

Herzlich willkommen zur

ecotel Hauptversammlung

Düsseldorf, 21. April 2023
ecotel communication ag

01 **Begrüßung & Rückblick**
Peter Zils

02 **Strategische Neuausrichtung**
Markus Hendrich

03 **»Cloud & Fiber«**
Achim Theis & Markus Hendrich

04 **Tagesordnung**
Holger Hommes

05 **Tagesordnung**
Uwe Nickl



Begrüßung

& Rückblick



Jahre ecotel



Strategische Neuausrichtung

easybell

nacamar

ecotel Wholesale

ecotel Geschäftskunden



Der Vorstand hat im **März 2022** bekannt gegeben, die Strategie aller 4 Segmente zu überarbeiten und die Segmente ggfls. neu zu positionieren.



Marktstrategien der einzelnen Segmente

Als Basis der Mittelfristprognose hat der ecotel-Vorstand auch die strategische Positionierung der Segmente wie folgt präzisiert:

ecotel Geschäftskunden

Das Segment ecotel Geschäftskunden konnte zuletzt - trotz Covid 19-Pandemie - an Umsatz und Ertragskraft zulegen. Parallel zum skalierbaren, erfolgreichen Geschäft mit zunehmend standardisierten Sprach- und Datenprodukten konnte ecotel im Jahresverlauf das Portfolio um innovative Cloud-Services erweitern. Cloud-Telefonie, Collaboration-Lösungen, SD-WAN Anbindungen sowie die Integration großer Cloud-Plattformen ergänzen dabei zukünftig das Produkt- und Lösungsportfolio und werden zu einem weiteren Wachstum über das Kerngeschäft hinaus beitragen. Damit wird ecotel passgenau und gezielt als ganzheitlicher Lösungsanbieter für mittelständische Geschäftskunden auftreten. Im Mittelpunkt steht dabei die Kundenzufriedenheit sowie die hohe Qualität der Produkte - ecotel soll der führende Qualitätsanbieter für Geschäftskunden in Deutschland werden.

easybell

Das Segment easybell konnte auch im Geschäftsjahr 2021 erneut im Umsatz und Ertrag deutlich wachsen. Neben den intelligenten Produktbündeln aus Telefonie und Datenleitungen sowie der Cloud-Telefonanlage war die erfolgreiche Einführung eines MS-Teams-Connectors dabei ein weiterer Meilenstein. Ebenso konnte easybell das in Deutschland etablierte Geschäftsmodell erfolgreich über die Landesgrenzen hinweg ausweiten und ist unter easybell.com bereits grenzübergreifend aktiv. Fokus der weiteren Entwicklung ist nachhaltiges Wachstum, sowohl im Heimatmarkt, zukünftig aber auch im Ausland.

ecotel Wholesale

Im Segment ecotel Wholesale wird neben dem Schwerpunkt im internationalen Handel mit Telefonminuten nun auch verstärkt auf die breitere Kooperation mit international aufgestellten Carriern und Service-Providern gesetzt, welche für ihre häufig global aufgestellten Kunden Datenleitungen sowie weitere Leistungen in Deutschland über ecotel beziehen. Das Segment Wholesale wird daher zunehmend weitere Bausteine des ecotel Portfolios vermarkten und die Geschäftsbeziehungen auf internationaler Ebene intensivieren.

nacamar

Die nacamar GmbH wird weiterhin an der strategischen Positionierung als zuverlässiger Plattformanbieter im Bereich Audio-Streaming festhalten und die Partnerschaften und Dienstleistungsverträge mit Rundfunk- und Sendeanstalten ausbauen.

News

Als Teil der **europaweit** aktiven **dstny-Gruppe** kann easybell – wie geplant – die eigenen Vorteile aus Produkt- und Vermarktungsfokus nun auch nahtlos in angrenzende Länder transportieren und dort von einer bereits **bekannt** Marke profitieren.

Easybell aus Berlin hat einen neuen Besitzer

Easybell vermarktet Festnetzprodukte, SIP Trunks und Cloud-Telefonanlagen. Jetzt hat Dstny aus Belgien den Betreiber gekauft.

25. Oktober 2022, 19:01 Uhr, Achim Sawall

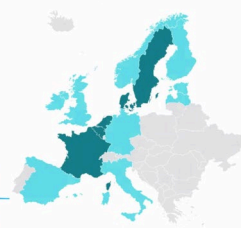
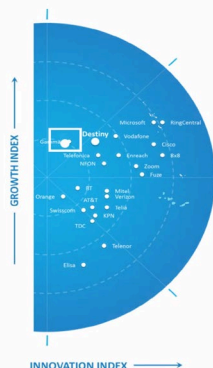


(v.l.n.r.) Die CEOs Daan De Wever von Dstny, Markus Hendrich von Ecotel, Andreas Bahr (Easybell)

dstny

AT A GLANCE.

FOUNDED IN 2008 BY TWO BROTHERS, DAAN & SAMUEL DE WEVER
 SECURE CLOUD COMMUNICATION SOLUTIONS FOR THE B2B MARKET
 BACKED BY TOP TIER FRENCH PE FUND: APAX PARTNERS
 ASPIRING PROFITABLE UNICORN
 PAN-EUROPEAN INDUSTRY LEADER



+3m	Users
€250m	Turnover
c.1,000	FTEs
+20%	EBITDA



Quelle: golem.de / 25. Oktober 2022 / 19:01 Uhr

Quelle: LinkedIn Unternehmensprofil: <https://be.linkedin.com/company/dstnygroup>

Das Tochterunternehmen

- ▶ Die Tochter „**nacamar**“ wurde in ein Joint-Venture eingebracht.
- ▶ Partner sind der UKW-Sendernetzbetreiber „Uplink GmbH“ und die Raute Musik / radio5.0 rund um den Medienunternehmer Frank Otto.
- ▶ Unter der neuen Marke „Uplink Digital“ werden alle Aktivitäten gebündelt und erneut Marktführerschaft im Segment angestrebt.
- ▶ **ecotel** bleibt mit rund **25%** am Konsortium beteiligt.



UPLINK
DIGITAL

Unter der Marke UPLINK Digital und mit dem Titel "AUDIO.FORWARD." führen mehrere Unternehmen der UKW- und Medienbranche ihre bisherigen Streaming-Sparten zu einem neuen Marktführer zusammen. Die börsennotierte ecotel communication ag aus Düsseldorf bringt mit der nacamar GmbH einen der ältesten und breit aufgestellten Online-

Audiodienstleister Deutschlands ein. Die Hamburger Radio 5.0 GmbH & Co. KG, hinter der der Medienunternehmer Frank Otto steht, steuert zusammen mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Timo Mauter ihre ebenfalls über lange Zeit entwickelte RauteMusik GmbH dazu.

Unter dem Dach des Sendernetzbetreibers UPLINK Network GmbH werden beide Gesellschaften zusammengeführt und sollen zukünftig die Führungsposition im Markt für Online-Audiodienstleistungen, insbesondere im Hosting von Streaming-, Podcast- und Serviceangeboten übernehmen. Angereichert wird das Portfolio durch den Betrieb einer Vielzahl von eigenen Streaming-Channels, deren Steuerung und Vermarktungsstrukturen wichtige Feedbacks für die Produktentwicklung im Kerngeschäft geben. Die ecotel communication ag und die Gesellschafter der RauteMusik GmbH unterstützen das durch die UPLINK Gruppe konsolidierte Unternehmen langfristig und werden zu diesem Zweck auch Mit-Gesellschafter in der neuen UPLINK Digital GmbH.



AUDIO.
FORWARD.
UPLINK



Frank Otto (CEO ecotel communication AG) Michael Radomski (CEO UPLINK Gruppe), Timo Mauter (CEO UPLINK Digital GmbH)

ecotel Wholesale

Ausbau des Geschäftes



Meet us at:



itw INTERNATIONAL TELECOMS WEEK

14-17 May 2023

Gaylord National Resort & Convention Center,
National Harbor, USA

**EXHIBITION LEVEL:
HYBRID BOOTH #515**



Gesa Schmidt
CEO Wholesale

Tatjana Dowler
Director Wholesale

Tabea Kutny
Manager Wholesale Service



Das Segment „**ecotel Wholesale**“ baut kontinuierlich das eigene Geschäft aus und konnte in 2022 sowohl im Handel mit **Sprachminuten**, als auch im **Vertrieb von Datenleitungen** deutliche Steigerungen verzeichnen.

2x Der **Umsatz YoY** wurde in **2022** etwa **verdoppelt**.



Dieser erfolgreiche Trend wird auch in **2023** fortgesetzt.

Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS)		2020	2021	2022
Ecotel Wholesale	In Mio. EUR	30,0	22,4	46,5

ecotel Geschäftskunden

cloud & fiber

Auch das wichtige Kernsegment „**ecotel Geschäftskunden**“ wurde **erfolgreich refokussiert, neu positioniert** und konzentriert sich fortan auf die beiden wichtigsten Wachstumsfelder des deutschen TK-Marktes der nächsten Jahre:



Quelle: <https://www.it-business.de/cloud-fiber-ecotel-auf-wachstumskurs-a-dc5d072ca184eb3d4a33f5269fb9ab9f/> / 13. März 2023

CLOUD & FIBER: ECOTEL NIMMT TEMPO AUF

Ecotel aus Düsseldorf repositioniert sich im Zuge eines Generationenwechsels im Markt und stellt die Weichen auf Wachstum. Die neue Strategie Cloud & Fiber ist „Partner-driven“ und adressiert den deutschen Mittelstand.

Ecotel entstand mit der Liberalisierung des TK-Marktes vor rund 25 Jahren. Heute bedient das Unternehmen rund 15.000 B2B-Kunden. Das Angebot beinhaltet NGN-Sprachdienste, Glasfaser und Internet, Cloud und UCC, SD-WAN und IP-VPN sowie Datacenter und Security-Dienste. Derzeit befindet sich das börsennotierte Unternehmen in den letzten Zügen eines Generationenwechsels. Peter Zils, der das Unternehmen im Jahr 1998 gründete, zieht sich sukzessive aus dem operativen Geschäft zurück und hat in den vergangenen Monaten nach und nach immer mehr Verantwortung an den neuen CEO Markus Hendrich übertragen. Der 40-jährige hatte verschiedene Management-Positionen bei QSC und Plusnet inne und bringt über 20 Jahre Erfahrung in der TK-Branche mit. Gemeinsam mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden Uwe Nickl, der von 2016 bis 2021 als CEO der deutsche Glasfaser zeichnete, wird Hendrich ab sofort die Zukunftsstrategie von Ecotel vorantreiben.

Um den Kunden eine bestmögliche Konnektivität zu gewährleisten setzt Ecotel auf eine Multi-Carrier-Strategie. Durch Netz-Verkopplungen mit 30 verschiedenen Carriern in Deutschland kann das Unternehmen so auf insgesamt mehr als eine Million Kilometer Glasfasernetz zurückgreifen und den Kunden die eigenen Dienste an jedem Standort in Deutschland liefern. Die Vernetzung und Absicherung mehrerer Standorte sowie die Vernetzung komplexer Netze via SD-WAN werden künftige Anforderungen sein, die auf eine schnelle Glasfasertechnologie angewiesen sind. „Wir liefern auf der einen Seite modulare Produkte, sind aber gleichzeitig auch als Lösungsanbieter für maßgeschneiderte Projektlösungen aktiv“, sagt Hendrich.

Die Umstellung auf eine Wachstumsstrategie ist ein wichtiger Schritt für Ecotel. In den nächsten Jahren musste das Unternehmen aufgrund der Abschal-

» Cloud und Fiber sind aus unserer Sicht die zwei wichtigsten Wachstumsfelder für die nächsten 5 Jahre. Wir wollen uns rechtzeitig aufstellen und jedem Kunden seinen Weg in die digitale Zukunft aufweisen.



Markus Hendrich, Vorstandsvorsitzender (CEO) bei Ecotel Communication AG



BLD-MAIL - STOCKADOREN.COM

tung von ISDN, aber auch infolge einer technologischen Umstellung der Übertragungstechnik bei Glasfaser, einen Großteil der Kunden neu migrieren. Hendrich ergänzt: „Dieser umfangreiche und zeitintensive Prozess ist nun abgeschlossen. Wir können uns jetzt mit der vollen Power auf Wachstum und die Veränderung der Rahmenbedingungen fokussieren.“

Das neue Führungsduo, mit Nickl und Hendrich, legt dabei einen klaren Fokus auf die Geschäftsbereiche Cloud und Fiber. Gerade in Deutschland geht die Entwicklung – vor allem im internationalen Vergleich – oft noch zu zögerlich voran. Die Düsseldorfener wollen diese wachstumsstarken Felder deshalb frühzeitig bespielen und den Kunden dort abholen wo er gerade steht. „Wir fokussieren den deutschen Mittelstand und wir fokussieren Unternehmen die auch mehr als einen Standort haben, weil wir dort unsere Vorteile am besten auspielen können“ kommentiert Hendrich.

Der Vertrieb der Lösungen und Produkte erfolgt überwiegend über die 300 Partner der Düsseldorfener Telekommunikations-Spezialisten. „Wir leben den Channel seit 25 Jahren. Rund 90 Prozent der Aufträge bei Ecotel werden über die Vertriebspartner generiert. Gemeinsam mit diesen wollen wir auch in Zukunft den Markt bearbeiten und neue Wachstumsmärkte erschließen“, kommentiert Achim Theis, Chief Commercial Officer bei Ecotel. Das Distributionsgeschäft wurde ebenso weiter forciert und ausgebaut. So schloss Ecotel im vergangenen Jahr Kooperationsverträge mit den bundesweit agierenden Distributoren Komsa, Michael Telecom und Munnichal ab. Außerdem ist das Produktportfolio über Syntaxon und Comteam erhältlich.



Mehr unter: <http://www.it-business.de/11972/>
Autor: David Binig



Fokus

auf »Cloud & Fiber«



CLOUD



RingCentral



ISDN-Emulation
SIP-Account
SIP-Trunk

4G Mobile Data
Housing & Hosting
Wireless Local Loop
Security & Managed Services
Nationwide xDSL

FIBER

FTTH

SD-WAN

MPLS-VPN

Internet

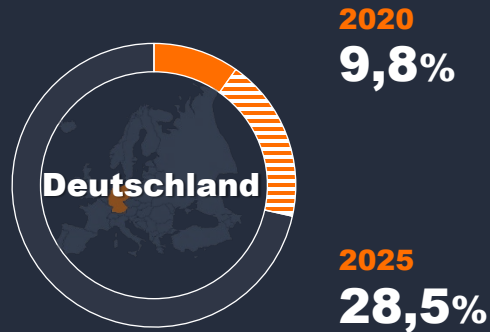
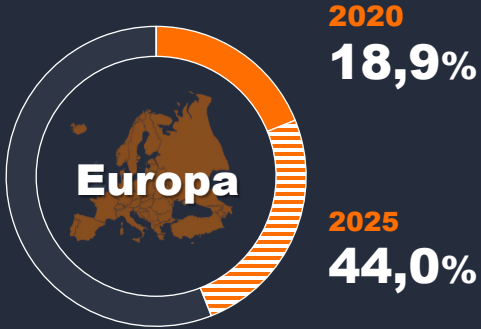
Dedicated Fiber Lines

1 Mio. €
Glasfaser
Footprint

Marktpotenzial

Cloud

Anteil Cloud-Telefonie am Telefonie Markt



Der deutsche
Cloud-Telefonie-Markt
verdreifacht sich.

**100 % des
Telefonie
Marktes**



SIP-Telefonie

- ▶ Integriert in führende UCC-Lösungen (RingCentral & MS Teams)
- ▶ Zertifiziert für zahlreiche IP-Telefonanlagen
- ▶ Zur Weiternutzung bestehender ISDN-Systeme

**Anteil
Cloud-
Telefonie**



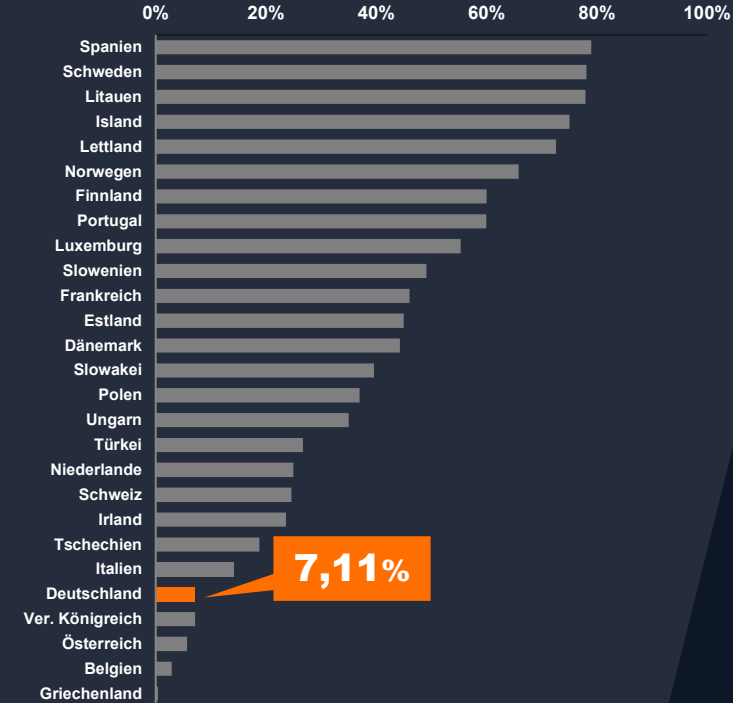
Cloud Telefonanlage

- ▶ Telefonie & Cloud Telefonanlage aus einer Hand (Centrex) inkl. Portal zur einfachen Selbst-Administration
- ▶ Keine Wartungs- & Servicekosten
- ▶ Leistungsumfang jederzeit bedarfsgerecht anpassbar

Marktpotenzial

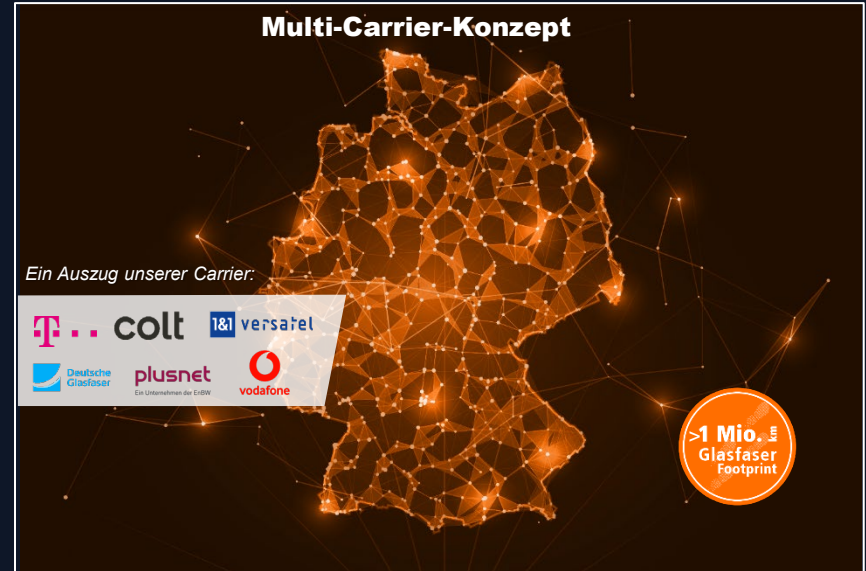
Fiber

Durchdringung Glasfaser



7,11%

Quelle: Statista 2022



Standortvernetzung



- ▶ MPLS-VPN
- ▶ IP-VPN
- ▶ SDN / SDN-WAN

Internet



- ▶ DSL-Internetzugänge mit bis zu 250 Mbit/s
- ▶ Glasfaser-Anschlüsse mit garantierten Bandbreiten bis zu 100 Gbit/s
- ▶ Mobilfunk – Backup (4G – LTE) mit bis zu 150 Mbit/s

Die neue

Cloud DNA



Gemeinsam wachsen

Cloud & Fiber sind die Zukunft
des deutschen Mittelstands



Cloud- & Fiber-Dienste **erobern**
den deutschen ITK-Markt.



Hohes **Aufholpotenzial** im
internationalen Vergleich.

Glasfaserleitungen bilden das
Rückgrat der Cloud-Dienste.



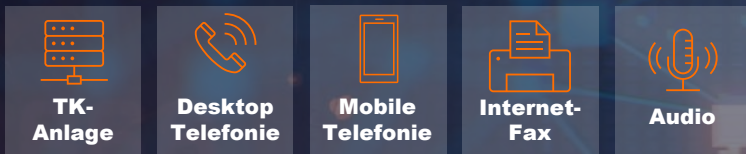
Cloud braucht **Bandbreite**,
Vernetzung braucht **Fiber**.



Wir wachsen **gemeinsam**
mit unseren Kunden.

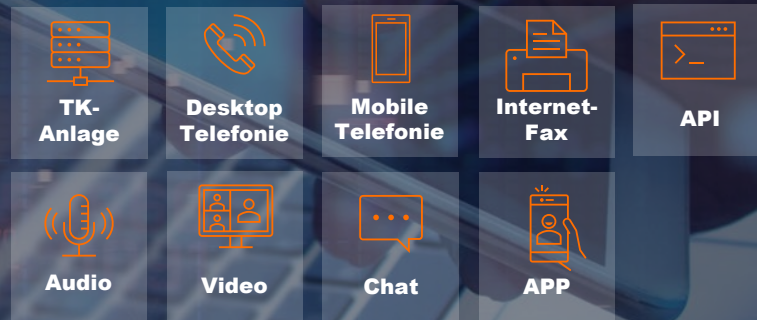
cloud.phone

Inkl. Self-Service



cloud.ucc

Inkl. Self-Service



Coming soon:



Microsoft Teams

Präsenzstatus
(vice / versa)



Georedundante ecotel Sprachplattform (TNB-Betrieb)

Wie werden wir gemeinsam erfolgreich?



Cloud-affines Provisionsmodell



Qualifizierungsprogramm (e:cademy)
vertrieblich & technisch (modular)



Begeisterung in allen
relevanten Bereichen



Öffentliche Präsenz
(Foren / Podcast / Speakers' Corner)



Cloud Fokus-Partner



ecotel Partnerkongress 14.03.2023

Fokus cloud & fiber mit 150 Teilnehmern



Commitment



Mindestens
500
Cloud-Seats



Bis zu
25%
Airtime-Provision

Im e:portal



Für
SIP & Cloud
Aufträge*

Neues
Provisionsmodell
**Für cloud.phone-
Fokus-Partner**

Ab 2023
für Cloud

zertifizieren
lassen

Cloud-Performance-Team

100% Cloud Competence

e:xperts

- Presales-Support
- Implementierung (Remote)
- After-Sales (bis 14 Tage nach Inbetriebnahme)



Evangelisten

- Begeistern
- Begleiten
- Mentoren-Rolle

Research

- Reflektieren
- Analysieren
- Designen
- Intelligence

Cloud-Fokus-Partner

Schon jetzt dabei

25

Partner haben
bereits Interesse



davon
↓

15

Partner haben
schon unterschrieben



Fiber

for Business

Einzigartiges »Multi-Carrier«-Konzept

Mit Zugriff auf > 1 Mio. km Glasfaser-Footprint



Hohe Verfügbarkeit dank **Netzkopplung**
mit inzwischen **38** namhaften **Carriern**



Abdeckung »weißer Flecken« durch
Anbindung an **regionale Carrier**



Beste Voraussetzung zur **Anbindung vieler Standorte** (bspw. Filialstruktur)

Ein Auszug unserer Carrier:



colt



vodafone



versatel



Deutsche
Glasfaser

plusnet

Ein Unternehmen der EnBW

1 Mio. km
Glasfaser
Footprint

»All you need is speed«

Mehrwerte - die Ihre Kunden überzeugen



DDoS Protect Service - **schützt vor DDoS-Attacken**
ohne Performanceverlust



Koordinierte Bereitstellung

- One-Touch-Technikertermin für die Inbetriebnahme



VPNready - zur Einbindung in ein MPLS,
IPSec oder SD-WAN VPN



Quality of Service (QoS) - zur **Priorisierung**
unterschiedlicher **Dienste**, bspw. Voice



Multi-Cloud-Connectready - zur **Anbindung an Hyperscaler**
Plattformen Microsoft365, Azure, AWS, Google, SAP etc.

Bis zu
100
Gbit/s

Success Stories 2022



**Standortvernetzung
via SD-WAN**

Realisierung 2023



Upgrade MPLS-VPN

Realisierung 2023



**Standortvernetzung L2TP
Private cloud-Lösung**

Realisierung 2023

Was sagen

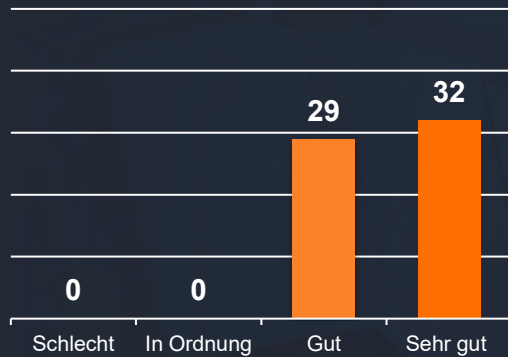
unsere Kunden & Partner



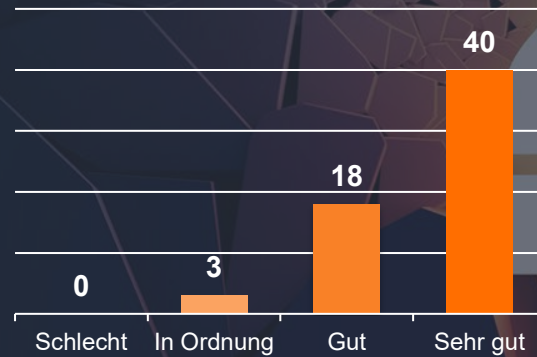
Partnerbefragung: Wie gut sehen Sie ecotel aufgestellt?

Im Bereich ...

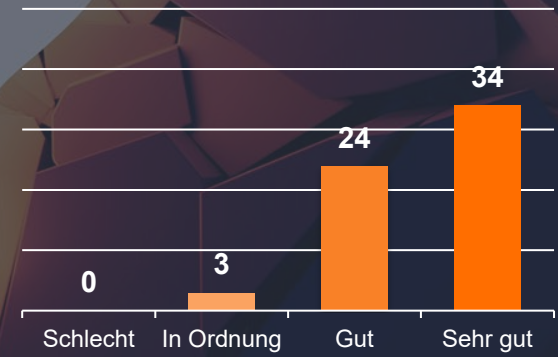
Cloud-Portfolio?



Glasfaser-Angebot?

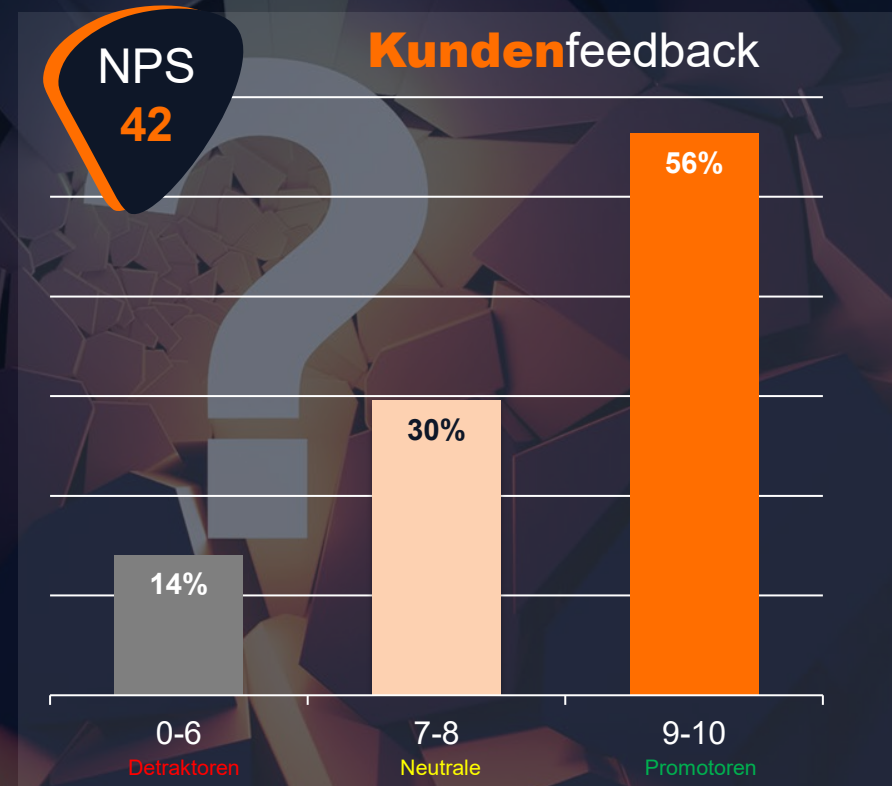
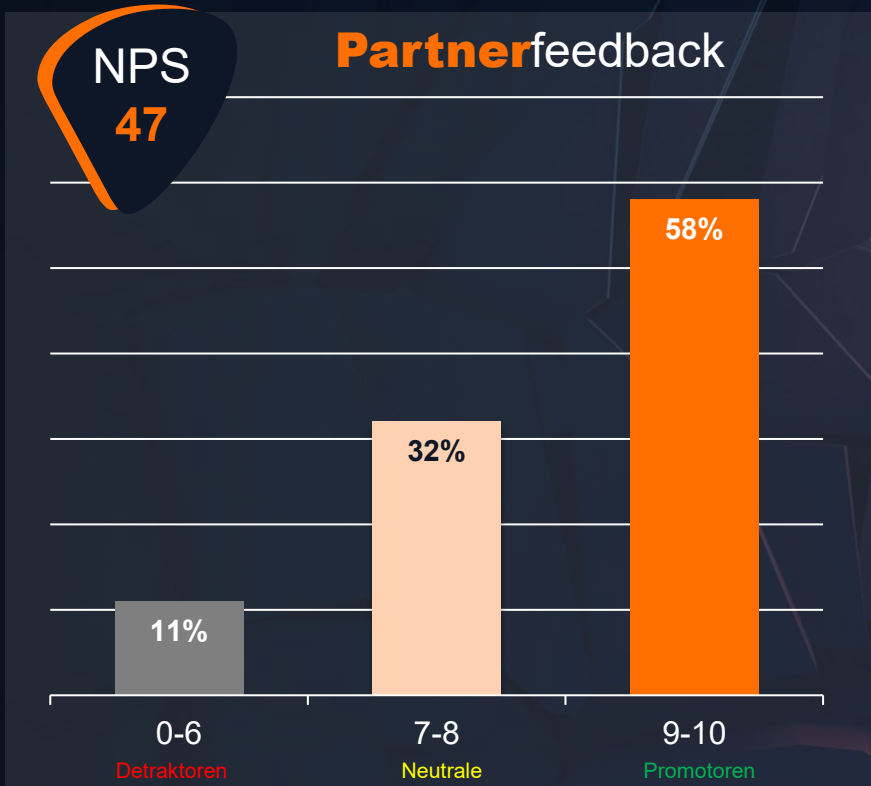


VPN-Projektgeschäft?



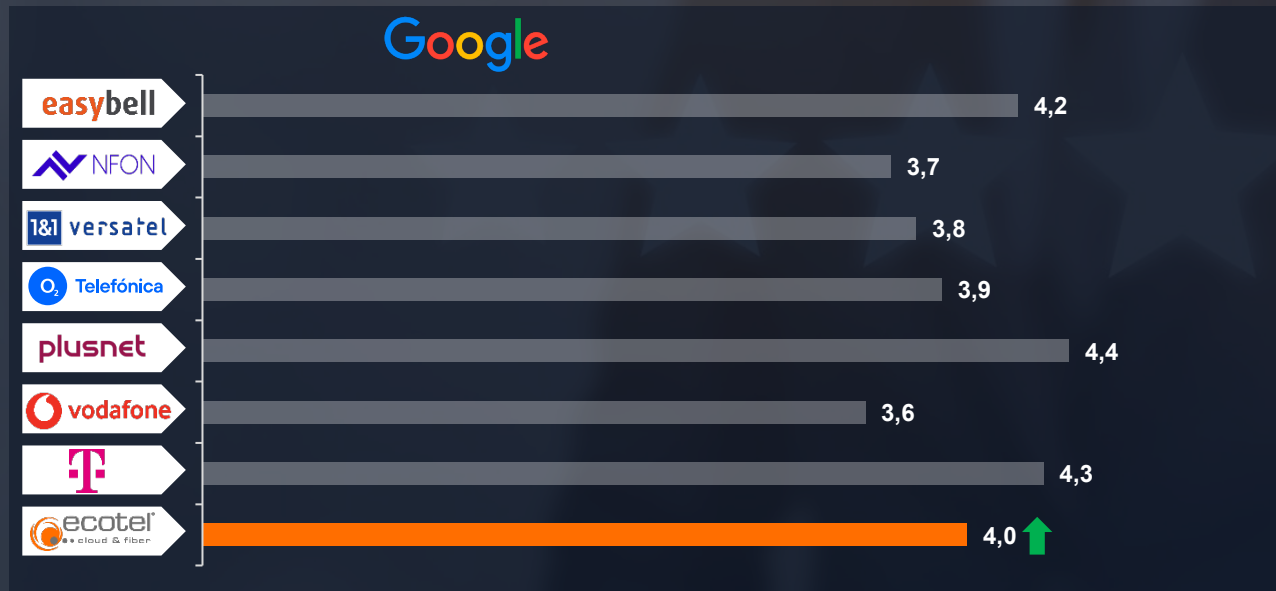
Inwieweit würden Sie ecotel weiterempfehlen?

10 = definitiv
1 = überhaupt nicht



Google Bewertungen

ecotel in der Top-Liga



2,1

Sterne

01.2020

+90,5%

4,0

Sterne

04.2023

188 Bewertungen

Wofür wir morgens aufstehen:



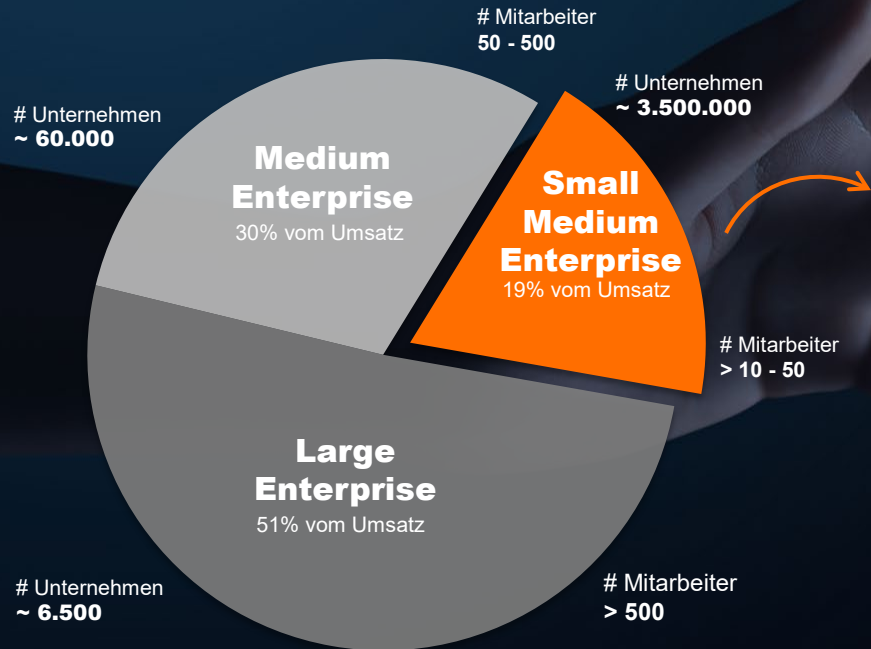


ecotel
goes Online



Online-Sales mit Fokus auf SME

15.000 ecotel B2B-Kunden



Online Sales (OS)

Fokus: Modulare Produkt-Bundles

Kanäle: Webseite + Online-Bestellstrecke

Ziel: Leadgenerierung + Direkte Bestellung

NEU

Neuer

**Webauftritt
ab Juli 2023**



Zahlen

208.87

1,235.01

0.00

25,187.70

7,645.05

12,411.80

27,752.93

Status Quo: ecotel hat Kraft zum wachsen


Neuer Fokus auf »cloud & fiber«

(in m€)	2022	Prognose 2023
Umsatzerlöse	93,3	95 - 100
ecotel Geschäftskunden	45,6	46 - 48
ecotel Wholesale	46,5	48 - 52
Rohertrag	31,2	31 - 33
EBITDA (mit Sondereffekten)	77,1	
EBITA (bereinigt)	9,1	9 - 10
Nettofinanzvermögen	66,9	


Wir investieren in Wachstum:

- Ausbau der **Vertriebsorganisation** (bis zu 10 FTEs)
- Aufbau des **Cloud-Performance-Teams** (bis zu 5 FTEs)
- **Push-Provisionen** & Fokuspartner-Aktionen
- Weitere **Investitionen** in die neuen Systeme (> 1,5 Mio. €)
- Go-live des **Online-Vertriebskanals** in 2023

Alle Stakeholder werden bedient:

 **Banken:** Darlehen wurden getilgt (3,1 Mio. € in 2022). ecotel ist schuldenfrei

 **Mitarbeiter:** Sichere Arbeitsplätze, hybride Arbeitswelten, Zahlung von Inflations-/Energieausgleich

 **Aktionäre:** Dividendenvorschlag 18,82 EUR je Aktie

 **Geschäftsmodell- / Strategie und Partner:** Deutliche Investitionen in Wachstum (siehe rechts)

Tages Ordnung



Tages Ordnung

April May June July August September October November December

Top 1:

Vorlage der
Abschlüsse
2022

Top 2:

Verwendung
des Bilanz-
gewinns

Top 3:

Entlastung des
Vorstandes

Top 4:

Entlastung des
Aufsichtsrates

Top 5:

Wahl des
Abschlussprüfers
2023

Top 6:

Billing des
Vergütungs-
berichts 2022

Top 7:

Neues
Vergütungs-
system

Top 8:

Ergänzungs-
wahl zum
Aufsichtsrat

Top 9:

Satzungs-
änderung I

Top 10:

Satzungs-
änderung II

Top 11:

Ermächtigung
zum Erwerb
eigener Anteile

Top 1: ecotel Konzern 2022

Kennzahlen (Mio. EUR)	2020	2021	2022	1. Prognose	2. Prognose	
Umsatz aus fortgeführten Geschäftsbereichen	76,8	70,9	93,3			
ecotel Geschäftskunden	44,5	46,3	45,6	47 - 50	45 - 47	✓
ecotel Wholesale	30,0	22,4	46,5	20 - 25	43 - 48	✓
nacamar	2,3	2,2	1,2	0,5 - 1,5	rund 1	✓
Rohertrag aus fortgeführten Geschäftsbereichen	26,5	31,1	31,2	Steigerung	Steigerung	✓
ecotel Geschäftskunden	23,9	28,5	29,1			
Bereinigtes EBITDA	5,8	9,7	9,1	8,5 - 10,5		✓
EBITDA inkl. Entkonsolidierungserfolg			77,1		68 - 75	✓
ecotel Geschäftskunden	4,6	8,6	8,3	8,5 - 10,5		✓
ecotel Wholesale	0,6	0,5	0,6			✓
nacamar	0,6	0,5	0,3	> 0,5		✓
Konzernüberschuss	1,0	4,8	67,5	Steigerung		✓
Ergebnis je Aktie in EUR	0,28	1,36	19,24			
Ergebnis je Aktie (bereinigt um Sondereffekte) in EUR	0,28	1,36	1,39			

Top 1: ecotel Konzern 2022

Kennzahlen (Mio. EUR)	2020	2021	2022
Free Cashflow	4,4	10,5	72,5
davon operativer Cashflow	10,3	15,4	28,5
davon Investitionen	-5,9	-4,9	44,0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-4,9	-5,6	-18,2
davon Tilgungen Finanzierungen	-3,0	-3,6	-4,3
davon Ausschüttungen an Minderheiten	-1,5	-1,2	-5,7
davon Dividenden	-	-0,5	-7,9
davon Zinszahlungen	-0,4	-0,3	-0,3
Nettofinanzvermögen	2,3	9,6	66,9
Bilanzsumme	53,9	61,1	108,4
Eigenkapital	23,4	29,1	83,8
Eigenkapitalquote in %	43,4	47,6	75,9
Mitarbeiter zum 31.12.	271	279	286

Top 1: Prognose 2023

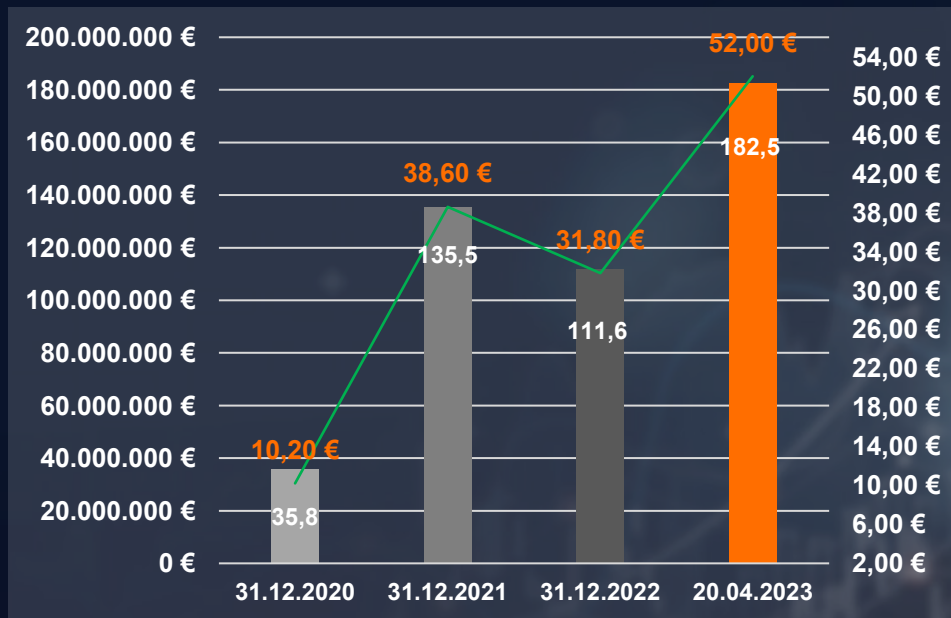
Kennzahlen (Mio. EUR)	2022	2023*
Umsatzerlöse aus fortgeführten Geschäftsbereichen	93,3	95 - 100
ecotel Geschäftskunden	45,6	46 - 48
ecotel Wholesale	46,5	48 - 52
Rohhertrag aus fortgeführten Geschäftsbereichen	31,2	31 - 33
operatives EBITDA aus fortgeführten Geschäftsbereichen	8,9	9 - 10
ecotel Geschäftskunden	8,3	> 8,5
ecotel Wholesale	0,6	0,5 - 1,0
Konzernergebnis (in 2022 bereinigt um Sondereffekte)	4,9	> 4

* Details siehe Prognosebericht im Konzernlagebericht 2022

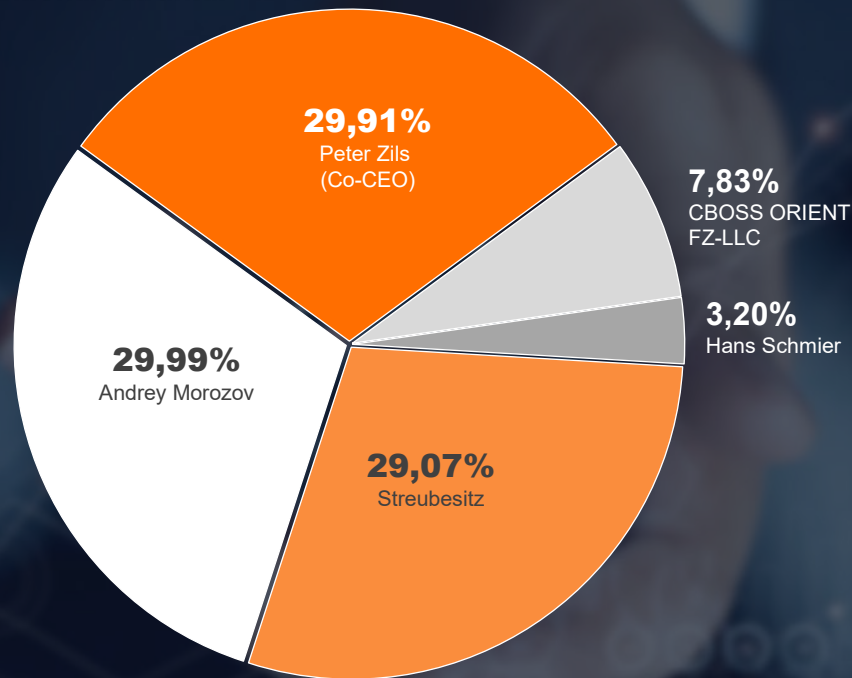
Top 1: Die ecotel Aktie

Marktkapitalisierung in EUR

Aktienkurs in EUR



Aktionärsstruktur



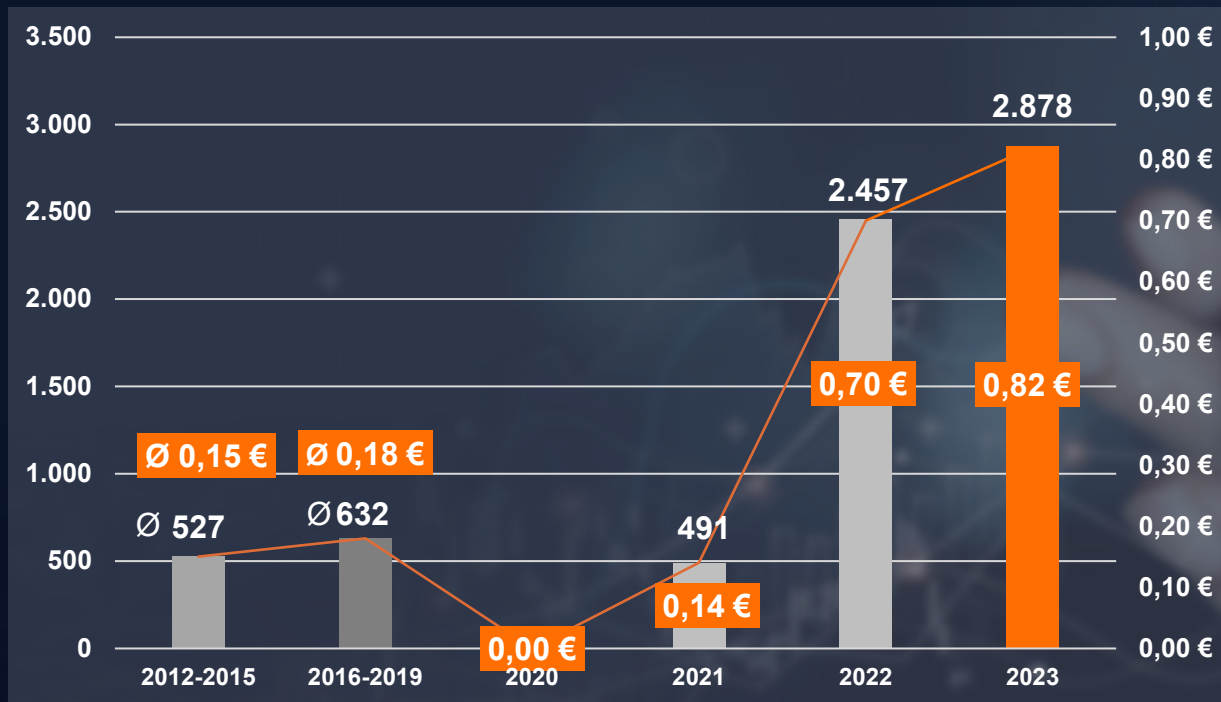
WKN	585434
ISIN	DE0005854343
Symbol	E4C
Marktsegment	Prime Standard
Designated Sponsor	ICF BANK AG

Top 2: Verwendung des Bilanzgewinns

Entwicklung der Regeldividende

Aktionärsvergütung in TEUR

Ø Vergütung/Aktie in EUR



- ▶ Dividendenpolitik:
mind. 50% vom EPS*
- ▶ EPS 2022: 19,24 € je Aktie
EPS** 2022: 1,39 € je Aktie
- ▶ Vorschlag für 2023:
0,82 € Regeldividende
18,00 € Sonderdividende

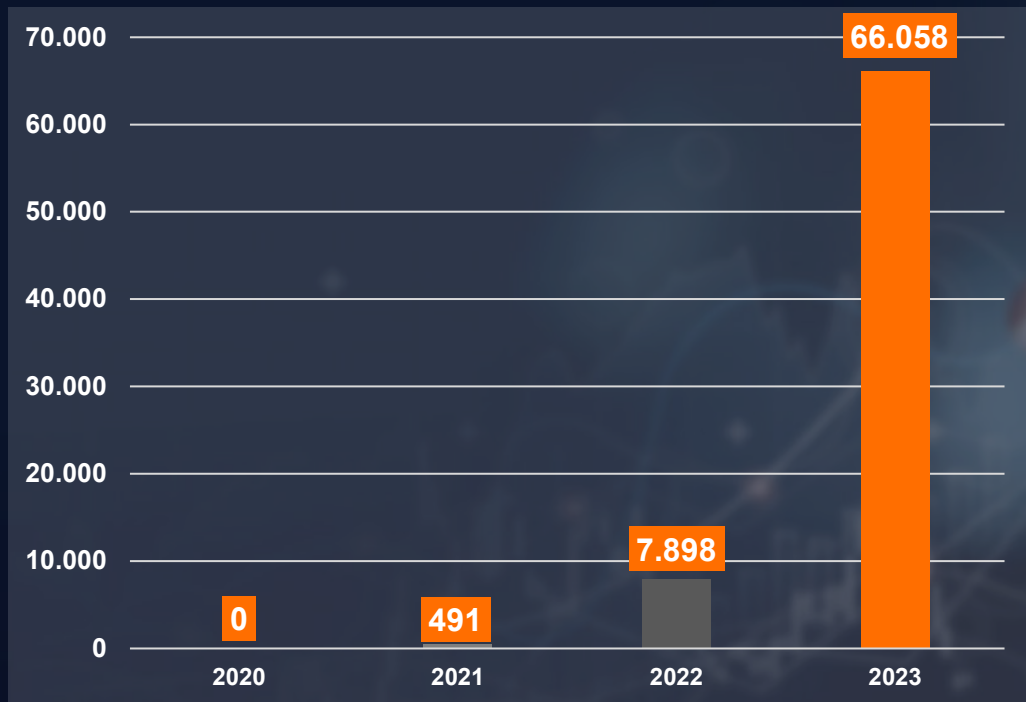
18,82 € Dividende für 2023

* EPS = Ergebnis je Aktie; Entsprechende Gremienbeschlüsse vorausgesetzt / ** ohne Sondereffekte

Top 2: Verwendung des Bilanzgewinns

Aktionärsvergütung insgesamt

Aktionärsvergütung in TEUR



- ▶ Dividende 2022: 2,25 € je Aktie
 - ▶ Sonderdividende: 1,55 € je Aktie
 - ▶ Regeldividende: 0,70 € je Aktie

- ▶ Dividende 2023: 18,82 € je Aktie
 - ▶ Sonderdividende: 18,00 € je Aktie
 - ▶ Regeldividende: 0,82 € je Aktie

- ▶ Seit dem Jahr 2018 wird die **Jahres- und Konzernabschlussprüfung** durch **EBNER STOLZ** durchgeführt.
- ▶ **Aufsichtsrat** schlägt vor, auch für das Jahr 2023 **EBNER STOLZ** zum Jahres- und Konzernabschlussprüfer zu bestellen.



- ▶ Vergütungsbericht 2022 wurde von EbnerStolz geprüft
- ▶ Abrufbar auf der ecotel - IR-Seite

(in tausend EUR)	2020	2021	2022
Gesamtvergütung Vorstand	852	991	882
Gesamtvergütung Aufsichtsrat	96	144	210

- ▶ 2020: Die Bezüge von Markus Hendrich beziehen sich auf sechs Monate, da er zum 1. Juli 2020 zum Vorstand bestellt wurde.
- ▶ 2022: Seit 1. Juli 2022 ist Herr Zils in Teilzeit (50%) tätig. Seit dem 1. September 2022 ist Herr Hendrich Vorstandsvorsitzender

Top 7: Änderungen im Vergütungssystem

Wesentliche Änderungen

Alte Fassung:

Sonderbonifizierungen waren nicht möglich

Keine Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskomponenten / CSR in den Zielgrößen für die variable Vergütung

Neue Fassung:

Es kann ein Sonderbonus für bevorstehende Geschäftsjahre, oder bei unterjährig auftretenden Sonderthemen aufgrund außerordentlicher Entwicklungen in Aussicht gestellt werden.

Mögliche Aufnahme von Nachhaltigkeitskomponenten / CSR in die Zielgrößen für die variable Vergütung

Anpassung der Maximalvergütung unter Berücksichtigung eines etwaigen Sonderbonus

- ▶ **Herr Dr. Norbert Bense** legt aufgrund des Erreichens der Regelaltersgrenze mit Wirkung und Ablauf dieser Hauptversammlung sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrats nieder.
- ▶ **Herr Peter Zils** war bis zum 30. September 2021 alleiniger Vorstandsvorsitzender und legt mit Ablauf dieser Hauptversammlung sein Vorstandsmandat nieder.
- ▶ Die Voraussetzungen des § 100 Abs. 2 Satz 1 Nr. 4 2. Halbsatz AktG sind erfüllt.
- ▶ Herr Zils stellt sich zur Wahl in den Aufsichtsrat und würde satzungsgemäß den Sitz von Herrn Dr. Bense übernehmen. Die Amtszeit würde mit Beendigung derjenigen Hauptversammlung enden, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2025 beschließt; also bis zur Hauptversammlung 2026.

- ▶ Schaffung der Möglichkeit nach § 118a AktG, auch in Zukunft Hauptversammlungen ohne physische Präsenz der Aktionäre oder ihrer Bevollmächtigten am Versammlungsort (virtuelle Hauptversammlung) abzuhalten
- ▶ Diese Ermächtigung ist auf fünf Jahre befristet.
- ▶ Schaffung der Möglichkeit nach § 118 Abs.1 und 2 AktG den Aktionären die Teilnahme an der Hauptversammlung und die Ausübung der Rechte im Wege der elektronischen Kommunikation zu ermöglichen
- ▶ Diese Satzungsänderungen ermöglichen der Gesellschaft, die gesetzlichen Möglichkeiten in die Satzung zu übernehmen um in Zukunft größtmögliche Flexibilität im Hinblick auf die Durchführung künftiger Hauptversammlungen zu erhalten.

Top 11: Ermächtigung zum Erwerb eigener Anteile

- ▶ Ermächtigung zum Erwerb eigener Anteile bis zu insgesamt 10% des Grundkapitals
- ▶ Befristung über einen Zeitraum von fünf Jahren
- ▶ Neben der Veräußerung an alle Aktionäre oder über die Börse dürfen die eigenen Anteile auch verwendet werden:
 - Für Unternehmenszusammenschlüsse
 - Zur Veräußerung an Dritte
 - Zur Erfüllung von Options- und/oder Wandlungsrechten
 - Zur Einziehung und damit zu einer Kapitalherabsetzung ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss

Ihre Fragen



Ready for **Digital Business**

www.ecotel.de | info@ecotel.de

ecotel communication ag | Prinzenallee 11 | 40549 Düsseldorf