

# Zwischenbericht zum 3. Quartal 2006 der ecotel communication ag



**Hinweis:**

Der vorliegende Zwischenbericht zum 30.09.2006 spiegelt den von der ecotel communication ag eigenständig erstellten Abschluss nach HGB wider. Die Umstellung der Rechnungslegung auf die international geltenden Standards IFRS soll in 2007 erfolgen. Um möglichst frühzeitig ein hohes Maß an Transparenz zu gewährleisten, entsprechen wir bereits heute weitgehend den Publizitätsstandards international gelisteter Unternehmen.

# Vorwort des Vorstandes

Sehr verehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

auch im dritten Quartal 2006 ist es der ecotel communication ag gelungen, den rasanten und profitablen Wachstumskurs fortzusetzen. Während der Umsatz im Berichtszeitraum um 86% auf 15,8 Millionen Euro gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum gesteigert werden konnte, lag der Rohertrag mit 4,6 Millionen Euro um 68% höher als im dritten Quartal 2005. Das EBIT konnte demzufolge auf 1,2 Millionen Euro gesteigert werden und verbesserte sich damit um 390% gegenüber dem Vorjahresquartal bzw. um 37% gegenüber dem zweiten Quartal 2006.

In den ersten neun Monaten 2006 wurde insgesamt ein Umsatz von 46,5 Millionen Euro und ein EBIT von 3,2 Millionen erwirtschaftet. Das EBIT stieg somit um 63% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Möglich wurden diese Steigerungsraten des Ergebnisses hauptsächlich durch bessere Einkaufskonditionen insbesondere im Geschäftskundensegment, da durch die erfolgreiche Integration der DSLCOMP Communications GmbH innerhalb kürzester Zeit Kostenoptimierungsmaßnahmen umgesetzt werden konnten.

Der wesentliche Wettbewerbsvorteil unserer strategischen Ausrichtung liegt weiterhin in den Synergiepotenzialen, die sich durch die Zusammenführung von Endkunden- und Wiederverkäufergeschäft realisieren lassen.

Darüber hinaus nutzen unsere Kunden - kleine und mittelständische Unternehmen - zunehmend die von uns seit Anfang dieses Jahres angebotenen Komplettpakete, bestehend aus Direktanschlüssen, Sprach- und Datendiensten und erhalten damit sämtliche Festnetzdienste von ecotel aus einer Hand. So werden derzeit im Rahmen von Cross-Selling-Maßnahmen monatlich ca. 3% unserer Kundenbasis von 35.000 Geschäftskunden auf diese Komplettpakete umgestellt. ecotel profitiert dadurch von erhöhten Durchschnittsumsätzen pro Kunde und einer stärkeren Kundenbindung.

Mit der Übernahme von 51% der Anteile an der toBEmobile GmbH hat ecotel den ersten Schritt zum Einstieg in den Mobilfunkmarkt vollzogen. Für Anfang des kommenden Jahres ist die Einführung von Mobilfunkprodukten für Geschäftskunden geplant, um damit ein vollständiges Portfolio aus Festnetz und Mobilfunk anbieten zu können. Durch die Übernahme der /bin/done digital solutions GmbH wurde die Grundlage zur IT-Integration von Produkterweiterungen wie zum Beispiel Mobilfunklösungen in die existierende ecotel Plattform geschaffen.

Auch das Wiederverkäufergeschäft trägt substantiell zum Unternehmenserfolg bei. Das erst im August 2005 neu geschaffene Wholesale-Geschäft (netzübergreifender Handel mit Telefonminuten) erwirtschaftet bereits nach nur einem Jahr einen Rohertrag, der nicht nur die Selbstkosten deckt, sondern die Investitionskosten der eigenen Vermittlungstechnik amortisiert. Zudem trägt das Wiederverkäufergeschäft erheblich zur Verbesserung der Einkaufsbedingungen für Geschäftskundenprodukte bei.

Auf Basis der bisherigen Geschäftsentwicklung gehen wir davon aus, dass wir die für 2006 angekündigte Verdopplung unseres EBIT auf 4,4 Millionen Euro sicher erreichen werden. Darüber hinaus zeichnet sich ab, dass sich die strategische Ausrichtung der ecotel in einem hart umkämpften Wettbewerbsumfeld als erfolgreich darstellt. Insofern sehen wir die ecotel communication ag auch im Jahr 2007 auf einem profitablen Wachstumskurs.

Düsseldorf im November 2006



Bernhard Seidl (CFO)



Peter Zils (CEO)



Achim Theis (CSO)

# Geschäftsverlauf

Im dritten Quartal hat ecotel die Umsätze gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 86% auf 15,8 Millionen Euro gesteigert. In den ersten neun Monaten erhöhte sich somit der Umsatz auf 46,5 Millionen Euro und stieg um 90% im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum. Gegenüber dem zweiten Quartal 2006 konnte der Umsatz trotz des traditionell schwächeren Sommergeschäfts und der Konzentration auf Cross-Selling-Maßnahmen, die wiederum erst im Jahr 2007 umsatzwirksam werden, leicht gesteigert werden.

Geschäftskundenlösungen bleiben mit 68% Anteil an den Gesamterlösen und 91% Anteil am Gesamtrohertrag das wichtigste Geschäftsfeld der ecotel. Der Umsatz konnte in diesem Segment gegenüber dem Vergleichsquarter des Vorjahres um 34% auf 10,7 Millionen Euro gesteigert werden, der Rohertrag erhöhte sich gleichzeitig um 55% auf 4,2 Millionen Euro. Die Verbesserung des Rohertrages um 5% gegenüber dem zweiten Quartal 2006 wurde hauptsächlich durch optimierte Einkaufsbedingungen aufgrund von Skaleneffekten erreicht.

Wiederverkäuferlösungen erreichten im dritten Quartal mit 5 Millionen Euro 32% der Gesamterlöse und mit 0,4 Millionen Euro 9% des Rohertrags. Gegenüber dem zweiten Quartal 2006 konnte der Rohertrag durch verbessertes Einkaufsmanagement um 93% auf 0,4 Millionen Euro gesteigert werden. Als Folge dieser erfreulichen Entwicklung deckt das Wiederverkäufergeschäft nach nur einem Jahr seit Aufbau dieses Segments seine eigenen Kosten. Daneben trägt es zu einer erheblichen Verbesserung der Einkaufsbedingungen für die Geschäftskundenprodukte bei.

Der Gesamtrohertrag erhöhte sich im dritten Quartal um 68% auf 4,6 Millionen Euro verglichen mit dem Vergleichsquarter des Vorjahres und um 10% gegenüber dem zweiten Quartal 2006. Die Gesamtrohertragsmarge stieg gegenüber dem zweiten Quartal 2006 von 27% auf 29%.

In der Folge höherer Rohertragsmargen, nahezu konstanter Personalkosten und sonstiger Aufwendungen haben sich die Ergebnisse gegenüber den Vorperioden signifikant verbessert. Das EBIT erreichte 1,2 Millionen Euro und stieg somit um 390% gegenüber dem Vorjahresquarter bzw. um 37% gegenüber dem zweiten Quartal 2006. In den ersten neun Monaten betrug das EBIT somit 3,2 Millionen Euro nach 2,0 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2006. Die EBIT Marge konnte im dritten Quartal auf 7,8% gesteigert werden nach 6,3% im ersten Halbjahr 2006.

Im Rahmen der Übernahme von 51% der Anteile an der toBEmobile GmbH sowie von 100% der Anteile der /bin/done digital solutions GmbH wurden Investitionen in Höhe von 0,9 Millionen Euro getätigt. Zur Durchführung der Akquisitionen sind außerordentliche Aufwendungen von 0,1 Millionen Euro entstanden. Die liquiden Mittel betragen trotz durchgeführter Akquisitionen sowie weiterer Investitionen in Höhe von 0,2 Millionen Euro nahezu unverändert 8,8 Millionen Euro. Die Zahl der Mitarbeiter blieb im Vergleich zum zweiten Quartal 2006 mit 110 konstant.

# Ausblick

Der Rohmargenanstieg im Geschäftskundensegment wird im vierten Quartal 2006 voraussichtlich weiter anhalten. Möglich wird dies durch den Einsatz eigener zentraler Vermittlungstechnik, welche uns die Möglichkeit eröffnet, die Kostenbasis durch Auswahl der leistungsfähigsten und kostengünstigsten Netzbetreiber noch weiter zu optimieren.

Der attraktive Kundenstamm soll sowohl durch organisches Wachstum wie auch durch weitere gezielte Akquisitionen und Beteiligungen an ausgewählten Unternehmen aus der Telekommunikations- oder IT-Branche ausgeweitet werden. Ziel ist es, die Zahl der Geschäftskunden von derzeit 35.000 auf deutlich über 40.000 im kommenden Jahr zu steigern.

ecotel hat sich mittlerweile als so genannter "Vollsortimenter" etabliert. Damit können Geschäftskunden umfassende Lösungen basierend auf der Bündelung von Anschlüssen, Sprach- und Datendiensten angeboten werden. Für Anfang des kommenden Jahres ist darüber hinaus die Einführung von Mobilfunkprodukten für Geschäftskunden geplant, um diesen ein vollständiges Portfolio aus Festnetz und Mobilfunk anzubieten. Mit unserer Produkterweiterungsstrategie wollen wir den Anteil am Telekommunikations-Budget unserer Bestandskunden von gegenwärtig 1.200 Euro Jahresumsatz auf mittelfristig bis zu 3.000 Euro Umsatz ausweiten.

Nachdem das Wiederverkäufergeschäft bereits nach nur einem Jahr profitabel läuft, verfolgen wir das Ziel, den Rohertrag im kommenden Jahr zu verdoppeln und durch Größenskalierung die Einkaufskonditionen für Geschäftskundenprodukte weiter zu verbessern.

Wir gehen davon aus, dass wir die für 2006 angekündigte Verdopplung unseres EBIT auf 4,4 Millionen Euro sicher erreichen werden. Für 2007 planen wir ein EBIT Wachstum von 50% und ein Umsatzwachstum von 40%. Dies soll insbesondere durch den Verkauf von Bündelprodukten im Bestandsgeschäft sowie aus der Vermarktung neuer Produkte wie zum Beispiel Mobilfunk erreicht werden. Außerdem werden strategische Akquisitionen intensiv weiter verfolgt, um unsere Positionierung im Nischenmarkt für kleine und mittelständische Unternehmen weiter auszubauen.

Der Wechsel in den Prime Standard ist für 2007 geplant. Hierzu wurden bereits die notwendigen Schritte eingeleitet wie zum Beispiel die Umstellung der Rechnungslegung von HGB auf IFRS.

## Segmentinformationen

	3. Quartal 2005 1.7.-30.9.2005 T EUR	3. Quartal 2006 1.7.-30.9.2006 T EUR	1.-3. Quartal 2005 1.1.-30.9.2005 T EUR	1.-3. Quartal 2006 1.1.-30.9.2006 T EUR
Umsatz Geschäftskundenlösungen	8.024,4	10.720,3	23.899,5	32.248,1
Umsatz Wiederverkäuferlösungen	417,6	5.036,0	620,7	14.250,0
<b>Umsatz Gesamt <sup>1)</sup></b>	<b>8.451,7</b>	<b>15.755,6</b>	<b>24.531,6</b>	<b>46.497,4</b>
WE Geschäftskundenlösungen	-5.291,7	-6.491,0	-15.270,2	-20.001,4
WE Wiederverkäuferlösungen	-404,1	-4.622,8	-586,9	-13.338,4
<b>Wareneinsatz Gesamt <sup>2)</sup></b>	<b>-5.695,5</b>	<b>-11.112,7</b>	<b>-15.855,2</b>	<b>-33.334,0</b>
<b>Deckungsbeitrag I (Rohertrag)</b>	<b>2.756,2</b>	<b>4.642,9</b>	<b>8.676,4</b>	<b>13.163,4</b>

<sup>1)</sup> Inklusive Umsatz Sonstige

<sup>2)</sup> Inklusive Wareneinsatz Sonstige

## Gewinn- und Verlustrechnung

	3. Quartal 2005 1.7.-30.9.2005 T EUR	3. Quartal 2006 1.7.-30.9.2006 T EUR	1.-3. Quartal 2005 1.1.-30.9.2005 T EUR	1.-3. Quartal 2006 1.1.-30.9.2006 T EUR
Umsatz	8.451,7	15.755,6	24.531,6	46.497,4
Wareneinsatz	-5.695,5	-11.112,7	-15.855,2	-33.334,0
<b>Deckungsbeitrag I (Rohertrag)</b>	<b>2.756,2</b>	<b>4.642,9</b>	<b>8.676,4</b>	<b>13.163,4</b>
Personalkosten (Gesamt)	-1.024,6	-1.218,9	-2.884,0	-3.582,5
<b>Deckungsbeitrag II</b>	<b>1.731,6</b>	<b>3.424,0</b>	<b>5.792,4</b>	<b>9.580,9</b>
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.366,3	-2.003,0	-3.736,0	-5.927,2
Sonstige betriebliche Erträge	51,3	36,7	129,7	137,8
<b>EBITDA</b>	<b>416,6</b>	<b>1.457,7</b>	<b>2.186,1</b>	<b>3.791,5</b>
Abschreibungen	-103,7	-229,1	-210,0	-563,5
<b>EBIT</b>	<b>312,9</b>	<b>1.228,6</b>	<b>1.976,1</b>	<b>3.228,0</b>
Finanzergebnis	-19,5	34,5	-17,7	92,8
<b>EBT –ordinary</b>	<b>293,4</b>	<b>1.263,1</b>	<b>1.958,4</b>	<b>3.320,8</b>
Außerord. Aufw. (IPO - / Akquisitionskosten)	-132,2	-126,7	-481,1	-1.521,7
Außerord. Aufw. Verschmelzung DSLCOMP <sup>3)</sup>	0,0	0,0	0,0	-7.521,1
Außerord. Erträge	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>EBT</b>	<b>161,2</b>	<b>1.136,4</b>	<b>1.477,3</b>	<b>-5.722,0</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag und sonstige Steuern	15,9	-454,8	-533,4	-721,7
<b>Net Income</b>	<b>177,1</b>	<b>681,6</b>	<b>943,9</b>	<b>-6.443,7</b>

<sup>3)</sup> Die Verschmelzung der DSLCOMP Communications GmbH auf die ecotel communication ag erfolgte am 11.08.2006 beim Amtsgericht Düsseldorf mit Wirkung zum 01.01.2006.

## Bilanz

	Gesamtjahr 2005 1.1.-31.12.2005 T EUR	1.-3. Quartal 2006 1.1.-30.9.2006 T EUR
<b>AKTIVA</b>		
<b>Anlagevermögen</b>	<b>2.077,9</b>	<b>3.738,5</b>
Immaterielle Vermögensgegenstände	302,9	342,8
Sachanlagen	1.075,0	1.543,6
Finanzanlagen	700,0	1.852,1
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>6.383,0</b>	<b>17.053,5</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.212,7	7.388,7
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	173,1	81,9
sonstige Vermögensgegenstände	572,4	801,2
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	1.424,7	8.781,7
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>37,6</b>	<b>45,5</b>
<b>BILANZSUMME AKTIVA</b>	<b>8.498,5</b>	<b>20.837,5</b>
<b>PASSIVA</b>		
<b>Eigenkapital</b>	<b>2.678,9</b>	<b>11.880,3</b>
<b>Rückstellungen</b>	<b>87,9</b>	<b>927,4</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>5.731,7</b>	<b>8.029,8</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.341,1	7.633,1
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	200,0	6,5
sonstige Verbindlichkeiten	190,6	390,2
<b>BILANZSUMME PASSIVA</b>	<b>8.498,5</b>	<b>20.837,5</b>

## Cash-Flow

	Gesamtjahr 2005 1.1.-31.12.2005 T EUR	1.-3. Quartal 2006 1.1.-30.9.2006 T EUR
Periodenergebnis vor außerordentlichen Posten	1.579,5	2.599,2
Abschreibungen des Anlagevermögens	351,6	563,5
Zunahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-1.013,4	-3.176,0
Abnahme/Zunahme Forderungen gegen verb. Unternehmen	-98,4	91,2
Zunahme sonstige Vermögensgegenstände	-286,7	-228,8
Abnahme/Zunahme aktive Rechnungsabgrenzung	-27,1	-7,9
Abnahme/Zunahme Steuerrückstellungen	-73,2	109,5
Abnahme/Zunahme sonstige Rückstellungen	51,6	730,0
Abnahme/Zunahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen/Leistungen	1.261,5	2.292,0
Abnahme/Zunahme Verbindlichkeiten gegen verb. Unternehmen	200,0	-193,5
Abnahme/Zunahme sonstige Verbindlichkeiten	-44,7	199,6
Auszahlungen außerordentlichen Posten	-544,4	-8.642,8
<b>A = Cash flow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>1.356,3</b>	<b>-5.664,0</b>
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	-316,3	-176,0
Investitionen in das Sachanlagevermögen	-874,3	-991,1
Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-200,0	-1.152,1
Einzahlung aus Anlagenabgängen		95,1
<b>B = Cash flow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-1.390,6</b>	<b>-2.224,1</b>
Einzahlung aus der Kapitalerhöhung	0,0	15.895,0
Gewinnausschüttung DSLCOMP	0,0	-650,0
<b>C = Cash flow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>0,0</b>	<b>15.245,0</b>
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestandes (A+B+C)	-34,3	7.357,0
<b>Finanzmittelfonds per Dezember Vorjahr</b>	<b>1.459,0</b>	<b>1.424,7</b>
<b>Finanzmittelfonds laufendes Jahr</b>	<b>1.424,7</b>	<b>8.781,7</b>
Flüssige Mittel	1.424,7	8.781,7