

Hauptversammlung

Herzlich willkommen zur
Hauptversammlung 2015

Düsseldorf, 24. Juli 2015
ecotel communication ag



- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2014
- Top 2:** Verwendung des Bilanzgewinns
- Top 3:** Entlastung des Vorstands
- Top 4:** Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 5:** Wahl des Abschlussprüfers 2015

Agenda

- ▶ Status - Chancen - Herausforderungen
- ▶ Geschäftsbericht 2014
- ▶ Status Geschäftskundenlösungen

Peter Zils

Johannes Borgmann

Achim Theis



| **Peter Zils**

Vorstandsvorsitzender

Status - Chancen - Herausforderungen

Kapitalmarkt

- ▶ Offizielle **Prognose** zu Umsatz / EBITDA **erfüllt**
- ▶ Erstmalige **Dividendenzahlung**
- ▶ Schaffung von **Nettofinanzvermögen** (Stand 31.03.2015)






Aktienkursentwicklung

- ▶ Aktienkurs am 26.07.2013 (HV 2013): **5,19 EUR**
- ▶ Aktienkurs am 25.07.2014 (HV 2014): **8,58 EUR**
- ▶ Aktienkurs am 23.07.2015 (HV 2015): **9,46 EUR**

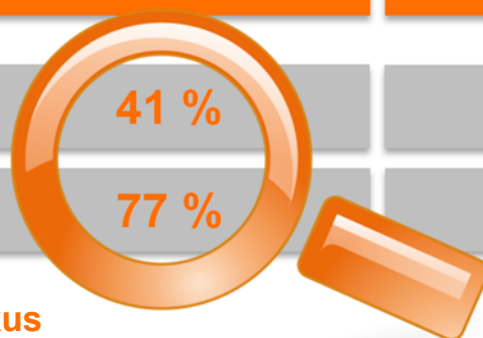
Allgemein

- ▶ Wichtige **interne Ziele** erreicht und umgesetzt
- ▶ Neue **qualifizierte Mitarbeiter** zur Umsetzung zukünftiger Ziele gewonnen
- ▶ **Zuversicht** im Hinblick auf die strategische Ausrichtung

Das ecotel Geschäftsmodell

Berichtssegmente	Geschäftskunden	Wiederverkäufer	New Business	
Marken		 		
Geschäftsbereiche	Geschäftskunden- lösungen (B2B)	Wiederverkäufer- lösungen	Privatkunden- lösungen (B2C)	new media solutions
Umsatzanteil	41 %	43 %	16 %	
Beitrag zum Rohertrag	77 %	3 %	20 %	

Fokus





New TV Experience

STREAMING | VIDEO-MANAGEMENT | HOSTING | APPS | PLAYOUT

PC | SMARTPHONE | TABLET | SMART TV

**Nr. 1 im
Preisvergleich**



**Nr. 1 im
Serviceranking**



**Innovativstes
Angebot**



Schon wieder Testsieger!

An illustration of two men in white shirts and ties celebrating in an office. One man is running with a '1.' sign, and the other is standing with arms raised. There are trophies on a shelf and a desk with a computer monitor.

Computer Bild.de
DSL-Kundenumfrage 2014
PLATZ 1
www.computerbild.de/dslumfrage

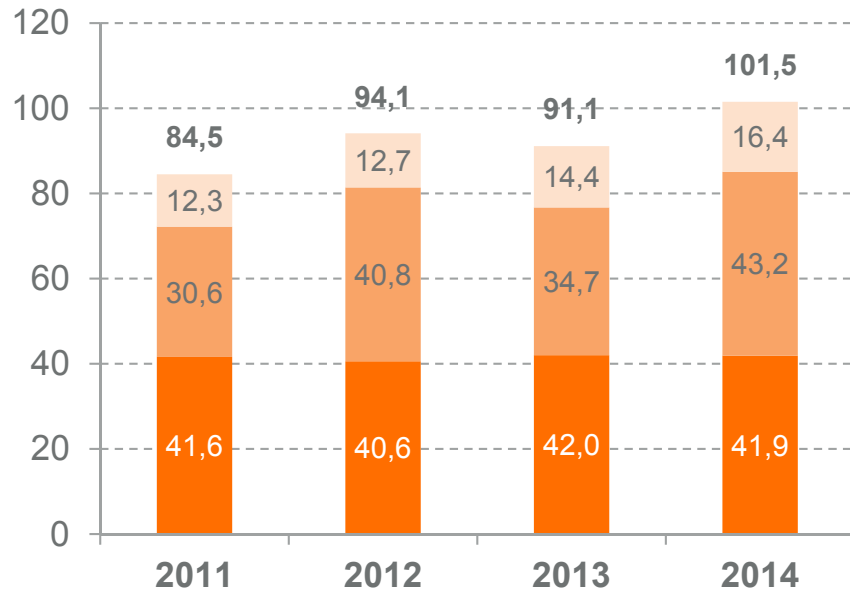
N24 TESTSIEGER
Internetanbieter
ANGEBOT, TARIFE, SERVICE
Test DSL & Kabel, 11/2014
im Test: 12 Anbieter

DtGV Deutsche Gesellschaft
für Verbraucherstudien mbH

Umsatz

[Mio. EUR]

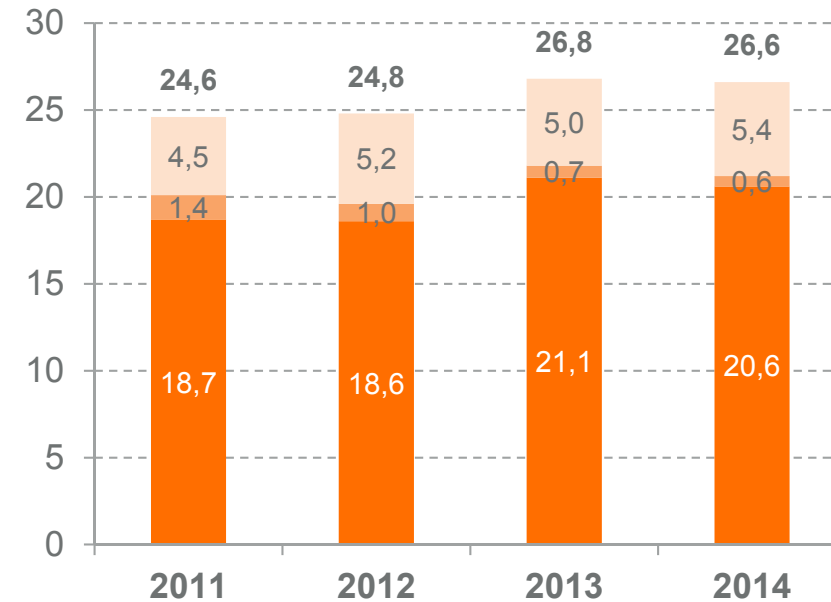
■ B2B ■ Wiederverkäufer ■ New Business



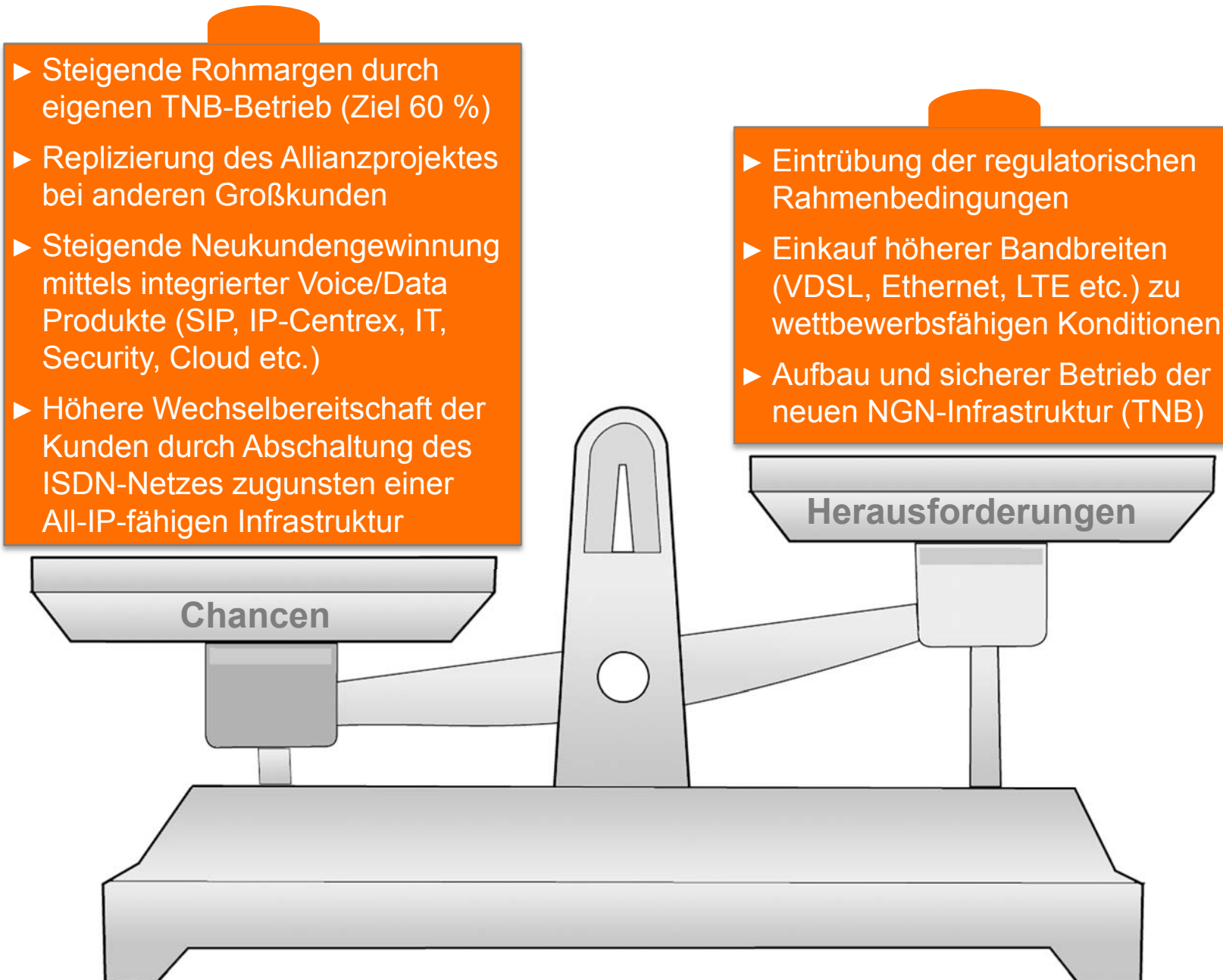
Rohrertrag

[Mio. EUR]

■ B2B ■ Wiederverkäufer ■ New Business

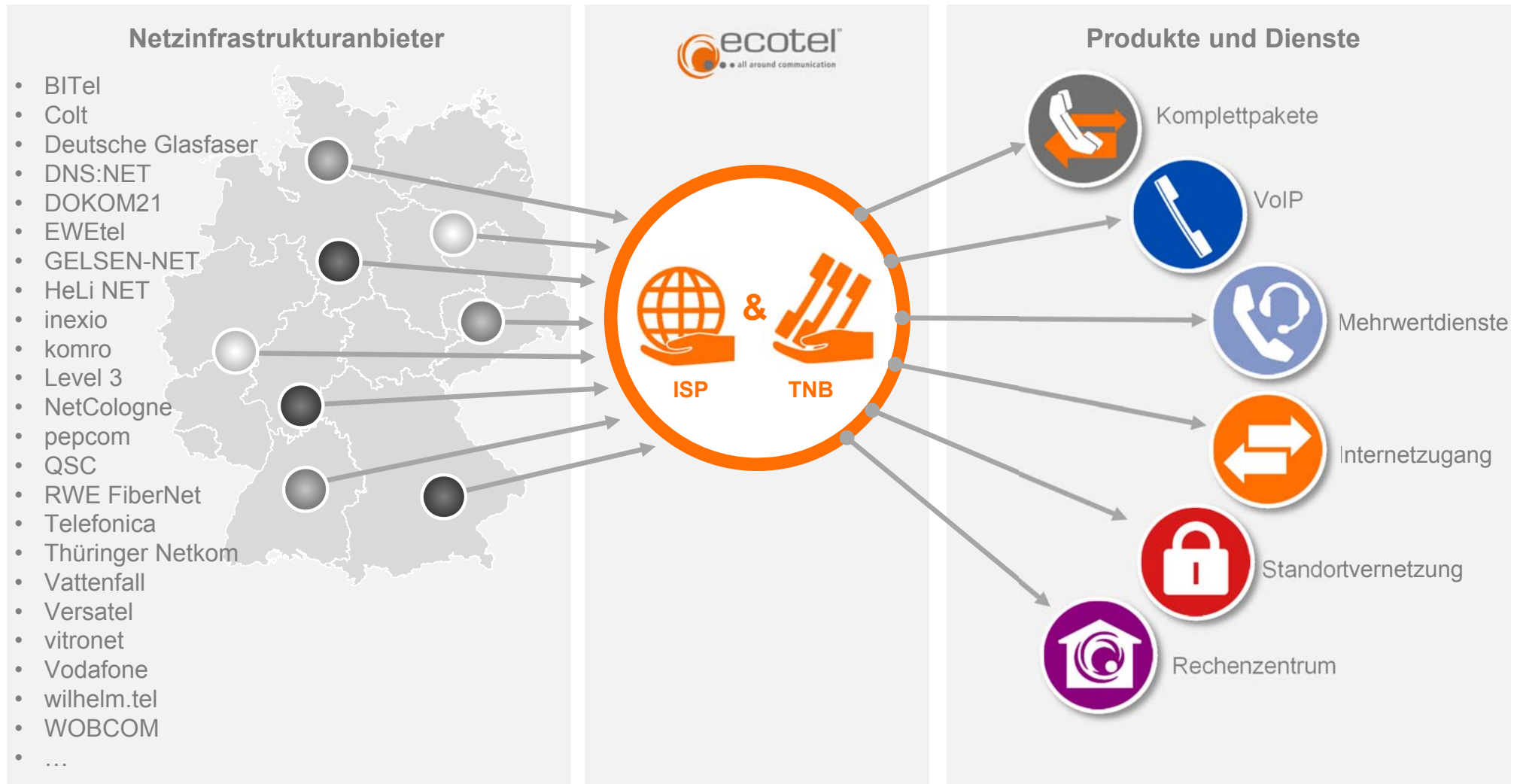


- ▶ **Stabile B2B-Umsätze** durch erfolgreiche Platzierung neuer Projekte und Produkte
- ▶ **Steigende Roherträge** im B2B-Segment von ca. 40 % (2010) auf ca. 50 % (2013/2014)
- ▶ Segment **Wiederverkäufer strategisch noch wichtiger**, aber mit geringen Roherträgen
- ▶ Segment New Business bestehend aus **nacamar (Opportunität)** und **easybell (Wachstum)**



Im Fokus: Breitbandausbau Deutschland

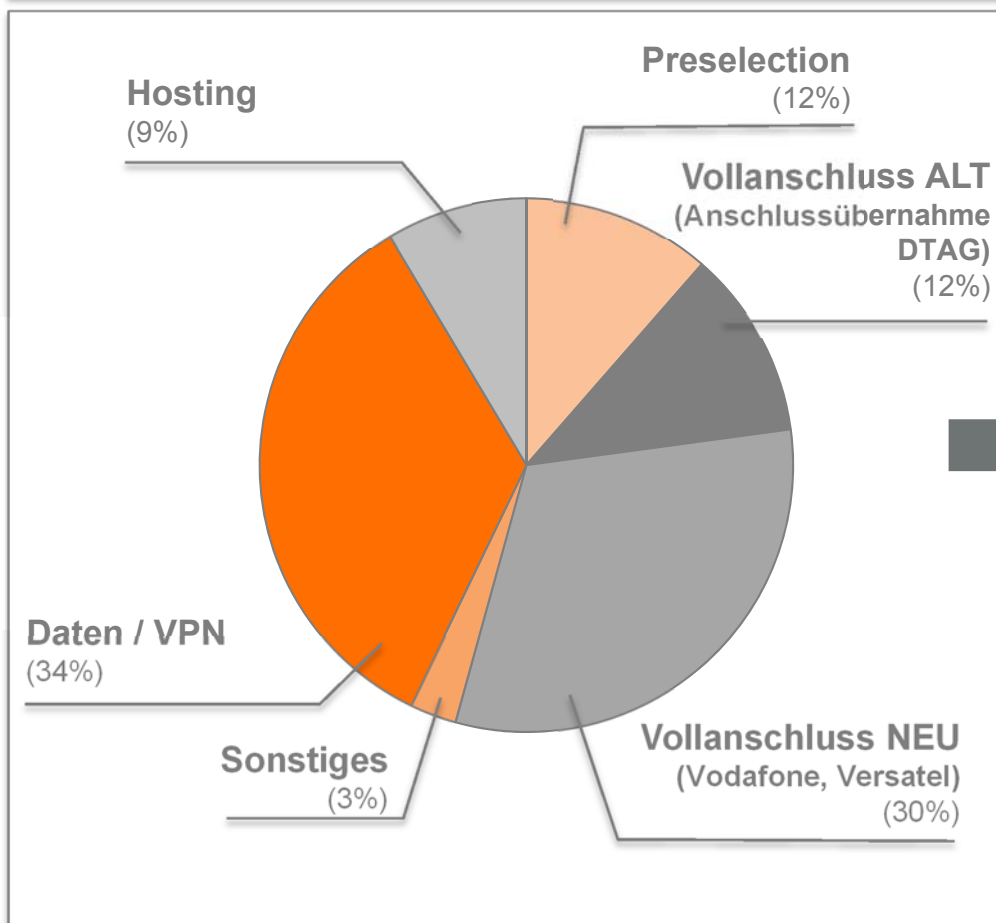
Basis für neue Cloud- und Managed-Services



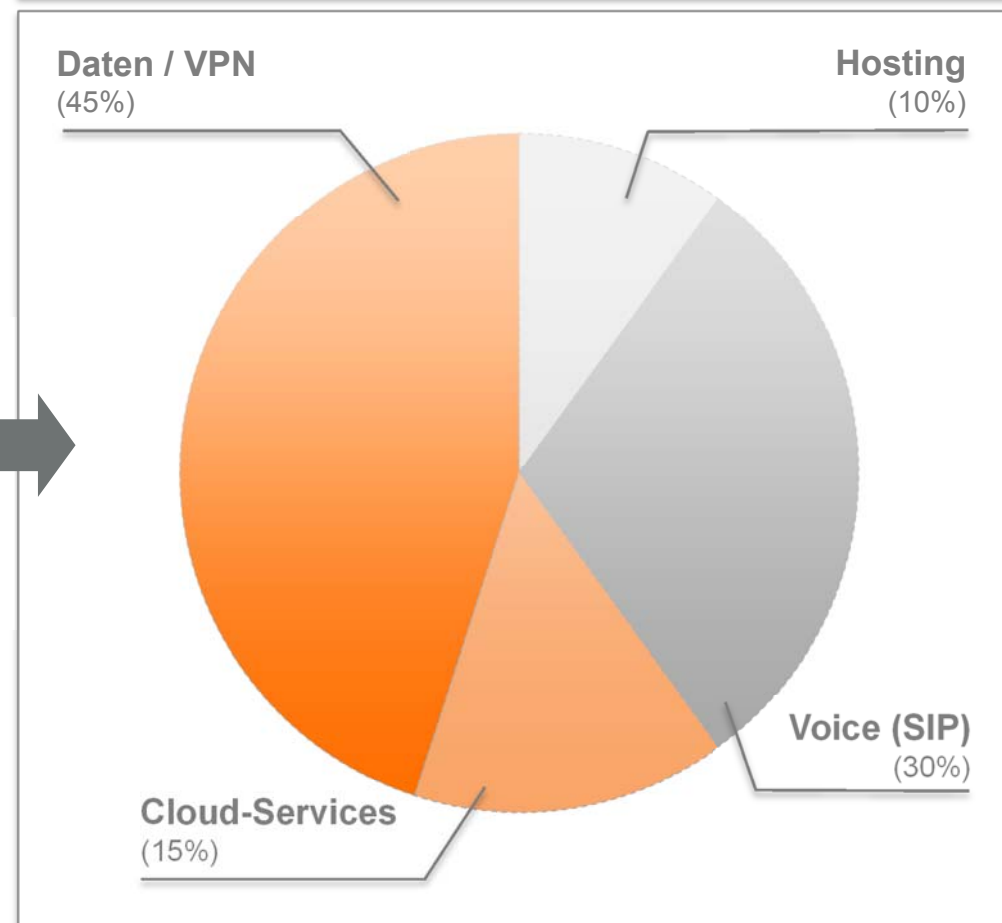
ecotel auch zukünftig im Wandel

TK- und IT-Services wachsen zusammen

2014



2020e



Einschätzung: ecotel Produktmanagement

Agenda

- ▶ Status - Chancen - Herausforderungen
- ▶ **Geschäftsbericht 2014**
- ▶ Status Geschäftskundenlösungen

Peter Zils

Johannes Borgmann

Achim Theis



| **Johannes**

Borgmann |

stellv. Vorstandsvorsitzender

Geschäftsbericht 2014

Ertragslage 2014

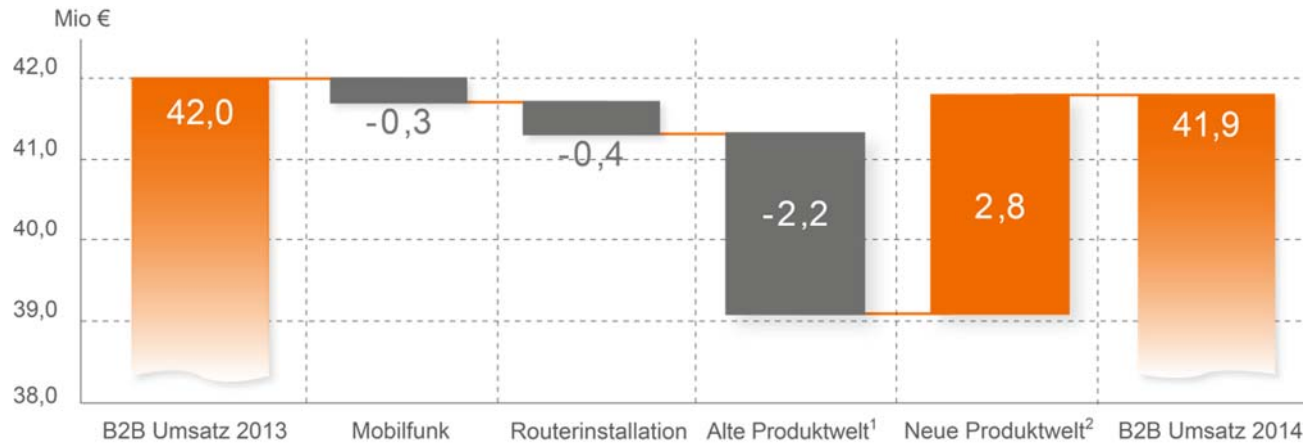
Umsatz- und EBITDA-Ziele wurden erreicht

[Mio. Euro]

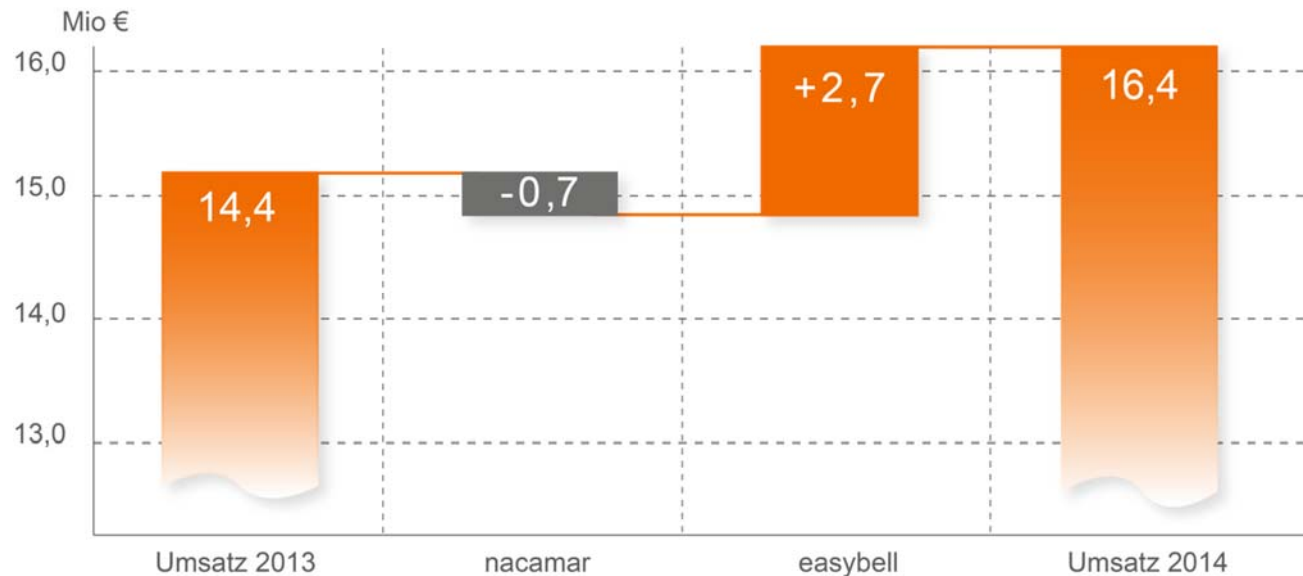
Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	2012	2013	2014	Prognose	
Umsatzerlöse	94,1	91,2	101,5	100,0	✓
davon Geschäftskunden	40,6	42,0	41,9		
davon Wiederverkäufer	40,8	34,7	43,2		
davon New Business	12,7	14,4	16,4		
Rohertrag	24,8	26,8	26,6		
davon Geschäftskunden	18,6	21,1	20,6		
davon Wiederverkäufer	1,0	0,7	0,6		
davon New Business	5,2	5,0	5,4		
EBITDA	6,6	6,6	7,3	6,5-7,5	✓
in %	7,0%	7,2%	7,1%		
EBIT ¹	1,2	3,2	3,0		
Konzernergebnis ¹	1,2	1,4	1,2		
Ergebnis je Aktie (in EUR) ¹	0,33	0,40	0,33		

¹ 2012: bereinigt um Sondereinflüsse

B2B-Umsatzentwicklung 2014



Umsatzentwicklung New Business 2014



- ▶ Einstellung der eigenen Mobilfunklösung Mitte 2014
- ▶ Wegfall der Einmalerträge aus Router Rollout im Vergleich zu 2013
- ▶ Das Umsatzwachstum aus der neuen Produktwelt konnte den Umsatzrückgang in der alten Produktwelt kompensieren
- ▶ Umsatzentwicklung nacamar in 2014 leicht rückläufig
- ▶ easybell-Gruppe konnte den Umsatz in 2014 deutlich steigern

1) z.B. Vollanschluss alt, Preselection. 2) z.B. Ethernet, SHDSL, Managed Router Service

Fehlerkorrektur in 2014

Periodengerechte Umsatzerfassung war fehlerhaft

[Tsd. Euro]

Auswirkung auf Konzernwerte	Verteilung auf die Jahre				
	2014	2013	2012	≥ 2011	Gesamt
Umsatzerlöse	-31	-135	-222	-489	-877
EBITDA	-31	-135	-222	-489	-877
Konzernergebnis	-21	-93	-153	-336	-603
Forderungen aus L. und L.	0	-846	-711	-489	
Eigenkapital	0	-582	-489	-336	

- ▶ ecotel berechnet bei einigen Produkten Grundgebühren einen Monat im Voraus an den Kunden
- ▶ Die automatisiert arbeitende Routine zur Sicherstellung der periodengerechten Umsatzrealisierung hat nicht alle Datenbestände erfasst. Dieser Fehler wurde in 2014 erst festgestellt und beseitigt
- ▶ Nach den Regelungen des IAS 8.42 sind solche Fehler rückwirkend zu korrigieren

Bilanzkennzahlen und Entwicklung

Bilanzkennzahlen entwickeln sich positiv und stabil

[Mio. Euro]

Bilanzkennzahlen	2012	2013	2014
Bilanzsumme	42,0	45,2	43,8
Langfristige Vermögenswerte	21,1	24,1	23,0
Kurzfristige Vermögenswerte	20,9	21,1	20,8
Eigenkapital	18,8	20,2	20,7
Finanzschulden	7,3	7,4	6,5
Eigenkapitalquote	44,8%	44,7%	47,1%
Nettofinanzverbindlichkeiten	-0,3	1,3	1,5
Free Cash Flow	4,1	-0,8	1,5

- ▶ Eigenkapital und Eigenkapitalquote steigen
- ▶ Finanzschulden werden zurückgeführt
- ▶ Nettofinanzverbindlichkeiten leicht angestiegen
- ▶ Free Cash Flow angestiegen
- ▶ Alle Financial Covenants wurden deutlich eingehalten.

Finanzlage 2014

Free Cash Flow verbessert sich deutlich

[Mio. Euro]

Wesentliche Daten zum Cash Flow	2012	2013	2014
Finanzmittelfonds zum 01.01	6,2	7,5	6,1
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	6,8	6,9	4,4
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	-2,7	-7,7	-2,9
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	-2,8	-0,6	-2,6
Finanzmittelfonds zum 31.12.	7,5	6,1	5,0
Erzeugter Free Cash Flow *	4,1	-0,8	1,5

* Free Cash Flow = Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit + Cash Flow aus der Investitionstätigkeit

► Entwicklung der Stückzahl der eigenen Aktien

	Tsd. Stück	Nominalwert (TEUR)
Eigene Aktien aus 2008 / 2009	148	148
Aus Aktienrückkauf 2012	67	67
Aus Aktienrückkauf 2013	85	85
Aus Aktienrückkauf 2014	90	90
Eigene Aktien insgesamt	390	390
Einzug / Kapitalherabsetzung	-390	-390
Eigene Aktien aktuell	0	0

- Durch die Kapitalherabsetzung wurden 390.000 Aktien eingezogen und so der Anteil einer Aktie am Gewinn erhöht
- Die Anzahl der Aktien reduzierte sich auf 3.510.000 Stück

- ▶ Erstmaliger Bardividendenvorschlag seit dem Börsengang in 2006

	Tsd. Stück	Kaufpreis (TEUR)	Ø Aktienanzahl (Tsd. Stück)
Eigene Aktien aus 2008 / 2009	148	-	
Aus Aktienrückkauf 2012	67	334	3.730
Aus Aktienrückkauf 2013	85	470	3.634
Aus Aktienrückkauf 2014	90	783	3.542
Eigene Aktien insgesamt	390	1.587	
Ø dividendenber. Aktien			3.635

- ▶ Die Aktienrückkäufe der Jahre 2012 bis 2014 entsprechen einem durchschnittlichen Wert von 0,14 EUR je Aktie pro Jahr
- ▶ ecotel schlägt vor, eine Dividende in Höhe von 0,16 EUR je Aktie die Aktionäre auszuschütten

Wahl des Abschlussprüfers für 2015

- ▶ Seit dem Jahresabschluss zum 31.12.2007 hat die Hauptversammlung Deloitte & Touche zum Abschlussprüfer gewählt
- ▶ Im Vorgriff auf Veränderungen zur Pflichtrotation bzw. Pflichtausschreibung der Abschlussprüfer auf EU-Ebene hat der Aufsichtsrat den Vorstand im März 2015 gebeten, die Jahresabschlussprüfung der ecotel auszuschreiben
- ▶ An der Ausschreibung teilgenommen haben:



Deloitte.



Warth & Klein
Grant Thornton
An instinct for growth™



EY
Building a better
working world



pwc

- ▶ Der Aufsichtsrat schlägt der Hauptversammlung vor, PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Abschlussprüfer zu wählen



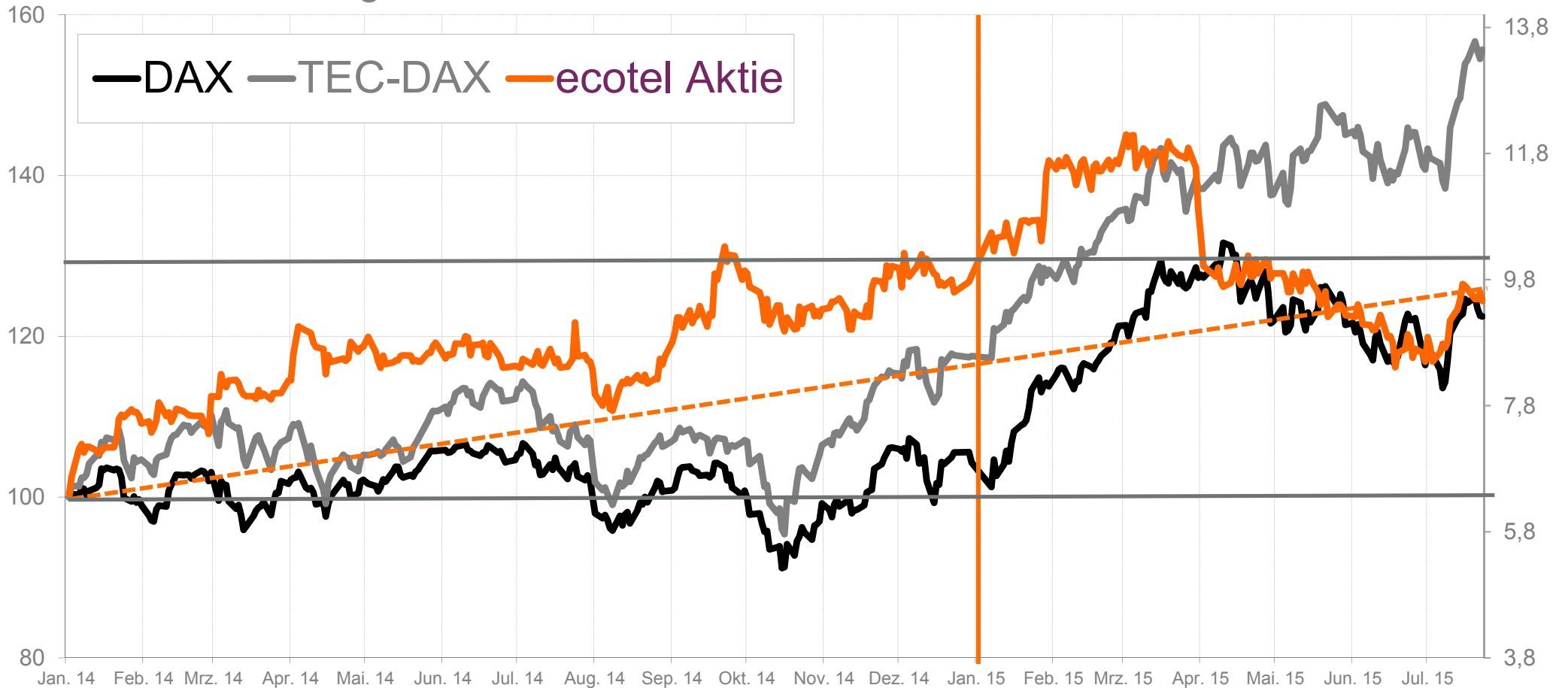
pwc

[Mio. Euro]

Wesentliche Kennzahlen	Q1 2013	Q1 2014	Q1 2015
Umsatzerlöse	21,5	26,2	26,0
davon Geschäftskunden	10,5	10,7	10,6
davon Wiederverkäufer	7,8	11,5	10,9
davon New Business	3,2	3,9	4,5
Rohhertrag	6,5	6,6	6,9
davon Geschäftskunden	5,2	5,2	5,1
davon Wiederverkäufer	0,1	0,1	0,1
davon New Business	1,2	1,3	1,7
EBITDA	1,7	1,7	2,7
in %	7,8%	6,5%	10,3%
EBIT	0,9	0,7	1,5
Konzernergebnis	0,6	0,3	0,8
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,13	0,07	0,22
Nettofinanzverbindlichkeiten	1,5	1,4	0,0

- ▶ B2B Umsatz stabil
- ▶ New Business Umsatz steigt
- ▶ Rohhertrag gestiegen
- ▶ Ergebnis deutlich gestiegen.
- ▶ Einmaleffekt in Höhe von 0,9 Mio. EUR
- ▶ Nettofinanzverbindlichkeiten zurückgeführt

► Kursentwicklung vom 1.1.2014 bis zum 23.07.2015



	01.01.2014	31.12.2014	23.07.2015
Aktienkurs	6,40 EUR	9,86 EUR	9,46 EUR
Marktkapitalisierung:	23,0 Mio. EUR	34,6 Mio. EUR	33,2 Mio. EUR

- ▶ **Prognose 2015: Umsatz von 90 – 100 Mio. EUR, EBITDA von 7,5 – 8,5 Mio. EUR**
 - davon **Geschäftskunden:** 42 – 45 Mio. EUR
 - davon **New Business:** 17 – 19 Mio. EUR
 - davon **Wiederverkäufer:** 30 – 45 Mio. EUR

- ▶ **Mittelfristziel für 2016: Umsatz von 100 Mio. EUR, EBITDA von 8 – 10 Mio. EUR**

	2014	2015*	2016*
Umsatzerlöse	101,5	90 – 100	~ 100
davon Geschäftskunden	41,9	42 – 45	
davon New Business	16,4	17 – 19	
davon Wiederverkäufer	43,2	30 – 45	
EBITDA	7,3	7,5 – 8,5	8 – 10

* Prognosewerte

Agenda

- ▶ Status - Chancen - Herausforderungen
- ▶ Geschäftsbericht 2014
- ▶ **Status Geschäftskundenlösungen**

Peter Zils

Johannes Borgmann

Achim Theis



| **Achim**

Theis

Vorstand Vertrieb

Status Geschäftskundenlösungen

1

Erfolgreiche Einführung neuer Produkte

2

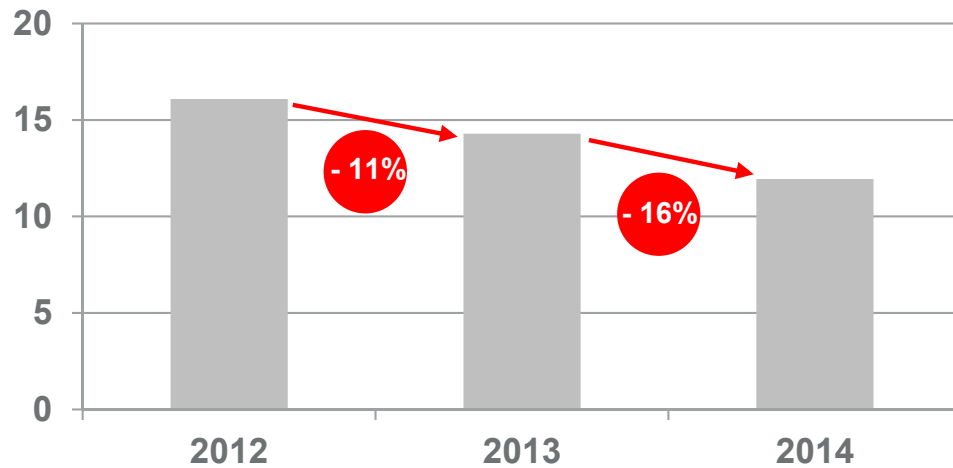
Neue Kundenprojekte & Partnerschaften

3

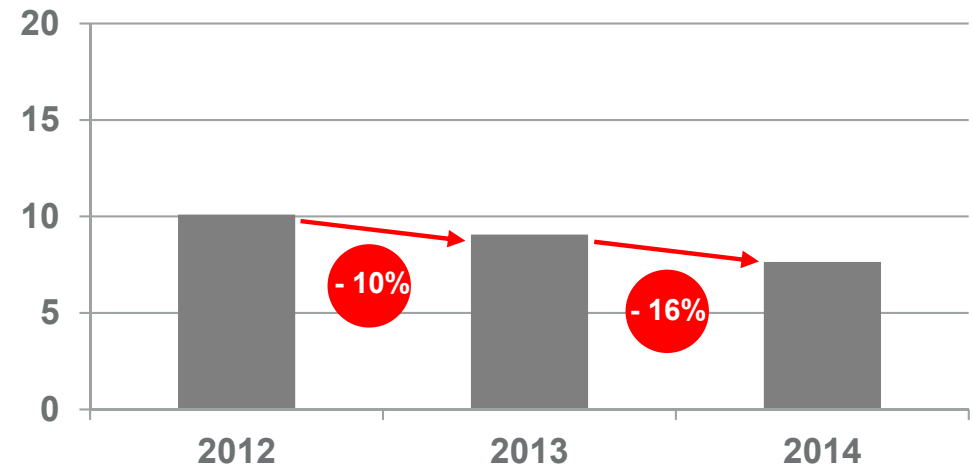
Optimierung der Kundenbindung



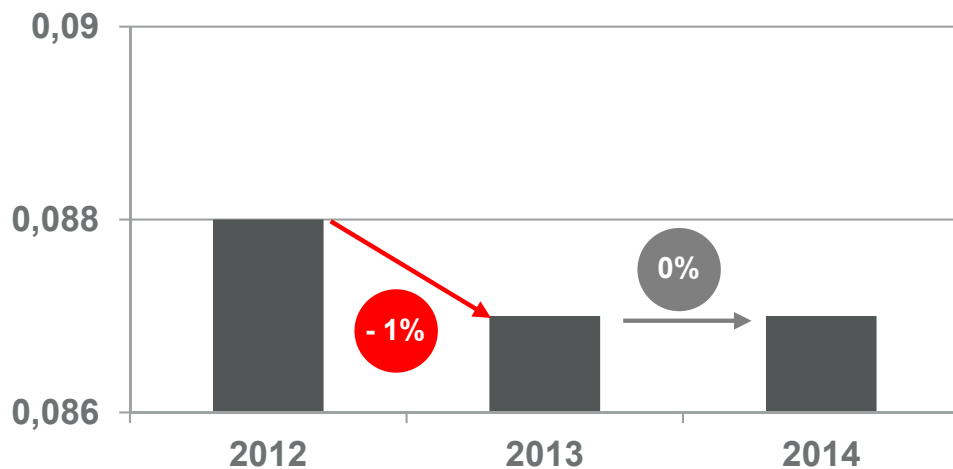
Analog-Anschlüsse



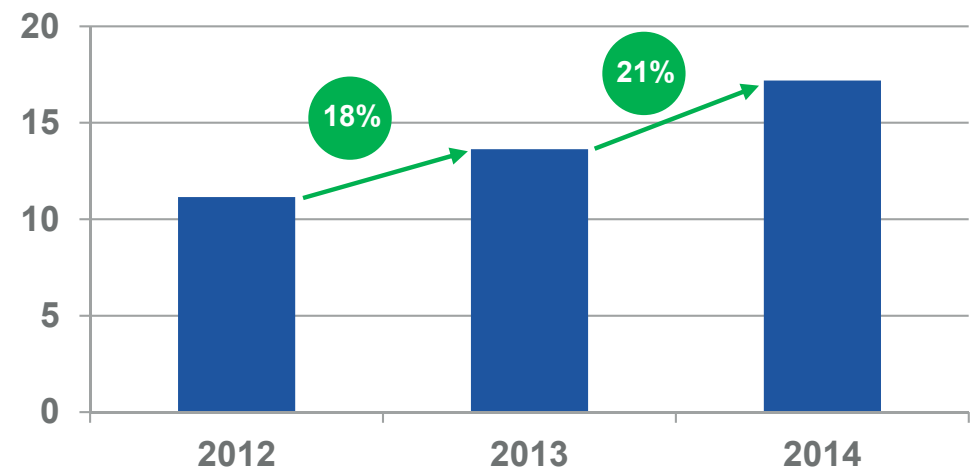
ISDN-Basis-Anschlüsse



ISDN-PMX-Anschlüsse



VoIP-Anschlüsse



Quelle: Bundesnetzagentur: Marktzahlen Jahresbericht 2014 / Angaben in Mio. Anschlüsse

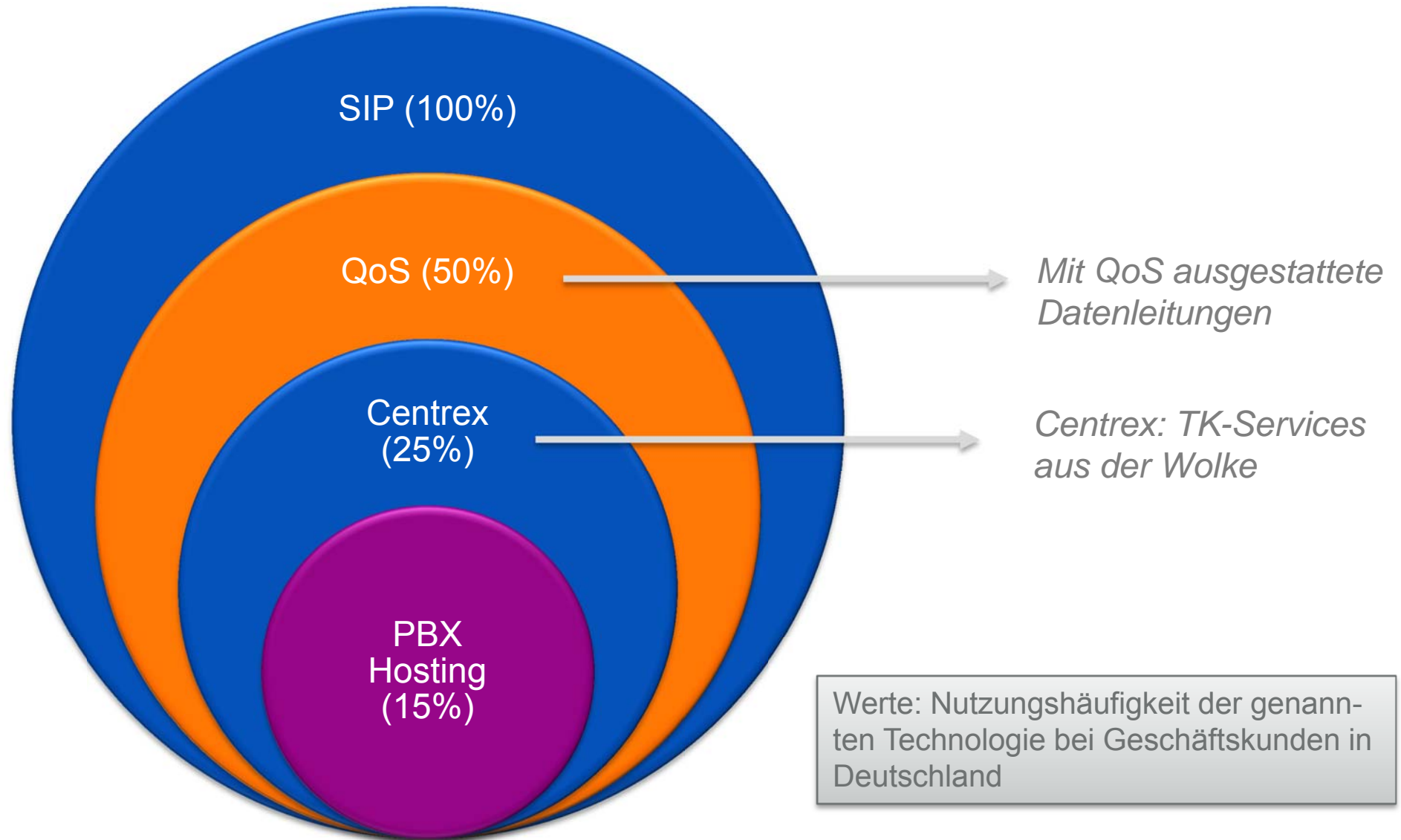
Marktzahlen

Deutschland: Geschäftliche Nutzung

	Gesamt	Telekom	Wettbewerb
ISDN-TK-Anschlüsse (S0)	852.000	582.000	270.000
ISDN-PMX-Anschlüsse	88.000	58.000	30.000
ISDN-MG-Anschlüsse (S0)	4.334.000	2.960.000	1.374.000
Analog-Anschlüsse	155.000	140.000	15.000

Die ISDN-Umstellung auf All-IP Anschlüsse ist bereits im vollen Gange und soll bei den großen Anschlussanbietern bis Ende 2018 abgeschlossen werden!

IP-basierte Sprachdienste Für Geschäftskunden im Jahr 2020e



1

Erfolgreiche Einführung neuer Produkte

2

Neue Kundenprojekte & Partnerschaften

3

Optimierung der Kundenbindung

Referenz CURANUM

MPLS-Datennetz sichert Unternehmenskommunikation von Curanum



CURANUM

Gute Pflege hat ein Zuhause.

Kunde

Curanum Holding GmbH

Herausforderungen

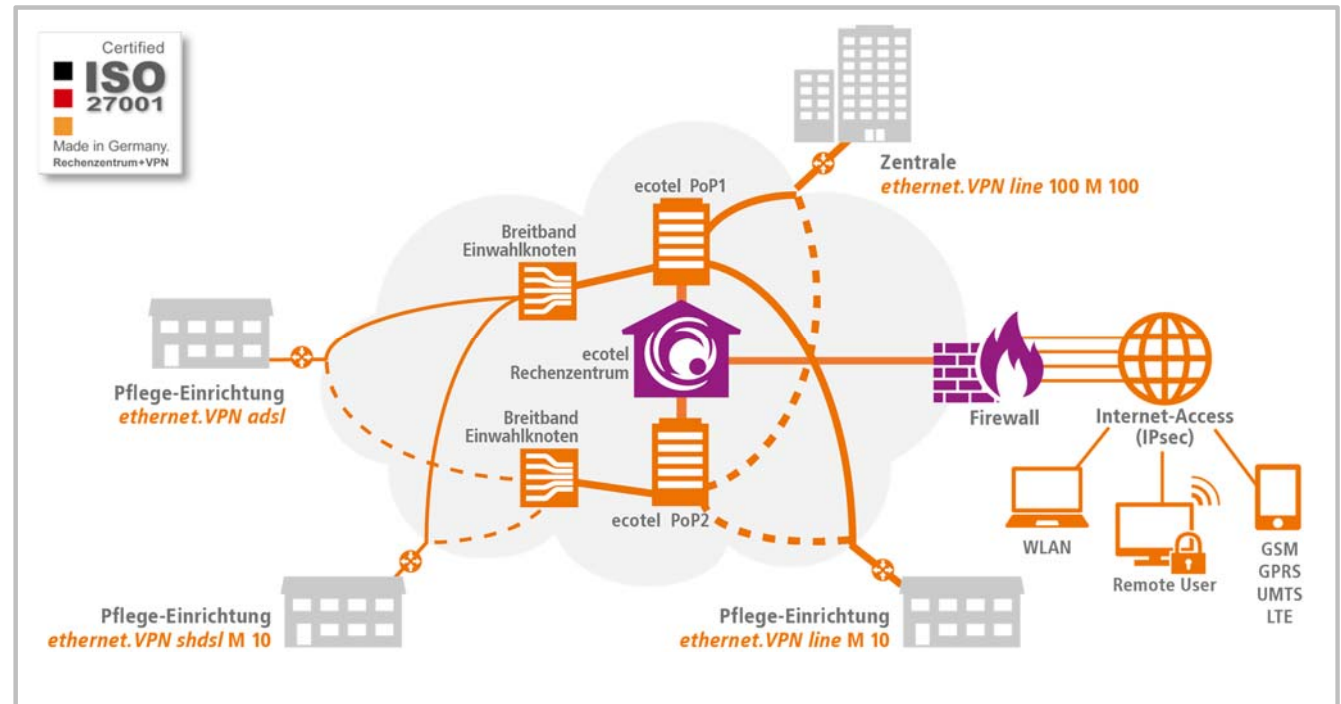
- Konsolidierung von zwei parallelen Netzen im laufenden Geschäftsbetrieb
- Priorisierung von Diensten/Quality of Service
- Sanfte Migration von vorhandener ISDN-Telefonie hin zu All-IP-basierten Sprachservices

Lösungen

- Unternehmensnetzwerk mit homogener Netztopologie
- Integration von IP-basierten Sprachservices

Technologie

- Intelligente Standortvernetzung per Ethernet Virtual Private Network (VPN) via MPLS-Technologie
- IP-basierte ISDN-Anschlüsse (Emulation)
- SIP-Trunk



Mehr als 130 Einrichtungen gehören zur Curanum Gruppe

Produkte



ethernet.VPN



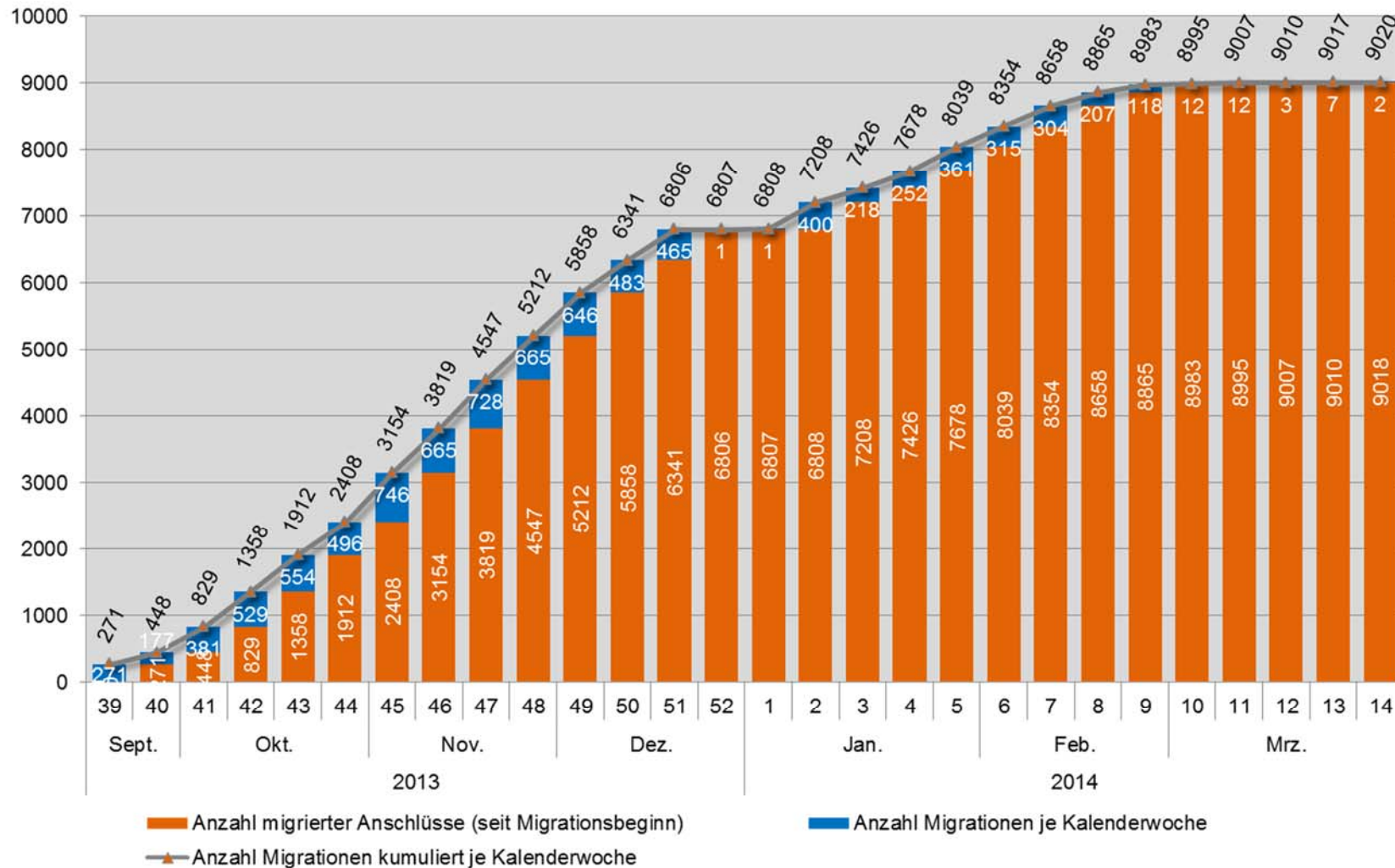
PMX VoIP ready



sipTrunk

Fortschritt im AGN-Projekt (Allianz)

Nach erfolgreichem Abschluss des Router Roll-Out (siehe Grafik) konnten seit April 2014 die ersten Agenturen mit ecotel-Anschlüssen versorgt werden. Bis Ende 2015 sollen ca. 5.000 Anschlüsse, bis Ende 2016 ca. 7.500 Anschlüsse von ecotel betrieben werden.

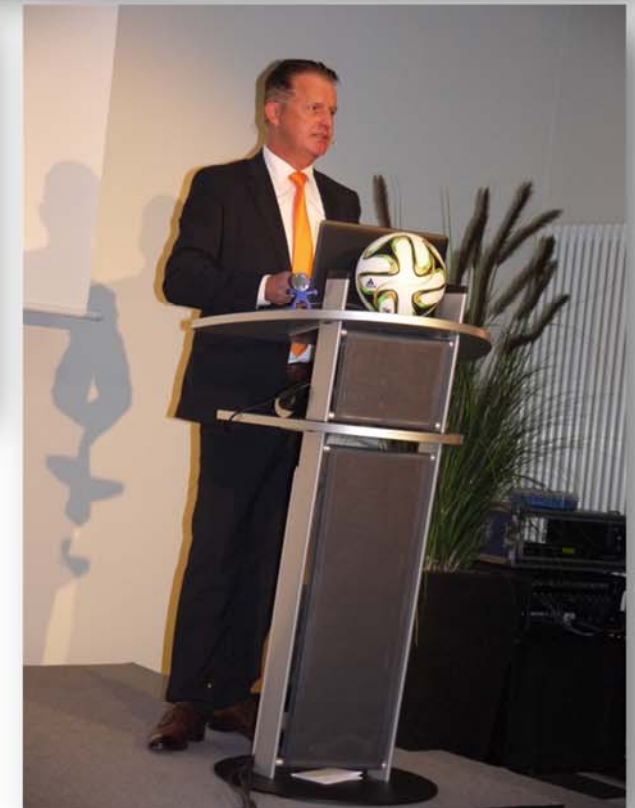


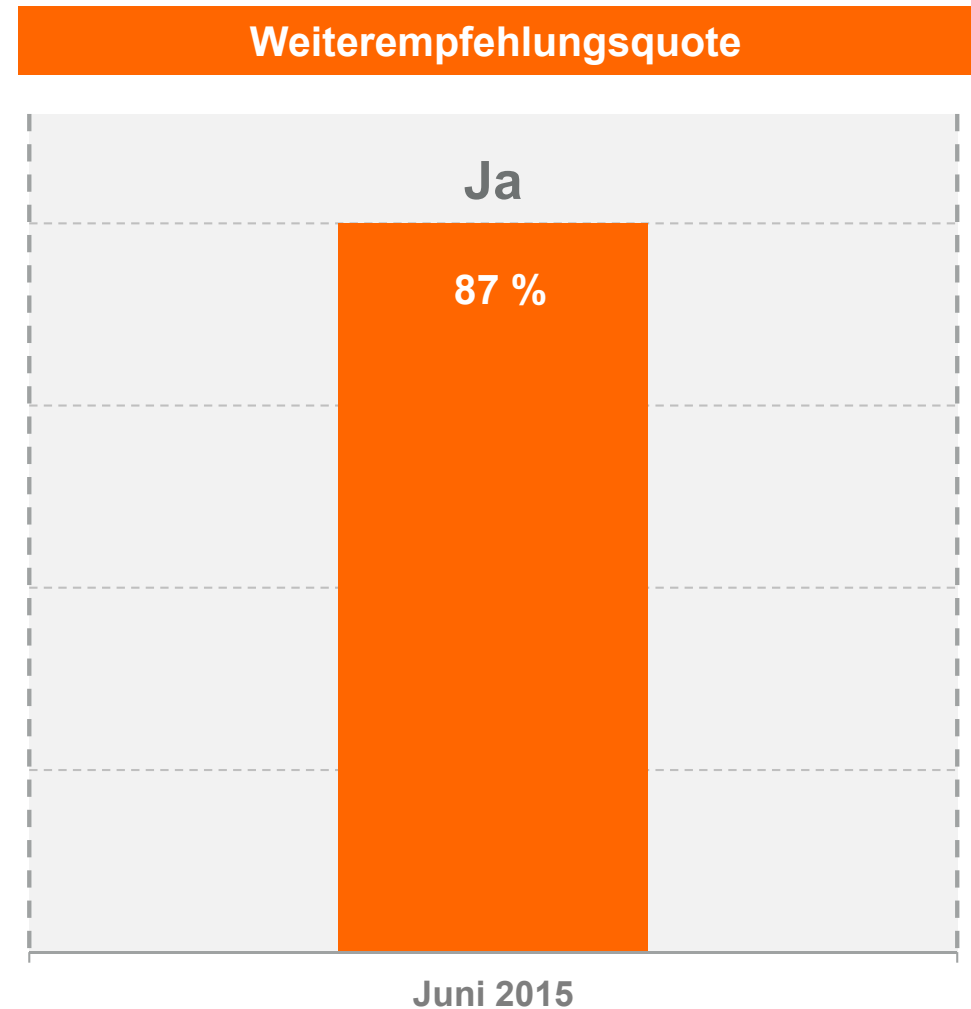


- ▶ Mehr als 100 Vertriebspartner als Teilnehmer
- ▶ Hohe ecotel Management-Attention
- ▶ Externe Keynote Speaker von der Telekom, Unify, LANCOM und dem Verfassungsschutz NRW

Impressionen ecotel Partnerkongress

29. Oktober 2014 – Tuliplinn Düsseldorf ESPRIT Arena





1

Erfolgreiche Einführung neuer Produkte

2

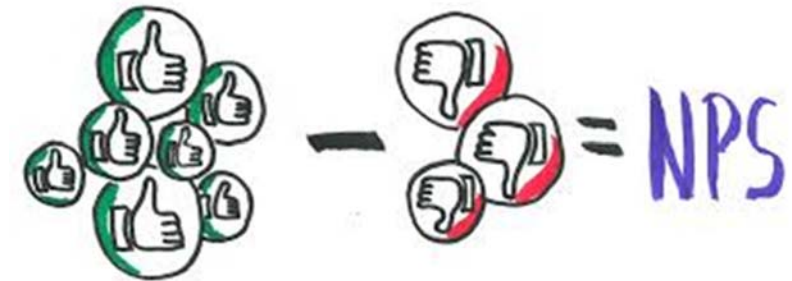
Neue Kundenprojekte & Partnerschaften

3

Optimierung der Kundenbindung

Net Promoter Score (NPS) Kundenservice (Promotoren minus Detraktoren)

**NPS ecotel
gesamt
9,0**

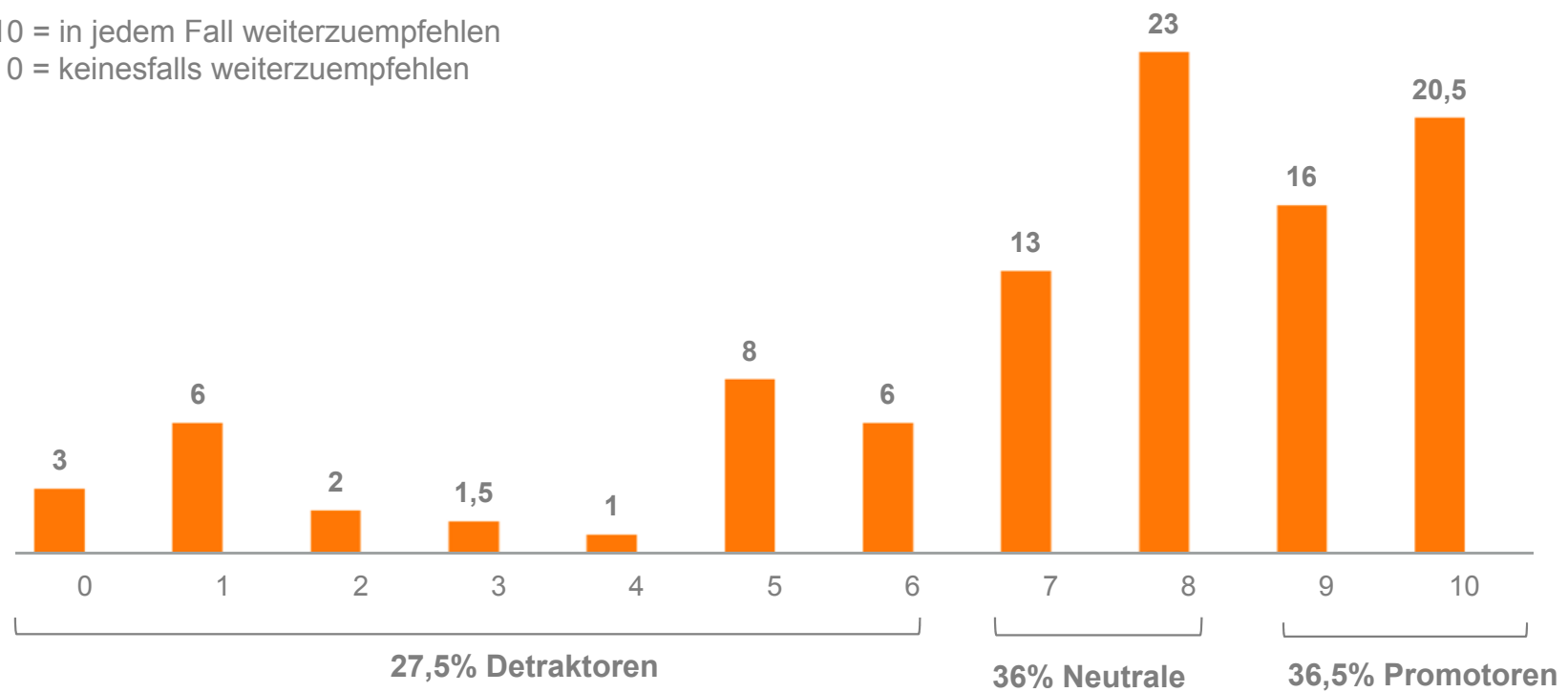


Weiterempfehlungsbereitschaft 2014 /2015

ecotel communication ag GESAMT

(Anteil der Kunden in %)

10 = in jedem Fall weiterzuempfehlen
0 = keinesfalls weiterzuempfehlen



Net Promoter Score (NPS) 2014

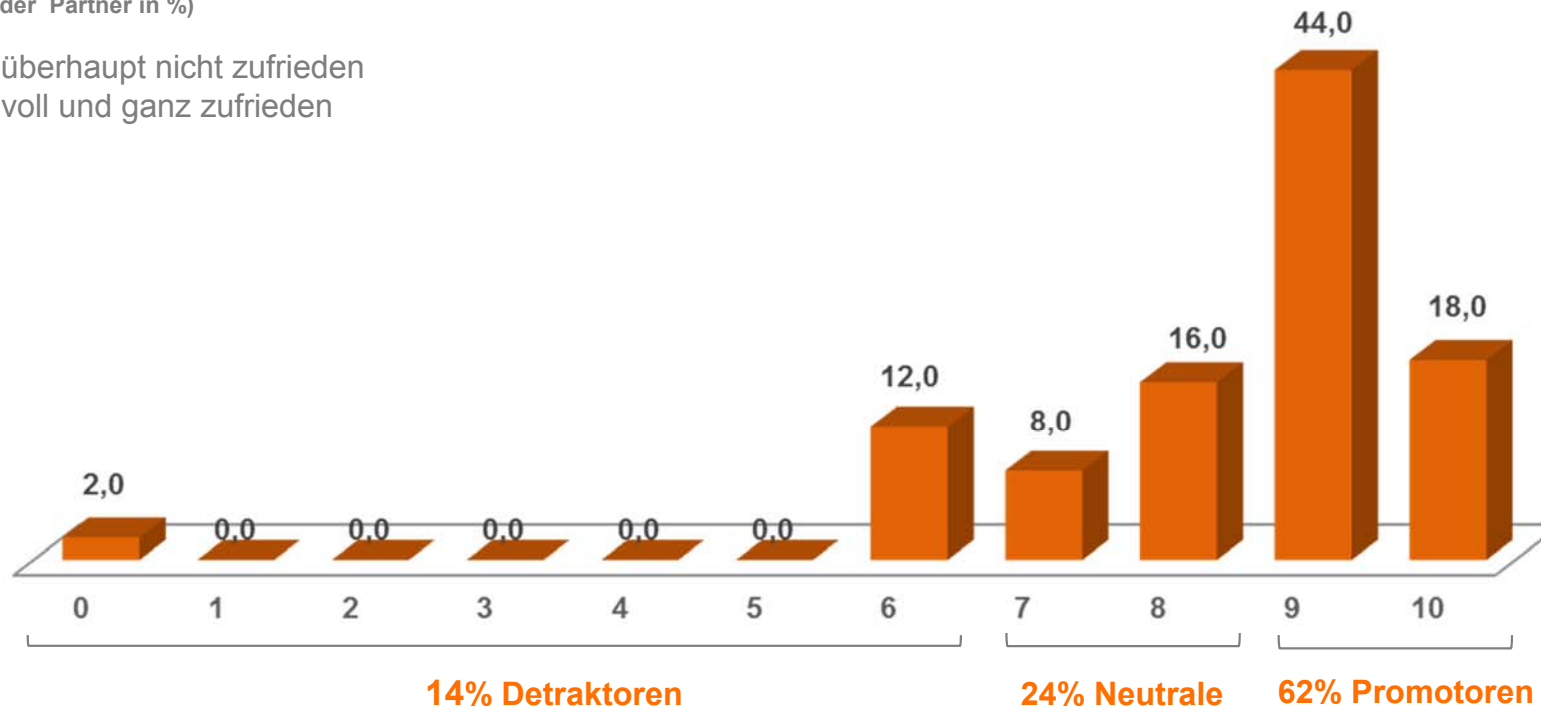
NPS = 62 - 14 = 48 (Promotoren minus Detraktoren)

NPS
48

Weiterempfehlungsbereitschaft der ecotel Partner

(Anteil der Partner in %)

0 = überhaupt nicht zufrieden
10 = voll und ganz zufrieden



Erstklassiger Service

Das ecotel Service-Versprechen



- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2014
- Top 2:** Verwendung des Bilanzgewinns
- Top 3:** Entlastung des Vorstands
- Top 4:** Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 5:** Wahl des Abschlussprüfers 2015