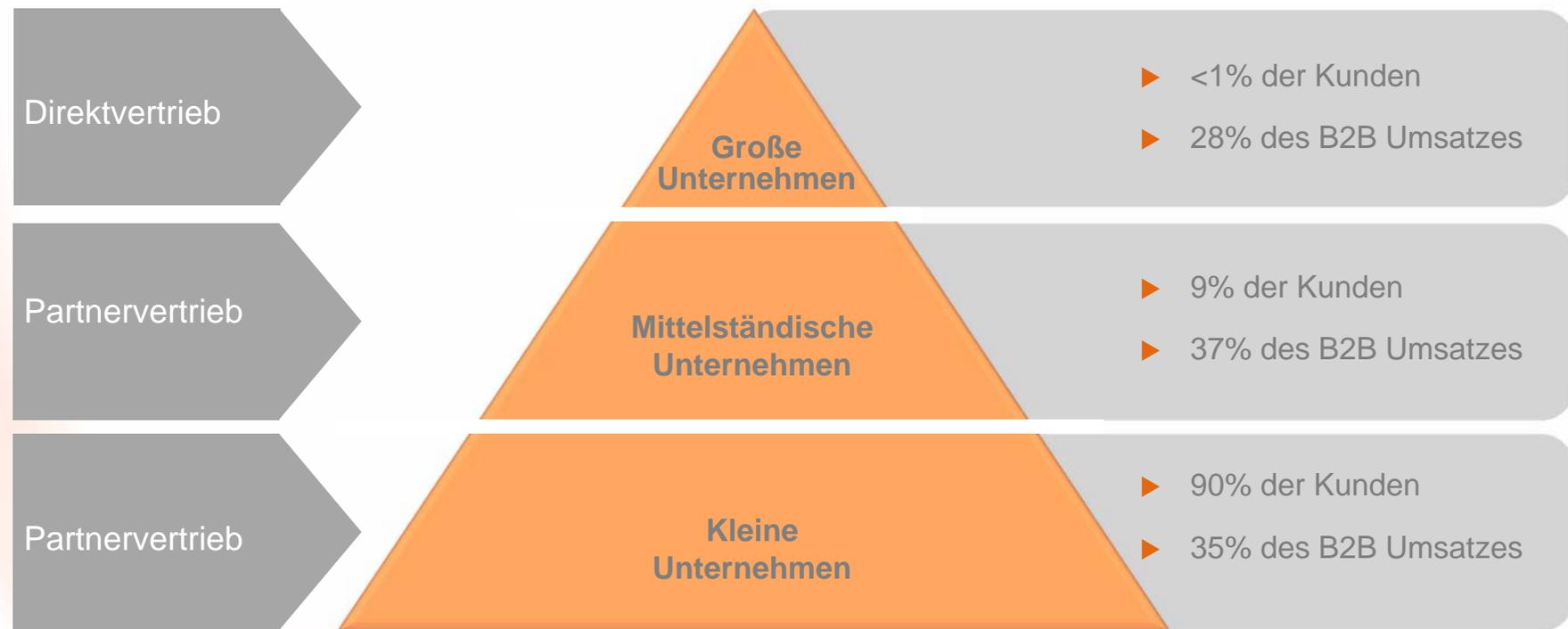
Wesentliche Daten zum Cashflow	2009	2010	2011	2012e *
Finanzmittelfonds zum 01.01	3,5	7,1	6,1	5,9
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	6,1	5,3	6,3	5,9
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-3,6	-1,8	-1,6	-1,7
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	1,1	-4,5	-4,5	-3,0
Finanzmittelfonds zum 31.12.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

- ▶ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit 2011 > 6 Mio. EUR
- ▶ Cashflow in Investitionen in 2011 von - 1,6 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 Cashflow und der geringeren Tilgung ab 2012 wird eine Erhöhung der Finanzmittelbestände erwartet

## Peer to Peer Vergleich – Kennzahlen 9M 2011

[Mio. Euro]	ecotel	Drillisch	QSC	Versatel	United Internet	freenet
Umsatz (9M 2011)	62,0	247	355,2	471,7	1.537,1	2.375,3
EBITDA (9M 2011)	5,3	38,7	60,6	113,5	285,9	246,5
in % vom Umsatz	8,5%	15,7%	17,1%	24,1%	18,6%	10,4%
Bilanzsumme (30.09.)	45,2	378,4	382,8	701,3	1.214,7	2.446,8
Eigenkapitalquote (30.09.)	47,6%	43,2%	49,7%	14,3%	16,5%	45,4%
Nettofinanzverbindlichkeiten	1,4	134,9	38,9	341,1	466,1	575,2
als Faktor vom extrapol. 9M EBITDA	0,3	2,6	0,5	2,3	1,2	1,8
Investitionen (9M 2011)	1,1	2,0	25,9	50,7	31,9	15,2
in % vom Umsatz 9M	1,8%	0,8%	7,3%	10,7%	2,1%	0,6%
Free Cashflow (9M 2011)	3,6	-56,8	35,0	26,0	173,6	184,3
Marktkapitalisierung (30.09.)	18,8	393,1	282,8	308,0	2.736,9	1.126,9
EV/EBITDA (extrapol.) *	2,9	10,2	4,0	2,3	8,4	5,2

## Die Vertriebsstruktur ist effektiv aufgestellt



- ▶ ~ 500 Vertriebspartner
- ▶ ~ 25 Vertriebsmitarbeiter im Direktvertrieb, Telesales und Partnervertrieb

# Produktweiterungsstrategie

- ▶ 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)

