



# Investorenkonferenz 2017

21. Dezember 2017

**Holger Hommes**

CFO / Prokurist



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 communication 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)

# Geschäftsmodell



# Zahlen, Daten, Fakten



**> 50.000**  
Kunden

100 Large Enterprise

2.000 Medium Enterprise

16.000 SME \*

32.000 SOHO \*\*



**Bundesweiter**  
Vertrieb

450 Vertriebspartner

30 FTEs

Onlinevertrieb  
(easybell)



**> 10.000**  
Daten-  
Anschlüsse

> 10.000 xDSL

1.900 ethernet



**> 80.000**  
Sprach-  
Anschlüsse

56.500 All-IP

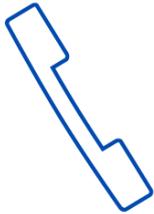
24.500 ISDN

\* Small Medium Enterprises (> 5 FTE) / \*\* Small Office - Home Office (1-5 FTE)

# Unsere B2B Kunden

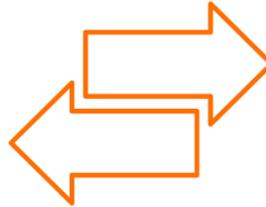


## All-IP / ISDN



- ▶ SIP-Account, SIP-Trunk
- ▶ PMX auf NGN-Basis
- ▶ Vollanschluss (ISDN +DSL)
- ▶ ISDN-Emulation mit IP-Trägerleitung inkl. QoS
- ▶ Nationale und internationale Servicerufnummern

## VPN / Ethernet



- ▶ ADSL, VDSL, SDSL
- ▶ Ethernet (Kupfer oder Glasfaser)
- ▶ Sichere Unternehmensvernetzung via MPLS- und IP-VPN

## Housing / Hosting

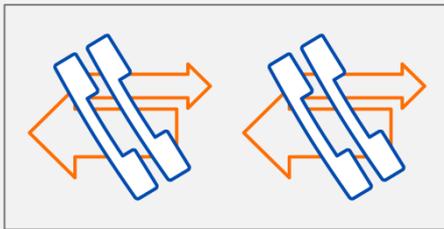


- ▶ Housing von Kundenservern
- ▶ Hosting von Shared Services im eigenen Rechenzentrum
- ▶ TK-Anlagen-Hosting
- ▶ Cloud-Lösungen

# Unser neues NGN-Portfolio

## NGN ISDN

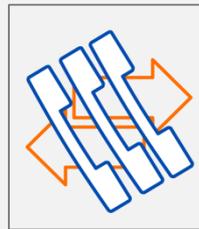
Mehrgeräte- oder Anlagenanschluss



office-flat NGN

voice-direct NGN

Primär-multiplexanschluss



PMX VoIP ready

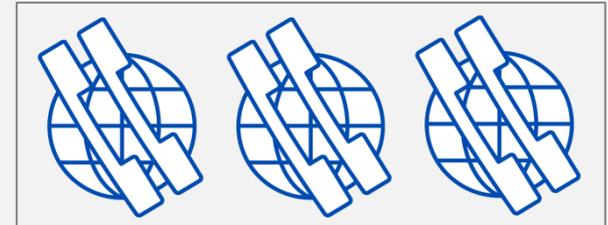
## Natives SIP

Virtueller Mehrgeräteanschluss



sipAccount 2.0

Virtueller Anlagenanschluss



sipTrunk 2.0

sipTrunk Connect 1.0

sipTrunk DDI

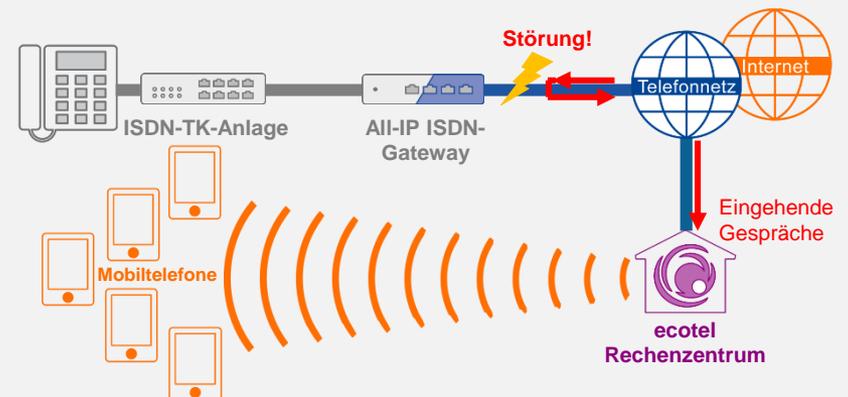
## centrex Premium

- ▶ **Priorisierung** des Sprachverkehrs (QoS) auf der ecotel Datenleitung
- ▶ **Hohe Flexibilität** durch Anpassung an jede Unternehmensgröße
- ▶ **Optimal** auf die geschäftstypischen Funktionen abgestimmt
- ▶ **Höchster Komfort** durch den ecotel **Full-Managed-Service** (Premium Service)

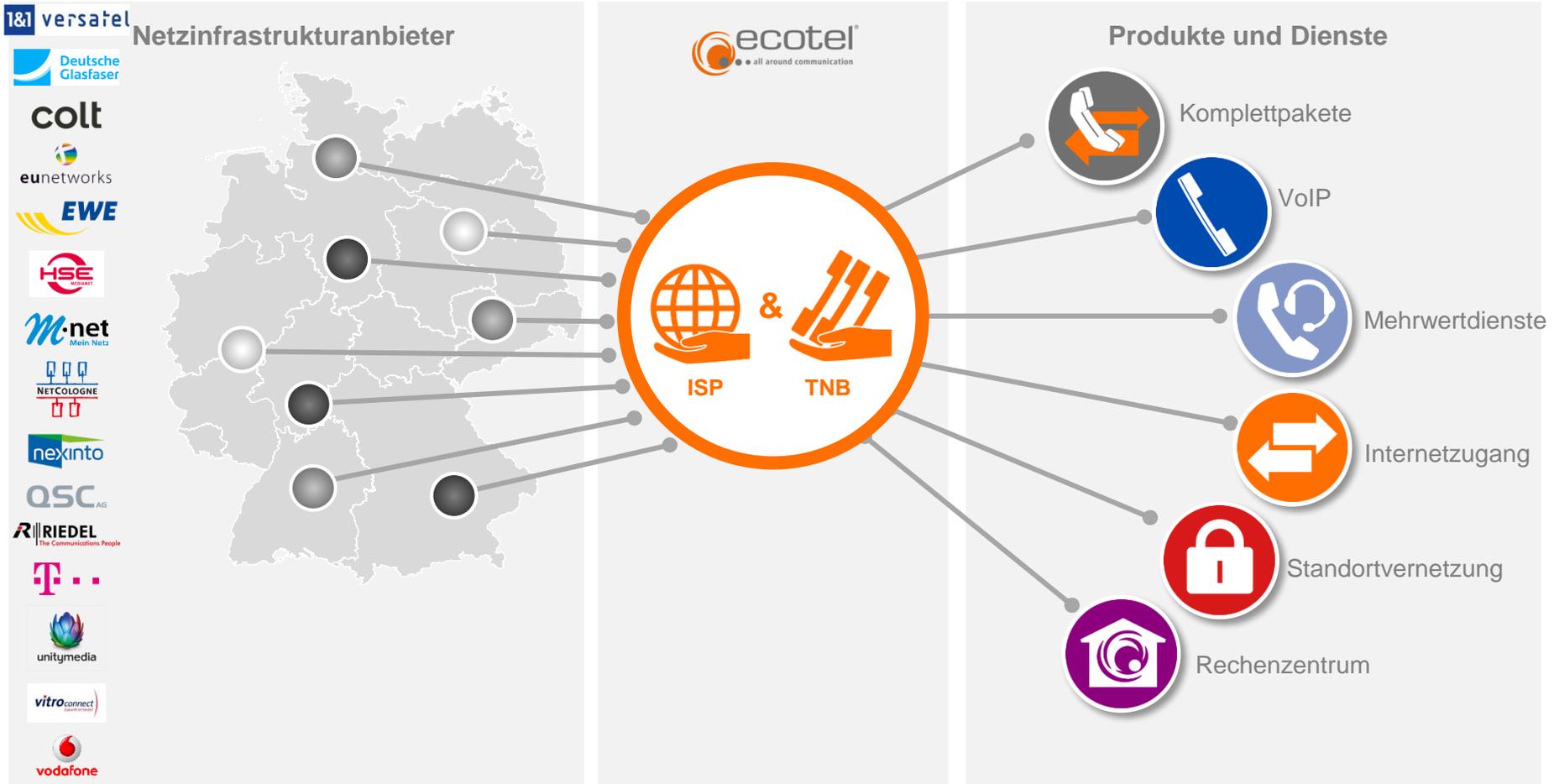


## ecotel @once

- ▶ Nahtlose **automatische Erreichbarkeit** im Störfall
- ▶ Nebenstellen- bzw. rufnummernindividuelle **Umleitungen**



# Multi-Carrier Strategie



# ISDN / All-IP Transformation



1998

2017

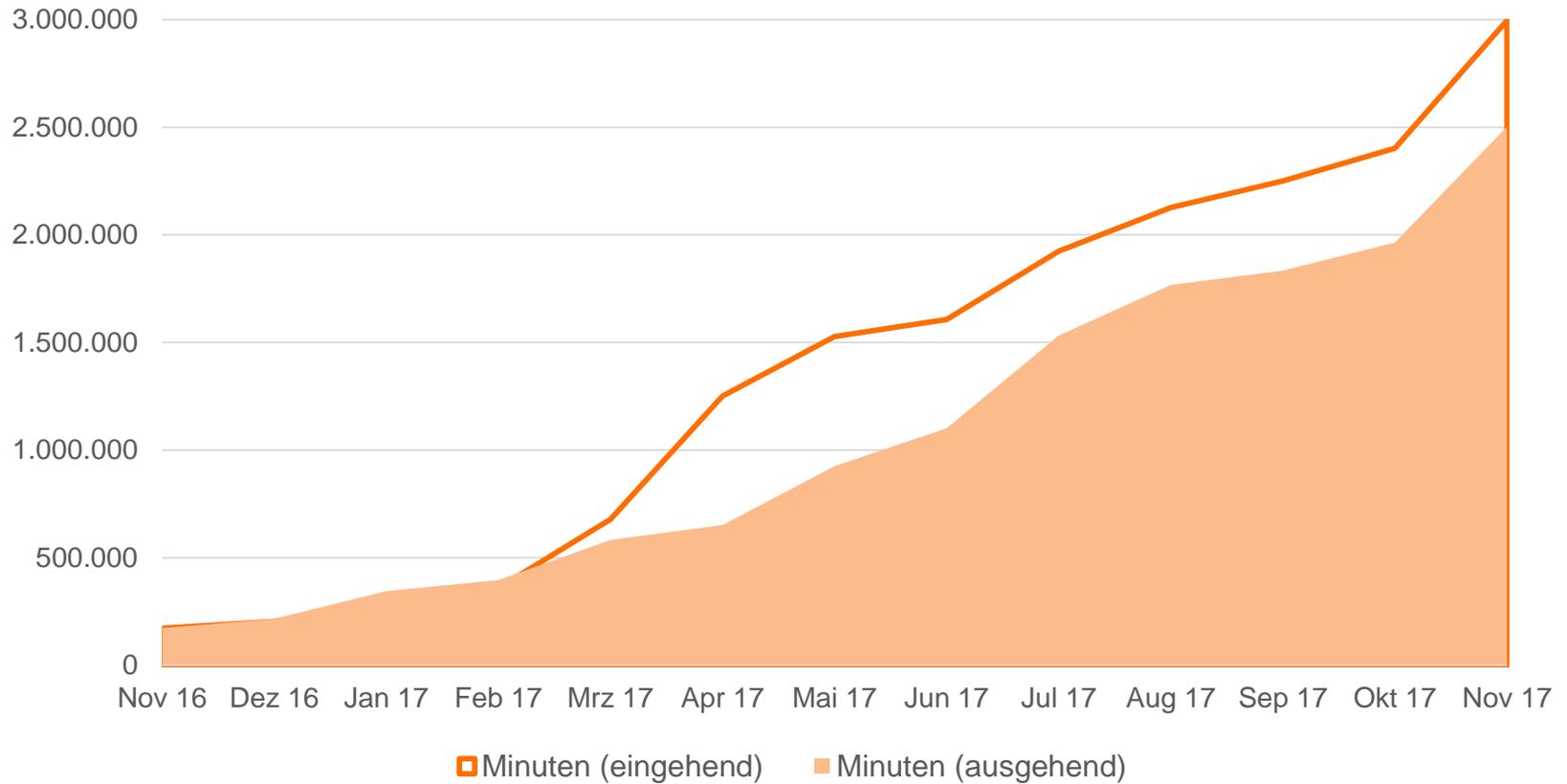
## Reseller

### Vermittlung von Vorleistungsprodukten

- Preselection
- DTAG-Anschlüsse (ASÜ)
- Dial-In
- Mehrwertdienste
- Mietleitungen
- xDSL
- Vollanschlüsse
- NGN 1.0

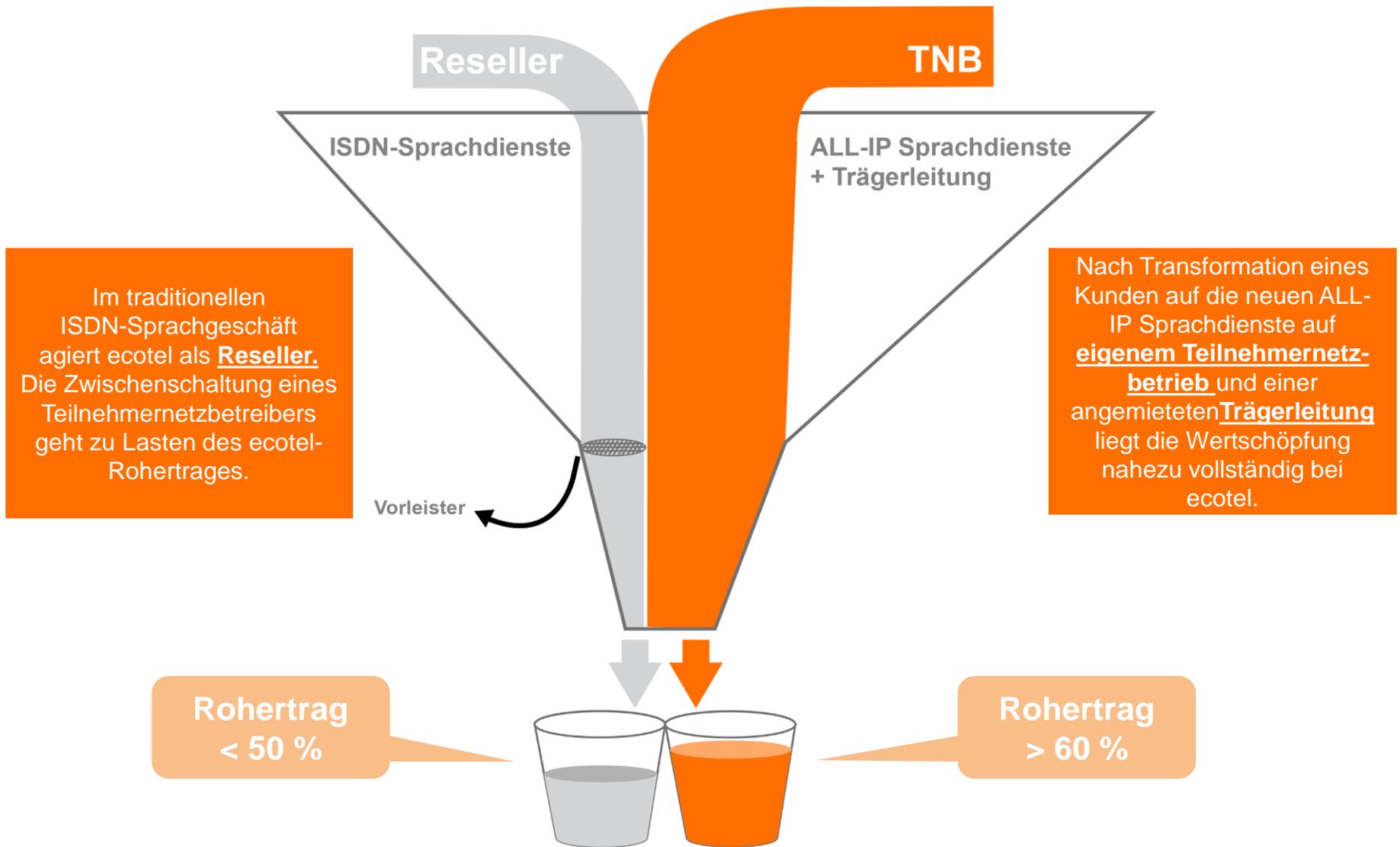


# Minutenentwicklung im TNB-Betrieb



# Rohertragsentwicklung [Sprachdienste]

## Transformation ISDN zu ALL-IP



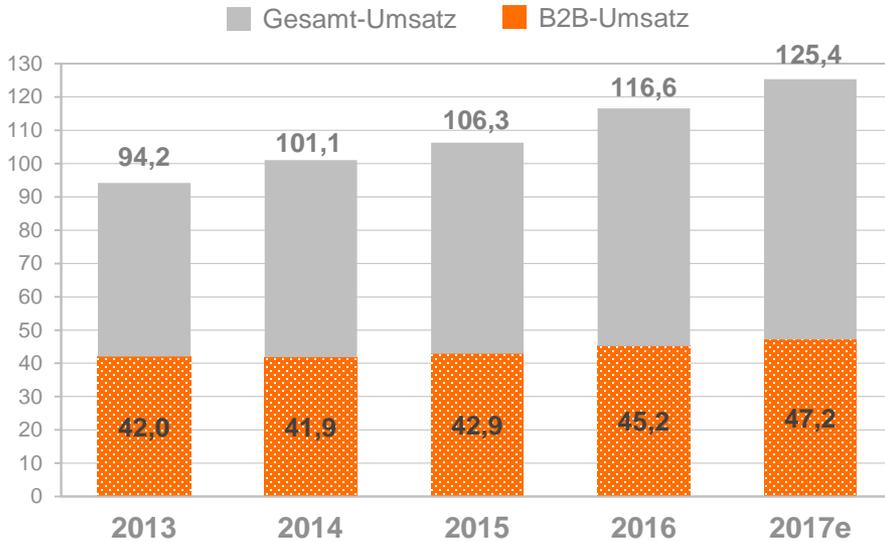
# Kennzahlen & Segmente



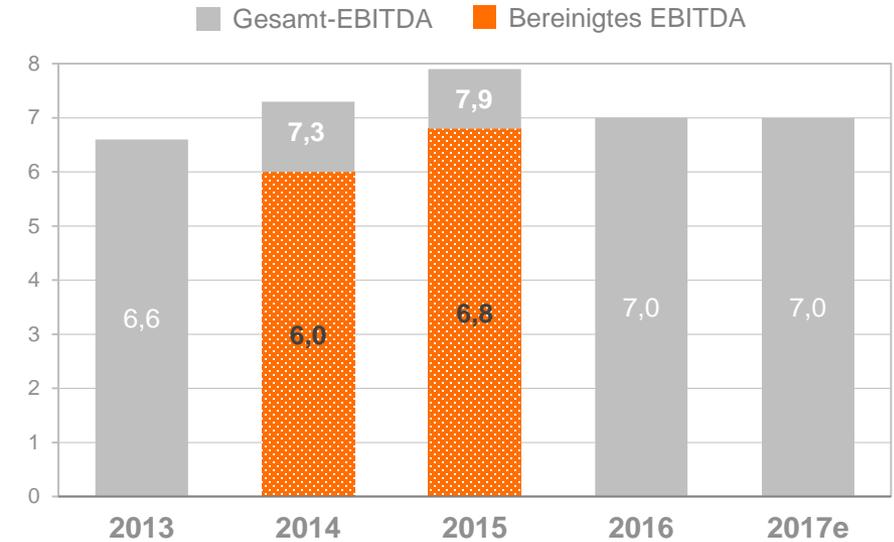
Kundenfokus	Fokus liegt klar auf dem Geschäftskundensegment mit Kunden > 50 FTE				
Segment	Geschäftskunden	New Business		Wholesale	
Marken					
Anteil am Segment	100%	51%	100%	100%	33%
Umsatz *	47,2	15,2	1,8	61,2	5,1
Rohhertrag *	24,9	5,5	0,7	0,4	3,6
EBITDA *	4,1	2,9	0,2	-0,2	1,3

\* 2017e

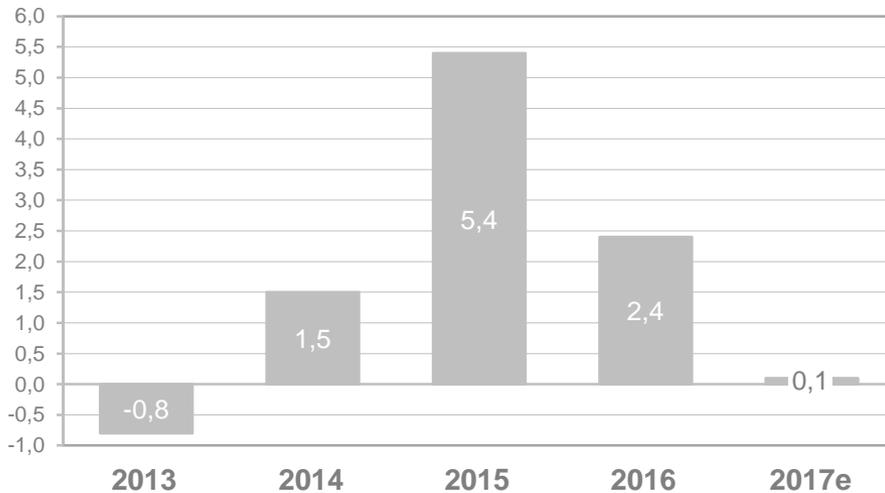
## Umsatz in Mio. EUR



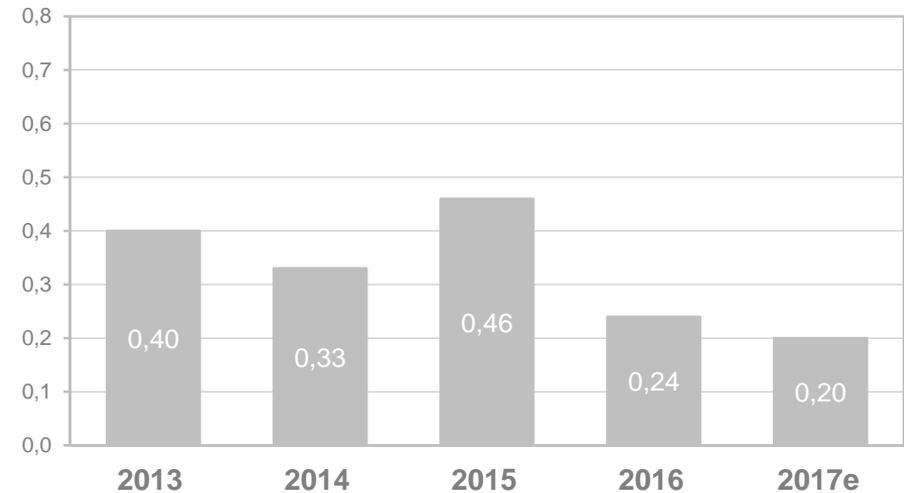
## EBITDA in Mio. EUR



## FCF in Mio. EUR



## EPS in EUR



# ecotel Konzern 9M 2017 Zahlen

Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	1-9 / 2015	1-9 / 2016	1-9 / 2017
Umsatzerlöse	74,0	90,4	95,6
davon Geschäftskunden	31,8	33,8	35,2
davon Wiederverkäufer	29,0	44,0	47,6
davon New Business	13,2	12,6	12,8
Rohertrag	20,7	21,3	21,9
davon Geschäftskunden	15,3	16,3	16,6
davon Wiederverkäufer	0,3	0,2	0,3
davon New Business	5,1	4,8	4,9
EBITDA	6,3	5,1	5,2
earnings per share (EUR)	0,36	0,17	0,10
Free Cash-Flow	4,3	1,7	-0,4
davon Investitionen	-1,6	-2,4	-4,1
Nettofinanzvermögen	1,6	2,8	1,6
Mitarbeiter	208	221	229

Wachstum im B2B-Geschäft, trotz ISDN / All-IP Transformation

Der Rohertrag [Brutto Geldeingang] steigt

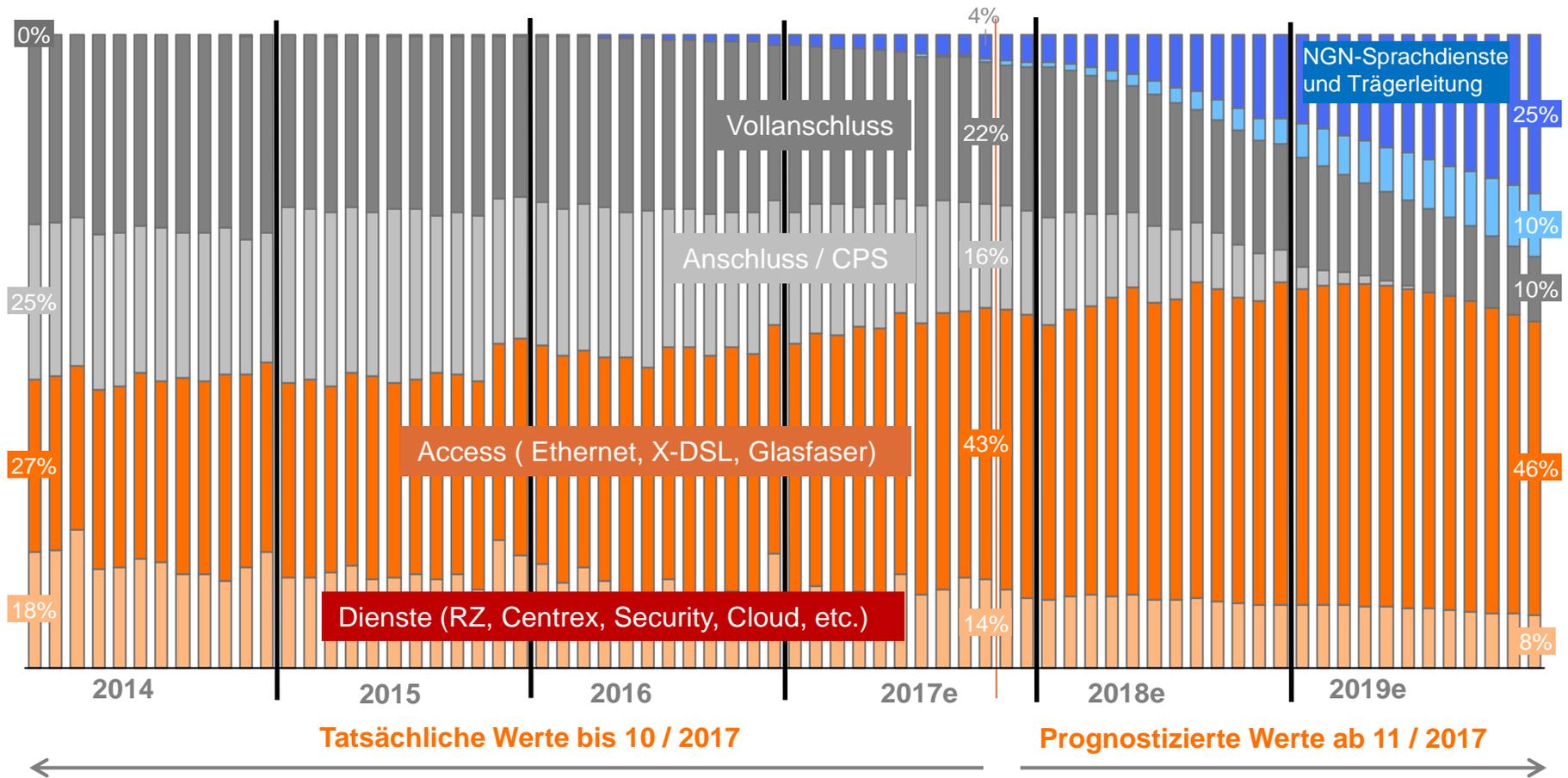
Investitionen in Personal, Prozesse, Systeme belasten das Ergebnis temporär

Investitionen in kundenindividuelle Routerkomponenten belasten FCF (Großprojekte und Transformation)

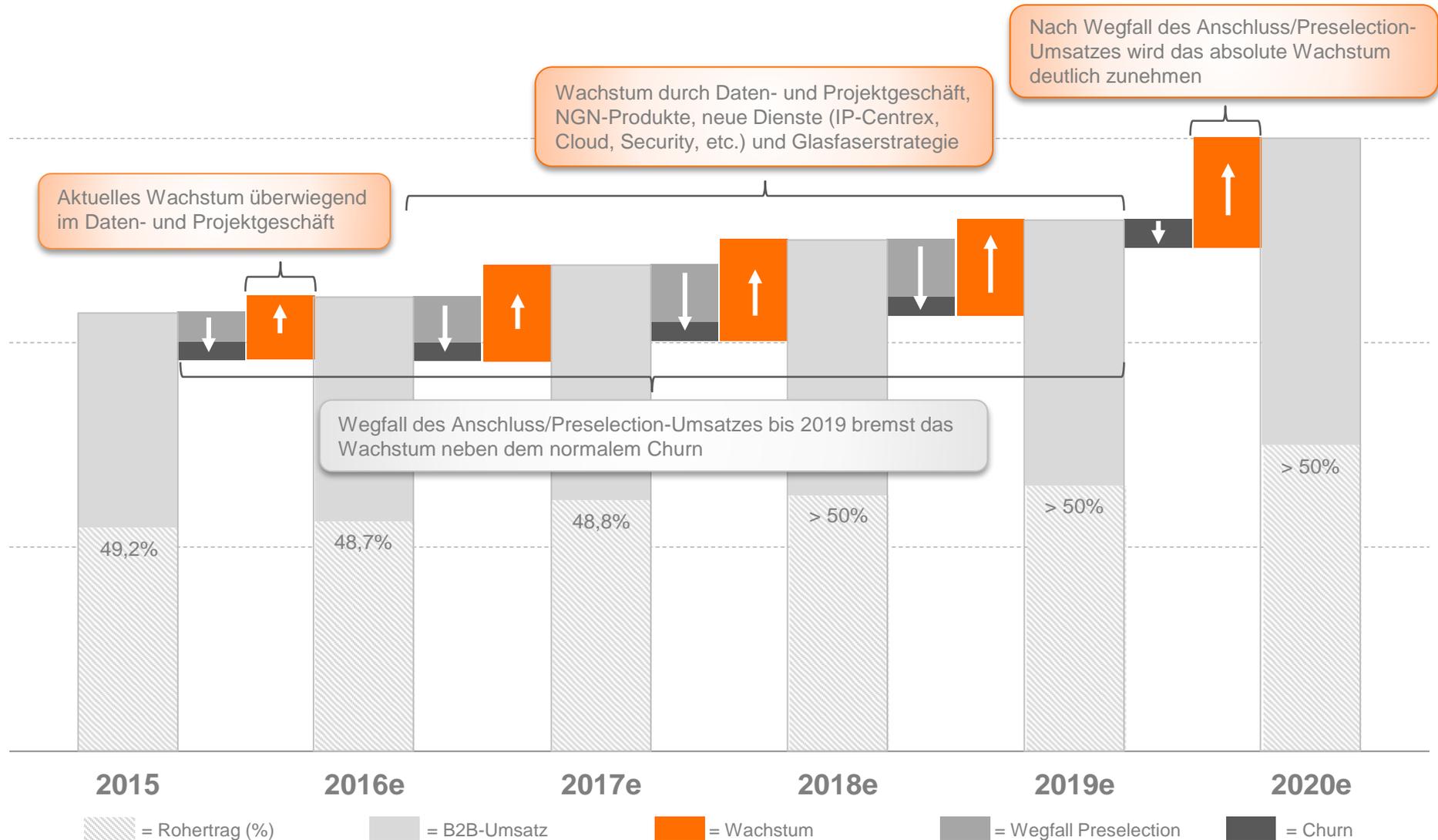
Nettofinanzvermögen wird für Wachstumsinvestitionen verwendet

# B2B-Umsatz- und Rohertragsentwicklung

## Umsatzmix B2B der Jahre 2014-2019



# Nachhaltiges Wachstum im B2B-Segment \*



\* Qualitative Darstellung

**Nachhaltigkeit**



Erwartungen aller Anspruchsgruppen (Stakeholder) müssen berücksichtigt werden

## ecotel

- ▶ Zukunftsfähigkeit
- ▶ Investitionen in neue Wachstumsfelder (All-IP Transformation, Glasfaserstrategie)
- ▶ Investitionen in leistungsstarke Kundenrouter
- ▶ Weiterer Ausbau des eigenen TNB-Betriebs
- ▶ Finanzierung von Großprojekten
- ▶ Verbesserung und Ausbau der Infrastruktur

## Mitarbeiter / Kunden / Vertriebspartner

- ▶ Sicherung der Arbeitsplätze & Zukunftsperspektiven
- ▶ Bereitstellung notwendiger Personalressourcen (Anzahl & Qualifikation)
- ▶ Entwicklung innovativer & attraktiver Produkte
- ▶ Weiterentwicklung der Services & Prozesse zur Verbesserung der Kunden- und Partnerzufriedenheit

## Fremdkapitalgeber

- ▶ Solide Bilanzstruktur zur Einhaltung der vereinbarten Covenants
- ▶ Bedienung der Kapitaldienste (Zins & Tilgung)

## Aktionäre

- ▶ Transparenz
- ▶ Vertrauen in die Prognosen
- ▶ Kurssteigerung
- ▶ planbare und attraktive Aktionärsvergütung

## Nachhaltige Unternehmensführung

### Nachhaltige Finanzstrategie

- ▶ Die zur Verfügung stehenden Mittel werden zur Bedienung der Erwartungen aller Anspruchsgruppen verwendet
- ▶ Die finanzielle Stabilität wird nicht gefährdet

#### ecotel

Wachstumsabhängige Investitionen in 2017/18:

- ▶ Leistungsstarke Kundenrouter und Projektfinanzierungen: Mind. **3 Mio. €**
- ▶ Infrastruktur und Sicherheitstechnik: Mind. **2 Mio. €**
- ▶ All-IP-Transformation: Mind. **2 Mio. €**
- ▶ Liquiditätsreserve inkl. Kreditlinie: Mind. **5 Mio. €**

#### Mitarbeiter / Kunden / Vertriebspartner

- ▶ Investitionen in Partner- und Kundenportale sowie in Prozessoptimierungen und IT-Systeme
- ▶ Wachstumsbedingter Ausbau von Personalressourcen
- ▶ Attraktive Vergütung für Vertriebspartner und Mitarbeiter

#### Fremdkapitalgeber

Stabile Bilanzkennzahlen:

- ▶ Nettofinanzvermögen
- ▶ EBITDA / Umsatz > 5 %
- ▶ Eigenkapitalquote > 45 %
- ▶ Kapitaldienst (Zins & Tilgung) in 2017/18: **3,0 - 3,5 Mio. €**

#### Aktionäre

- ▶ Transparentes Kapitalmarkt-Reporting
- ▶ Realistische Prognosen
- ▶ Dividendenfähigkeit
- ▶ **Ziele bis 2019:**
  - **FCF\* > 1 € / Aktie**
  - Dividendenpolitik: Mind. **50% vom EPS\*\***
- ▶ Nachhaltiges profitables Wachstum im B2B – Bereich

\* Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit / \*\* Entsprechende Gremienbeschlüsse vorausgesetzt

## Kursentwicklung der ecotel Aktie

Index (100%)



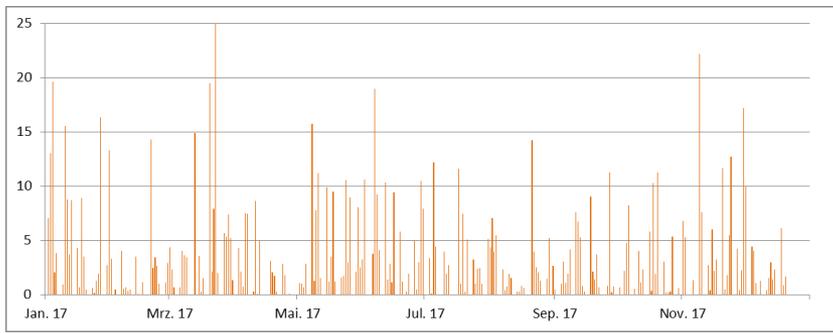
## Die ecotel Aktie

- ▶ Aktueller Aktienkurs (20.12.2017): 11,48 EUR
- ▶ Marktsegment: Prime Standard
- ▶ Ausstehende Aktien: 3,51 Mio.
- ▶ Marktkapitalisierung (20.12.2017): 40,3 Mio. EUR
- ▶ Designated Sponsor:  
Oddo Seydler Bank AG  
ab 1.1.2018: Lang & Schwarz Broker GmbH

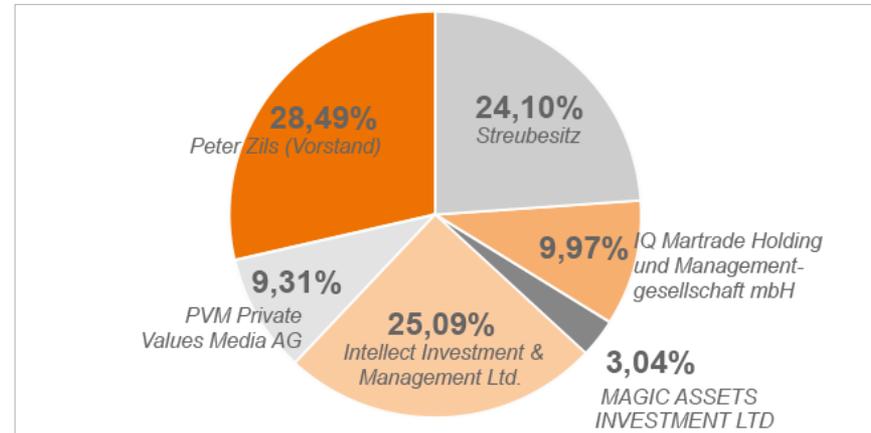
## Handelsvolumen

[in .000]

Ø 3.951



## Aktionärsstruktur





**Der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt,  
der andere packt sie kräftig an und handelt.**

(Dante Alighieri)



