

Herzlich willkommen zur

ecotel Hauptversammlung

Düsseldorf, 08. Juli 2021
ecotel communication ag

Die Agenda

01 **Begrüßung**
Peter Zils (CEO)

02 **»Die neue ecotel«**
Achim Theis (CCO) / Markus Hendrich (CDO)

03 **Tagesordnung**
Holger Hommes (CFO)

04 **Tagesordnung**
Dr. Norbert Bensel (AR)



Begrüßung

Peter Zils

Vorstandsvorsitzender

»Die neue ecotel«

Frische Kundenbasis

Non-Standard-Produkte

(»Manufaktur«)

Neue Wachstumschancen

Neue Glasfaser Infrastruktur

Collaboration-Tools

Security-Services

Standard-Produkte

Neues Business Support System

Automatisierung bei Standard-Produkten

Neu-Ausrichtung Sales

Office-Working

Innovative Cloud-Dienste

Engage Digital:

Digitaler Kundenservice

»Die neue ecotel«

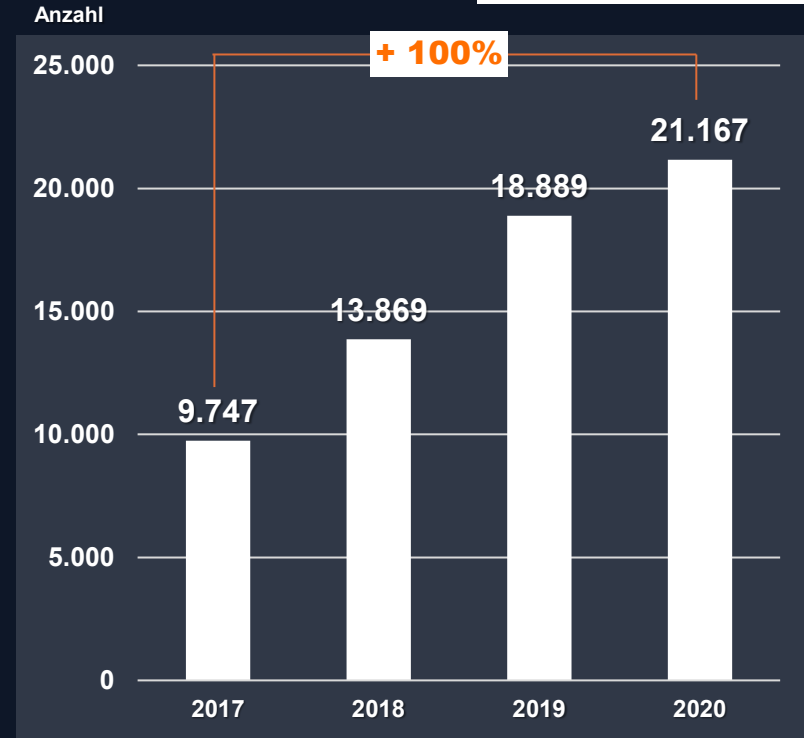
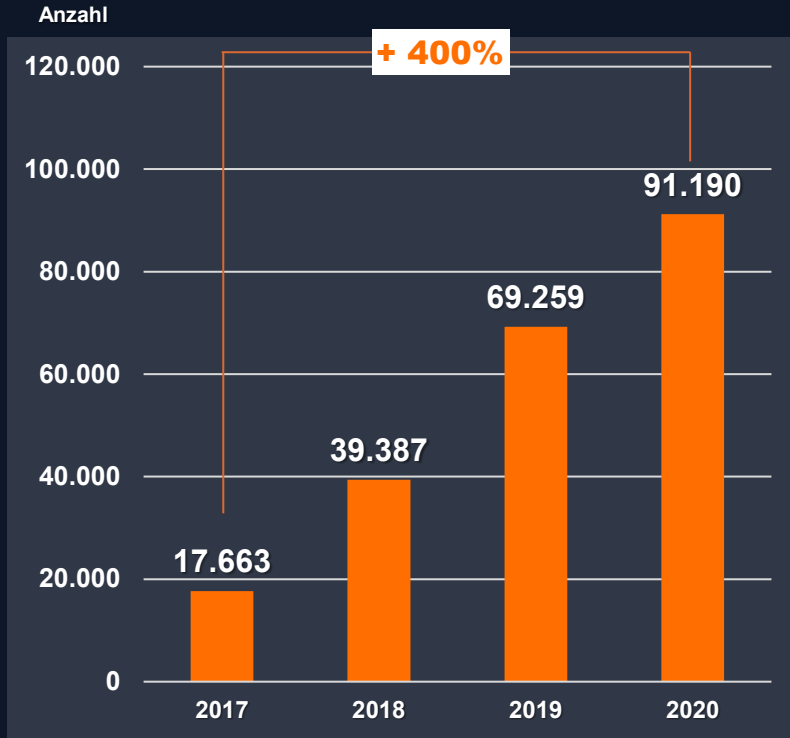
**Achim Theis &
Markus Hendrich**

CCO / CDO

FrISChe Kundenbasis

Als Fundament für Wachstum

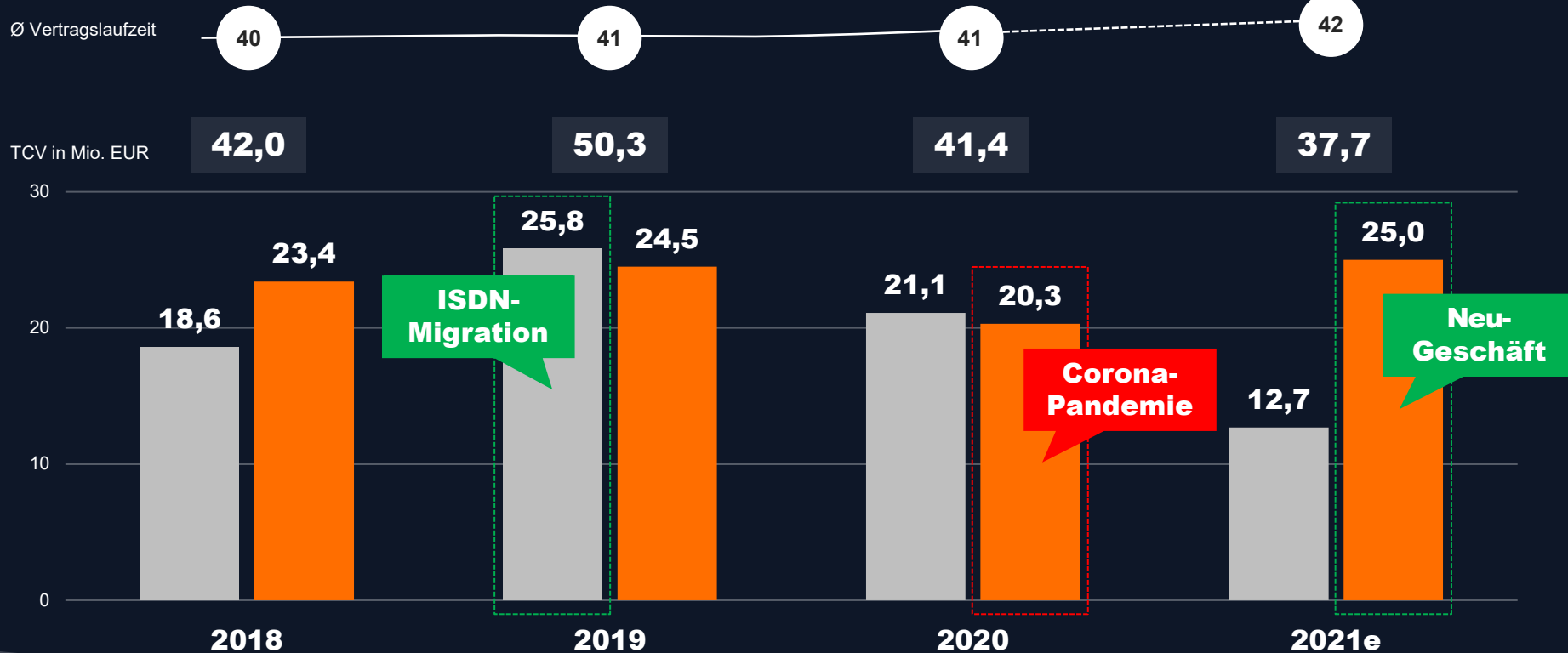
ecotel Geschäftskunden



 SIP-Sprachkanäle  Datenleitungen

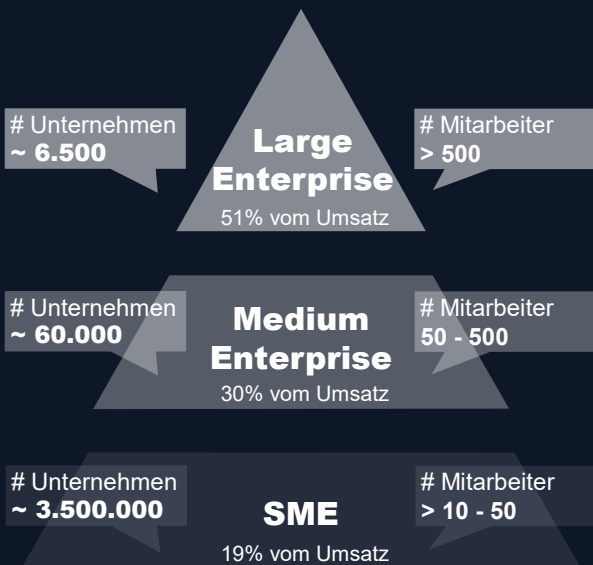
Vertriebsleistung 2018 - 2021e

Wir sind auf Kurs...



Frische Kundenbasis

15.000 ecotel B2B-Kunden



Skalierbares Sales-Setup

Kundenzentrierte Ansprache



Direct Touch Vertrieb (DTV)

Fokus: Großkunden [>1 Mio. € TCV]
Kanäle: Direktvertrieb + Systempartner +
Consulter + Key Account Management



Partnervertrieb (PAV)

Fokus: Skalierbare Produkt-Bundles
Kanäle: Telekommunikations- & IT-
Systemhäuser + Makler + Reseller, etc.



Inhouse Sales (IHS)

Fokus: Skalierbare Produkt-Bundles
Kanäle: Telesales + Verbundgruppen +
Kampagnenmanagement

Neues Wachstum

Zielgruppen



Health-Care



Call Center



Automobil



Industriekunden



Filialisten &
Verbundgruppen



Technologie-
Unternehmen

DIGITALISIERUNG

Qualitäts- und Effizienzsteigerung



Standard-Produkte

(automatisierte Realisierung)

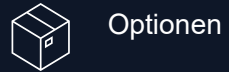


Non-Standard-Produkte

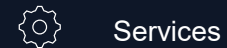
(»Manufaktur«)

Leistungen

Portfolio



Prozesse



Zielgruppe



Umsetzung

Standard



Produktmanagement



Prozesse- & Qualitätsmanagement

NON-Standard



Solution Engineering



Produktgruppe



Internet

(ADSL / VDSL)



Voice

(SIP-Account / SIP-Trunk)



Cloud

(centrex)



Produkt

internet.basic (xDSL)

internet.smart (ethernet Kupfer)

internet.best (ethernet Glas)

voice.basic (SIP-Account)

voice.smart (SIP-Trunk)

voice.best (Promo-Tarif)

cloud.phone (centrex)

Standard-Produkte

(automatisierte Realisierung)



SD-WAN

Glasfaser Cyber-Security

Unified Communication

Geo-Redundanz

**Maßgeschneidertes
Portfolio**

Alles aus einer Hand

Kundenzufriedenheit

SIP-Trunk

Neue Wachstumschancen

Trends & Zukunftsmärkte

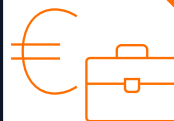
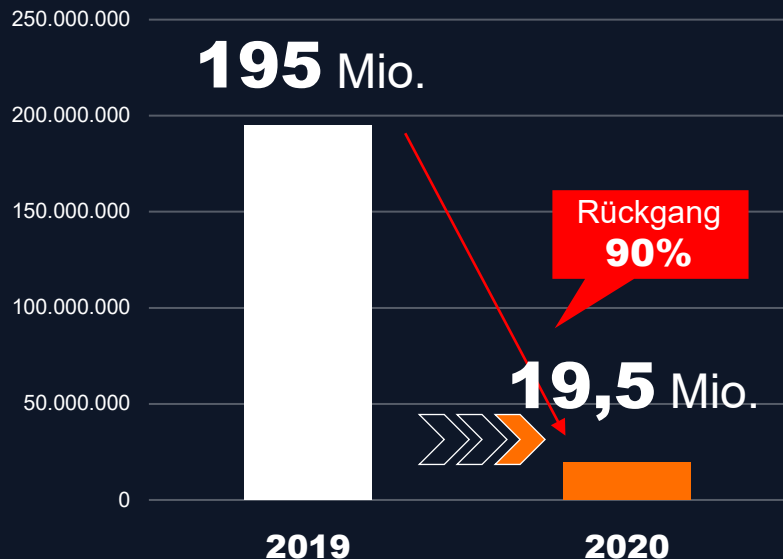
Office-Working bleibt »hybrid«

100%
Präsenz-
termine

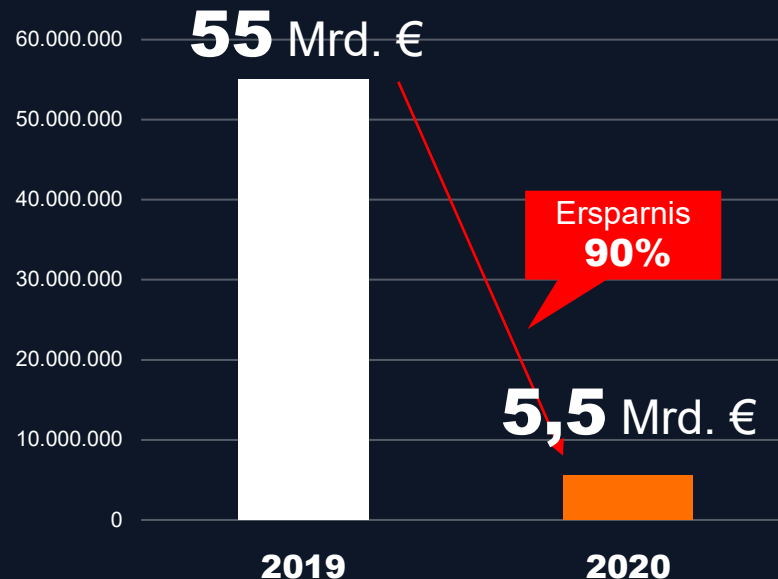
90%
Online-
termine



Anzahl Geschäftsreisen



Kosten Geschäftsreisen



Office-Working bleibt »hybrid« - auch nach Corona

Neuer Treiber: Mehr Qualität inkl. Backup-Lösungen – auch im Home Office

Umfrage unter 30
DAX-Konzernen



Dauerhaft bis zu
**30% weniger
Geschäftsreisen**

Versicherungskonzerne
wie bspw. Allianz



Ziel für die Zukunft =

Nachhaltigkeit

Geschäftsreisen nur noch,
wenn **ökologisch** vertretbar



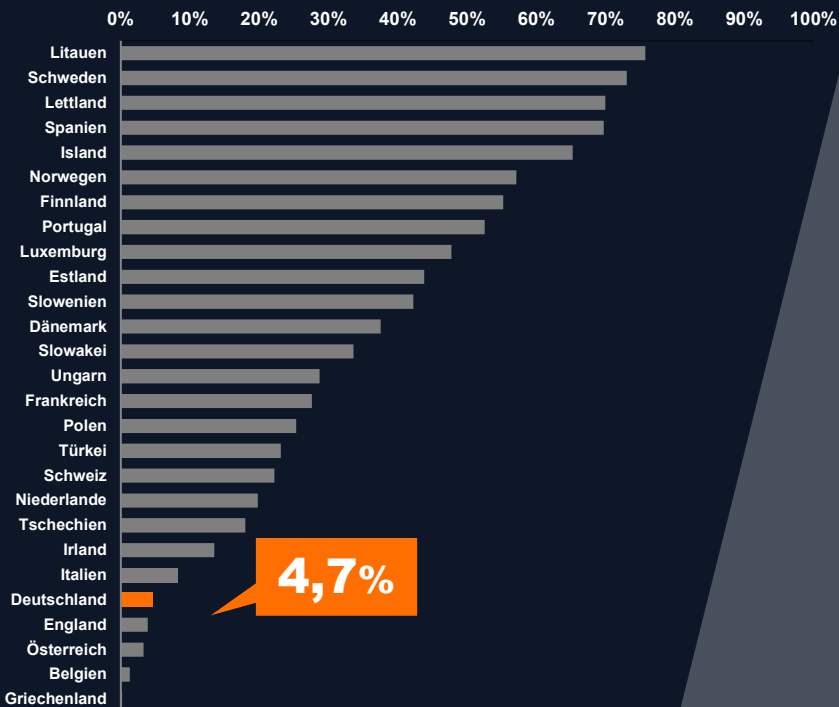
Es wird niemals so wie vorher:
Geschäftsreisen werden nur
noch **gezielt** stattfinden!

**50:50
Hybrid-
termine**

Glasfaserausbau kommt voran

Potenzial: ecotel Gigabit-Leitungen

Glasfaserausbau in Europa

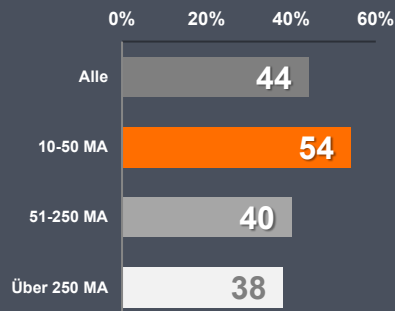


Quelle Statista 2021

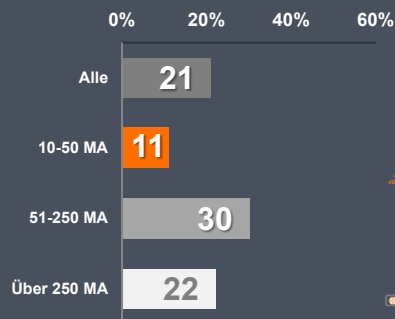
Warum nutzen Sie noch keinen Glasfaseranschluss?

Frage in einer Studie an SME-Kunden von Deloitte

Keine Verfügbarkeit



Zu teuer

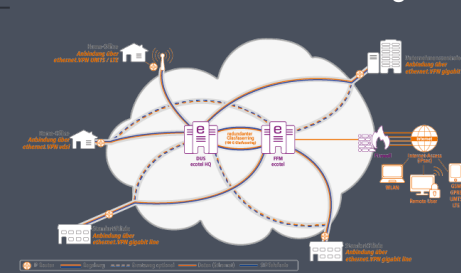


Quelle: Deloitte B2B-Telko-Expertenbarometer 2019

Multi-Carrier-Konzept

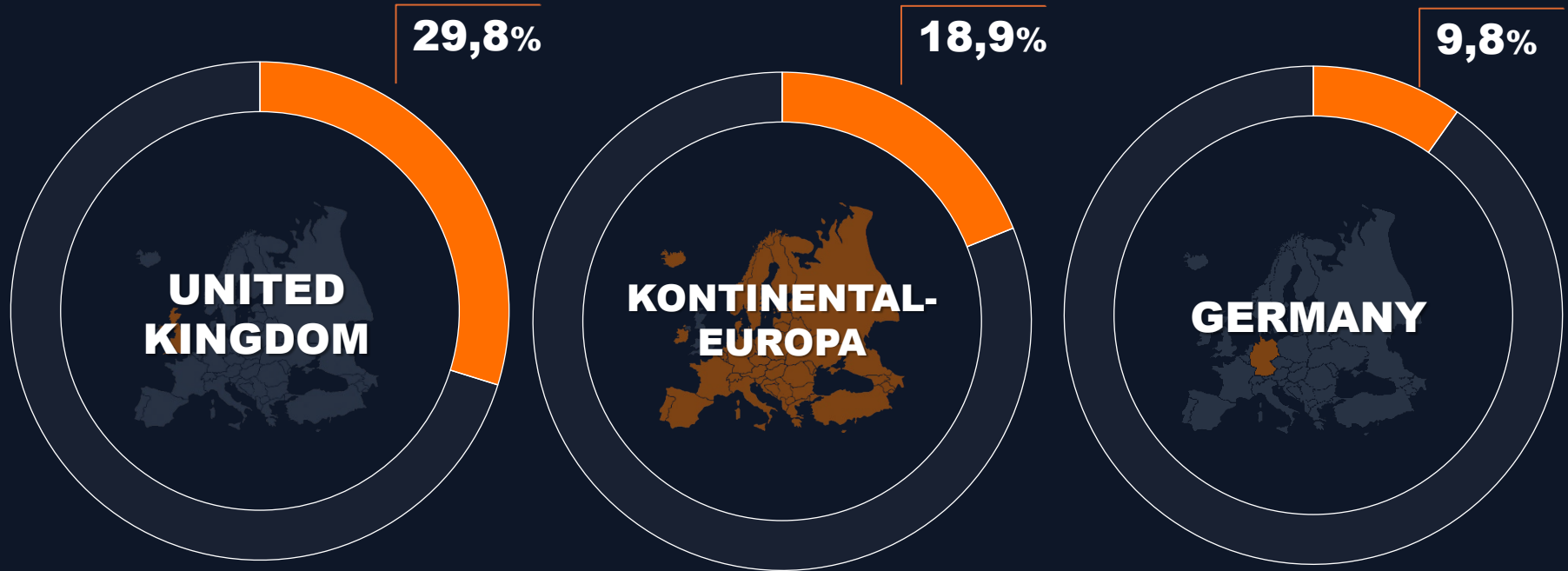


SD-WAN-Technologie



Cloud-Telefonie ersetzt klassische TK-Anlagen

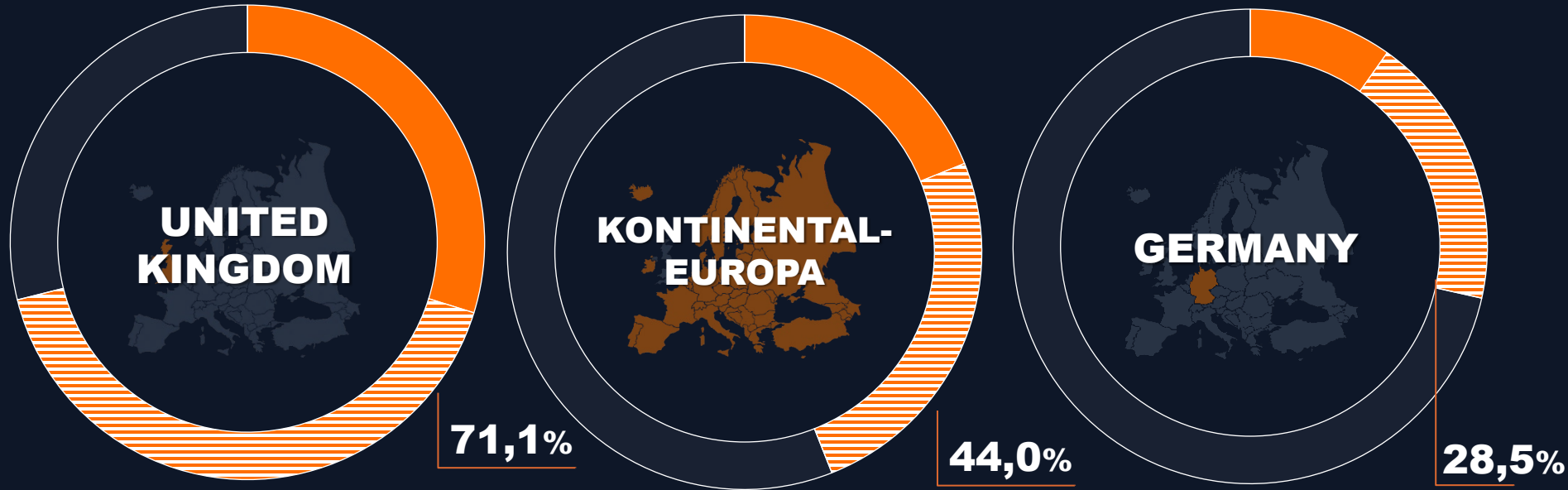
Neue Chance: ecotel cloud.phone



Quelle MZA: "The Global Telecommunications Market 2020"

Cloud-Telefonie ersetzt klassische TK-Anlagen

Neue Chance: ecotel cloud.phone



Quelle MZA: "The Global Telecommunications Market 2020"

Marktanteil Webkonferenz-Tools

Potenzial: ecotel SIP-Trunk für MS Teams

Meist genutzte Tools
für Web-Konferenzen

53%

Skype for Business/
MS Teams

15%

Cisco Webex

13%

Zoom

5%

GoToMeeting

2%

Slack Video

85%

Marktanteil von
Microsoft Office
in Deutschland

- ▶ Google Docs **9%**
- ▶ Libre Office **2%**
- ▶ Apple iWork **2%**
- ▶ Andere **2%**

Tägliche aktive Nutzer von Microsoft Teams (weltweit)

145 Mio.



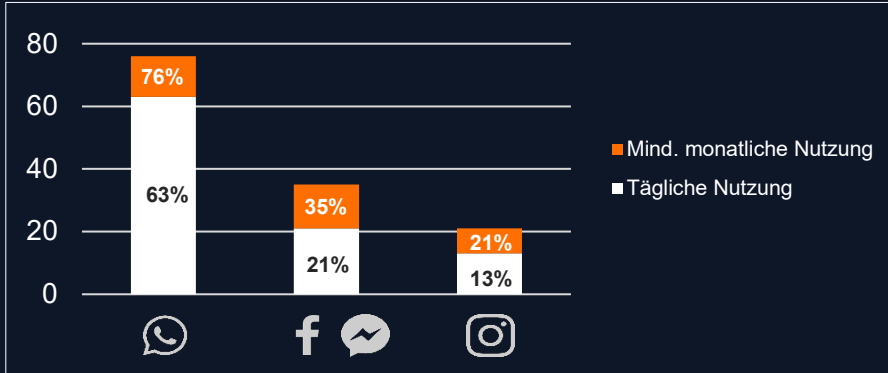
20 Mio.

November 2019

Mai 2021

Engage Digital: Der digitale Kundenservice





Unternehmen, die Engage Digital nutzen

+18%

Produktivität

32%

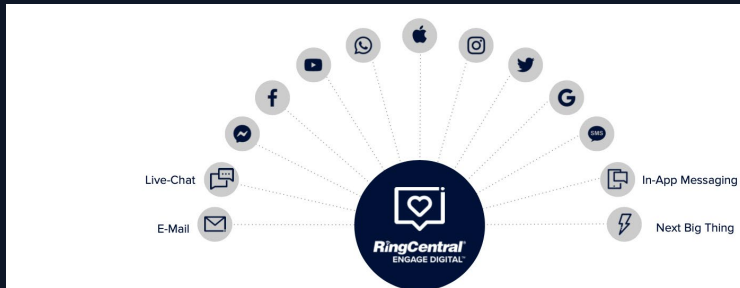
Kürzere Antwortzeit

92%

Erstkontakt-Resolution

Kanäle sind kein Problem mehr

Eine einzige Plattform für alle digitalen Interaktionen



Per Telefon und E-Mail erreichbar zu sein, ist nicht genug

Der digitale Wandel hat unsere Interaktion mit den Kunden verändert



„Digitale Kanäle sind das nächste **Paradigma** der Kundeninteraktion. Sie sind ein **Game-Changer**.“

AXA Schweiz

Einführung **populärer, digitaler Kommunikationskanäle** (Chat, WhatsApp, Apple Business, Facebook) in Q3/2021

Interaktion mit **Kunden & Partnern** der ecotel

Reduktion der Kontaktschwellen und Steigerung der **Kundenzufriedenheit**.



SERVICE

Forward-Strategie



Multi-Carrier-Konzept

>1. Mio km
Glasfaser-Footprint
&
1.570 Richtfunk-
Standorte



Skalierbare Produkt-Bundles

SIP Trunk
Centrex
VDSL 250



Projektlösungen

Standort-
vernetzung
(MPLS-VPN &
SD-WAN)



Cloud- Services

cloud.phone

SIP-Trunk für
MSTeams

RingCentral
UCC



Multi-Channel- Sales

360°
Sales



OMNI-Channel CRM

Customer Journey
»Made in Germany«



> 300 ecotel Vertriebspartner & 100 Verbundgruppen



> 300 motivierte ecotel Mitarbeiter



Schlankere digitale Prozesse zur Effizienzsteigerung

Tagesordnung

Holger Hommes

Prokurist

Top 1:

Vorlage der
Abschlüsse
2020

Top 2:

Verwendung
des Bilanz-
gewinns

Top 3:

Entlastung des
Vorstandes

Top 4:

Entlastung des
Aufsichtsrates

Top 5:

Wahl des
Abschlussprüfers
2021

Top 6:

Wahl des
Aufsichtsrats

Dr. Norbert Bense

Top 7:

Vergütung des
Aufsichtsrats

Dr. Norbert Bense

Top 8:

Genehmigtes
Kapital 2021

Top 1: ecotel Konzern 2020

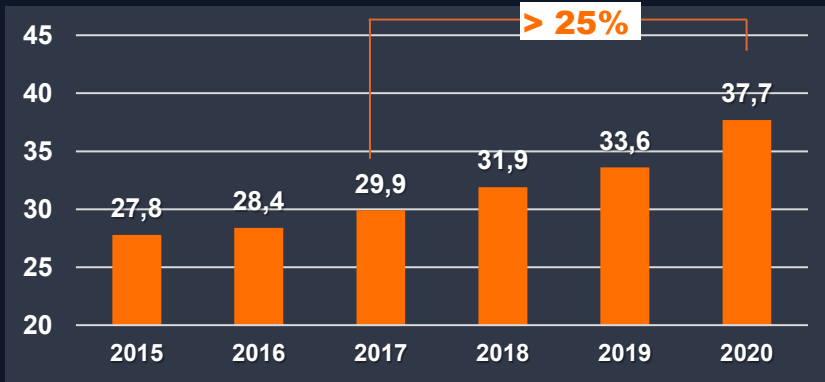
ecotel Konzern

Kennzahlen (Mio. EUR)	2018	2019	2020	Prognose	
Umsatzerlöse	98,9	82,8	98,3		
ecotel Geschäftskunden	48,1	46,9	46,3	46 bis 49	3
ecotel Wholesale	32,9	15,4	28,2		
easybell	15,9	18,6	21,5	20 bis 21	3
nacamar	1,9	1,9	2,3	1,5 bis 2,5	3
Rohertrag	31,9	33,6	37,7		
ecotel Geschäftskunden	23,6	23,8	24,2	Steigerung	3
ecotel Wholesale	0,4	0,4	0,8		
easybell	6,9	8,3	11,2		
nacamar	1,0	1,1	1,5		
EBITDA	7,5	8,8	11,7	8,5 bis 10,5	3
Konzernüberschuss	0,5	-0,2	1,0		
Free Cashflow	0,9	3,6	4,4		
davon Investitionen	-5,8	-6,4	-5,9		
Nettofinanzvermögen	0,4	1,0	2,3		
Eigenkapitalquote in %	52,0	39,0	43,4		
Mitarbeiter zum 31.12.	264	261	271		

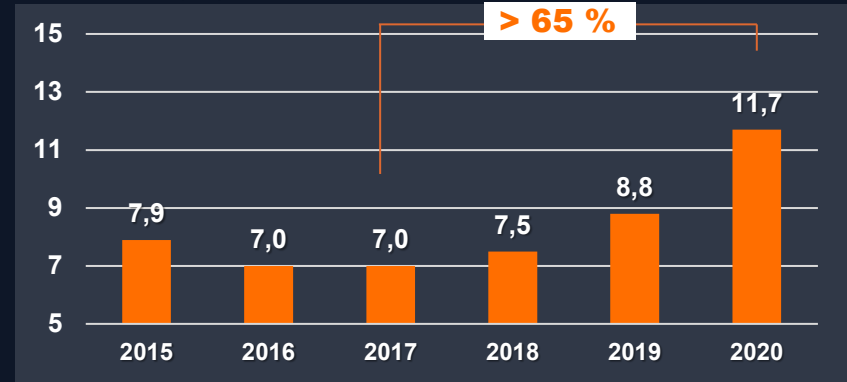
Top 1: ecotel Konzern 2020

Profitabilität nachhaltig gesteigert

Rohrertrag in Mio. EUR

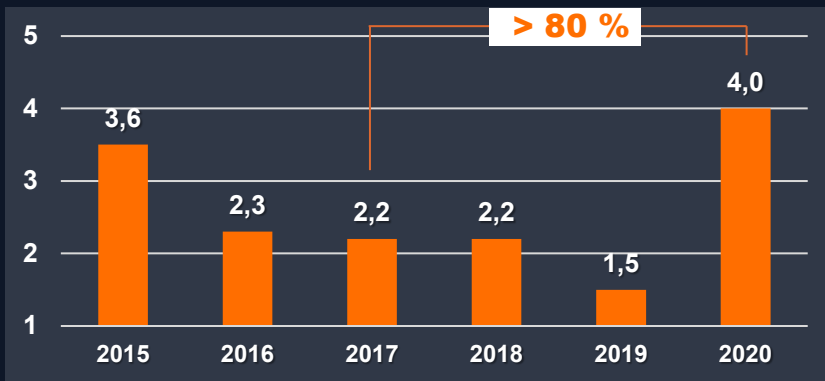


EBITDA in Mio. EUR

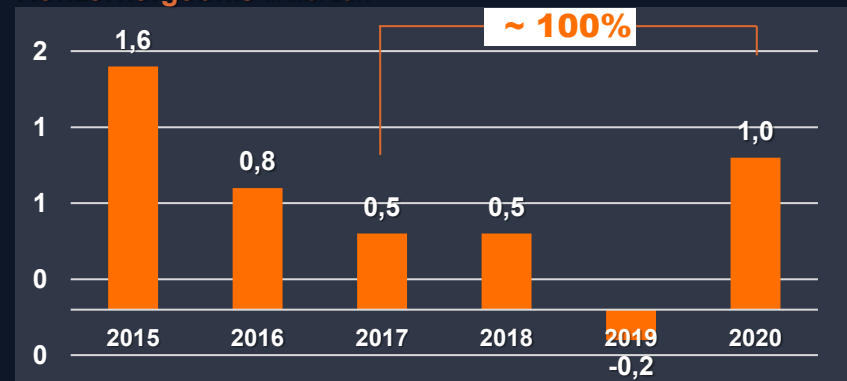


ecotel Konzern

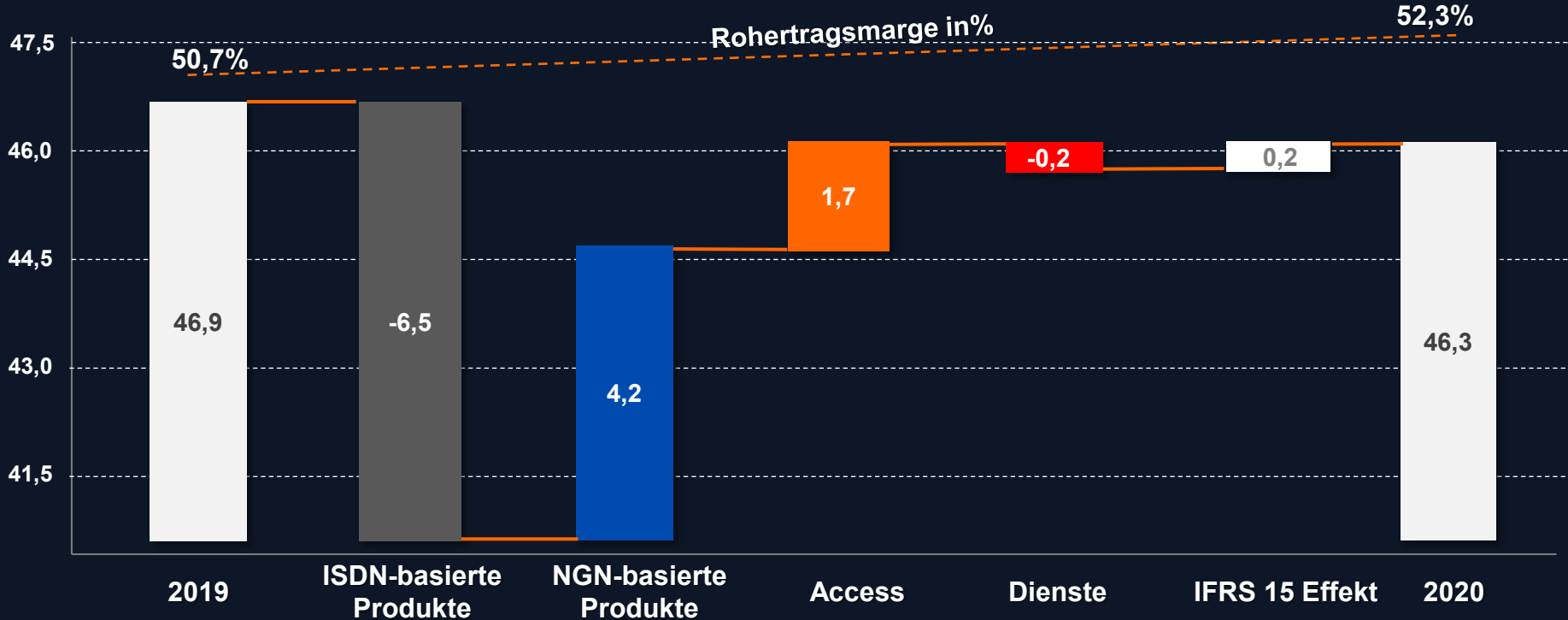
EBIT in Mio. EUR



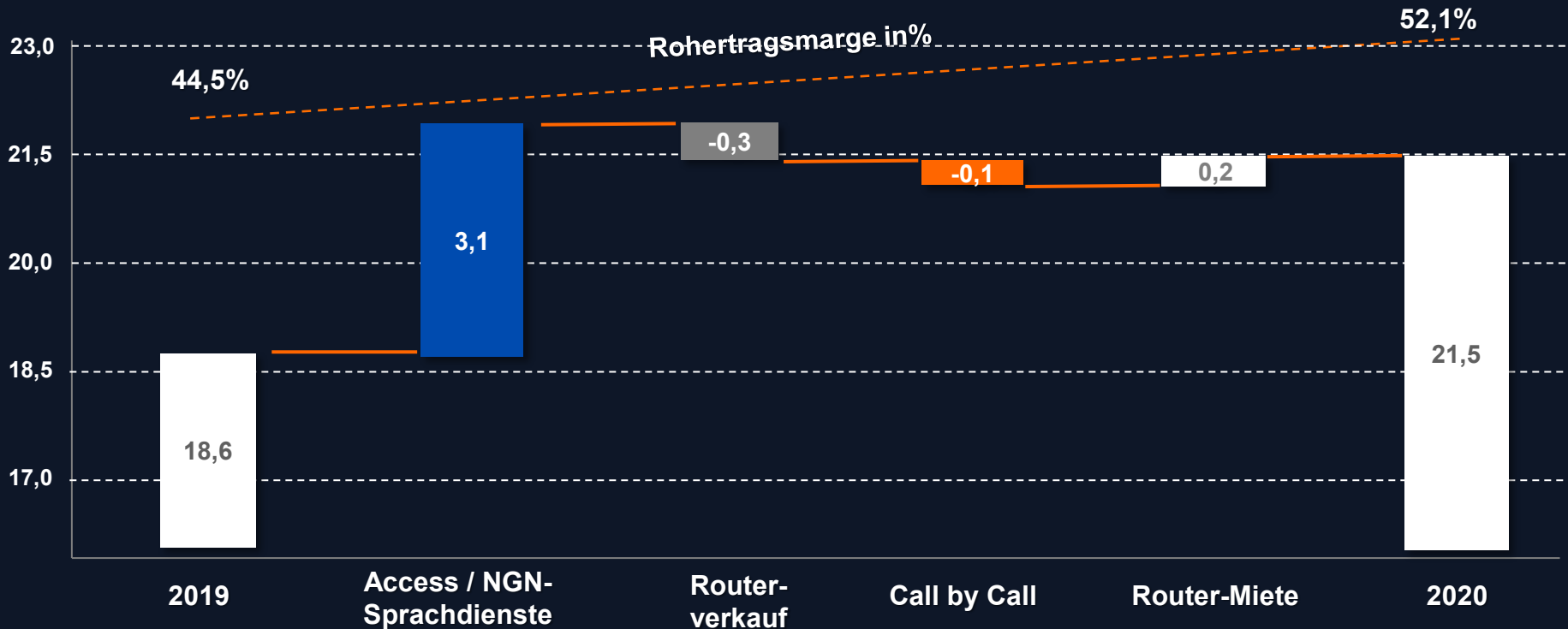
Konzernergebnis in Mio. EUR



Top 1: Entwicklung der Segmente



Top 1: Entwicklung der Segmente



Kennzahlen (Mio. EUR)	2020	2021*
Umsatzerlöse Konzern	98,3	
ecotel Geschäftskunden	46,3	47 bis 50
easybell	21,5	24 bis 26
nacamar	2,3	2 bis 2,5
Rohertragsmarge in % ecotel Geschäftskunden	52,3	Leichte Steigerung
EBITDA Konzern	11,7	12 bis 14
ecotel Geschäftskunden	4,8	5,5 bis 6,5
easybell	5,9	6 bis 7
nacamar	0,6	0,5 bis 1,0

Wesentliche Treiber in 2021:

- ▶ Weiteres **Wachstum** bei **NGN-Produkten** durch Vermarktung von Sprachkanälen
- ▶ Weiteres **Wachstum** im **Access-Bereich** (z.B. Gigabit Vermarktung, Wholesale-Vermarktung)
- ▶ Weiterhin erfolgreiche **Umstellung der Ethernet-Breitbandverbindungen** auf die neue technische Plattform der Deutschen Telekom oder zu alternativen Anbietern
- ▶ **Zugang** zu wettbewerbsfähigen **Vorleistungen**
- ▶ **Keine** wesentlichen **negativen Covid-19 Auswirkungen**
- ▶ **Erfolgreiche Vermarktung** der neuen Produkte: SD-WAN, DDoS, Collaboration (z.B. MS-Teams)

Top 1: ecotel Konzern Q1 2021

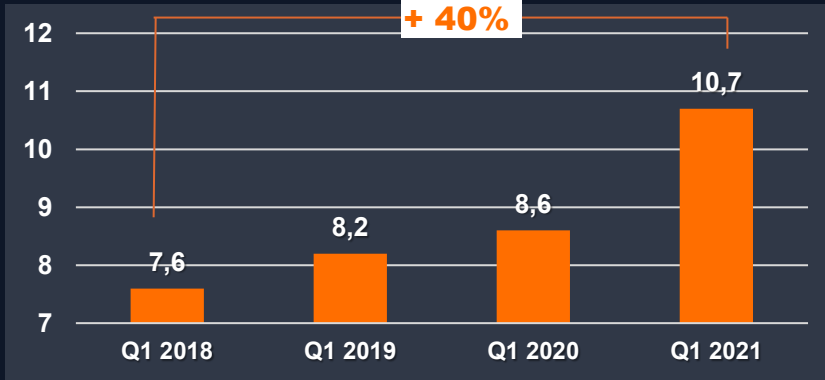
Kennzahlen (Mio. EUR)	Q1 2019	Q1 2020	Q1 2021
Umsatzerlöse	19,6	19,7	20,4
ecotel Geschäftskunden	11,9	11,5	11,9
ecotel Wholesale	2,9	2,7	1,7
easybell	4,3	5,0	6,2
nacamar	0,5	0,5	0,6
Rohertrag	8,2	8,6	10,7
ecotel Geschäftskunden	5,9	5,8	6,7
ecotel Wholesale	0,1	0,1	0,2
easybell	1,9	2,3	3,4
nacamar	0,3	0,3	0,4
EBITDA	2,4	2,4	3,9
Konzernüberschuss	0,1	0,1	0,9
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,03	0,02	0,25
Free Cashflow	0,2	-1,2	1,2
Nettofinanzvermögen	0,2	-0,5	3,1
Eigenkapitalquote in %	44,1	42,2	47,0

- ▶ **Wachstum** im B2B-Segment und easybell
- ▶ Rohertrag **steigt** in allen Segmenten nachhaltig
- ▶ Rohertragsmarge B2B: 56,3%
- ▶ **EBITDA** deutlich gewachsen
- ▶ **Konzernüberschuss** sprunghaft angestiegen
- ▶ Q1 EPS 0,25 € / Aktie
- ▶ Q1 Free-Cashflow > 1 € / Aktie
- ▶ Nettofinanzvermögen weiter ausgebaut

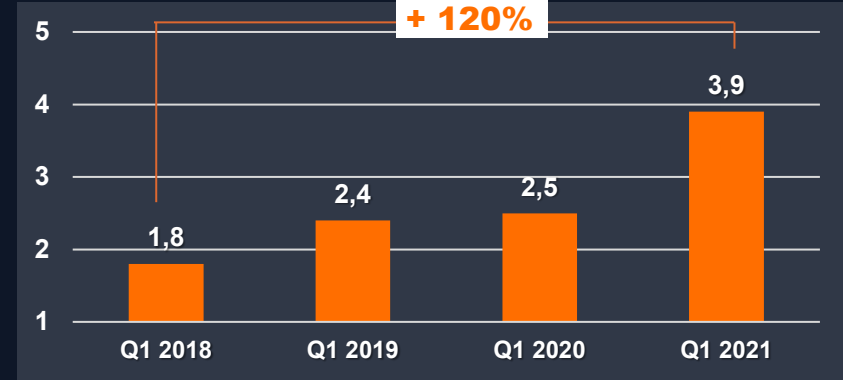
Profitables Wachstum setzt sich nachhaltig fort

ecotel Konzern

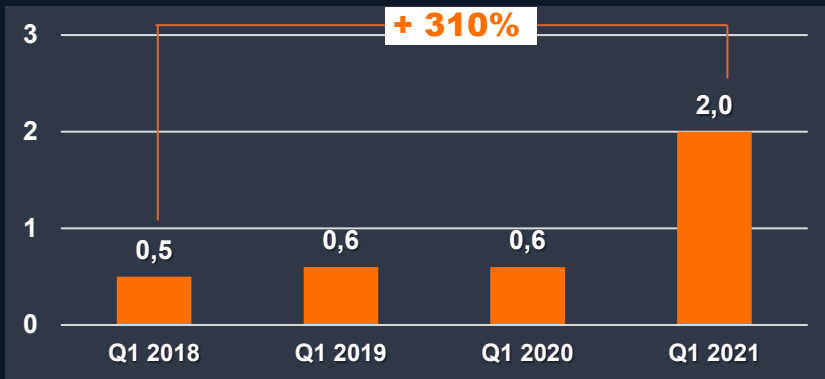
Rohhertrag in Mio. EUR



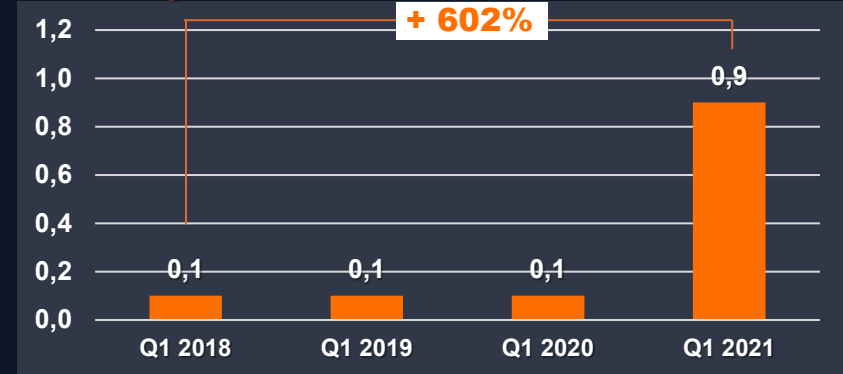
EBITDA in Mio. EUR



EBIT in Mio. EUR



Konzernergebnis in Mio. EUR



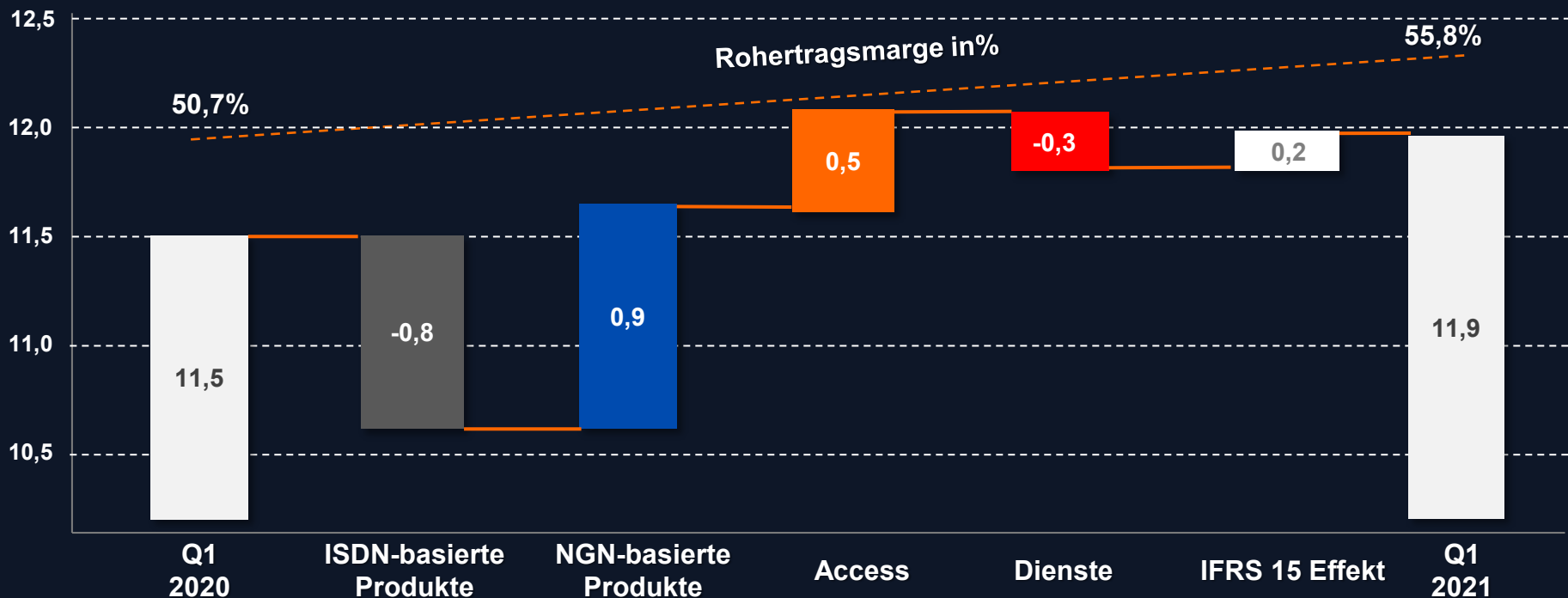
Fokus:

Segment ecotel Geschäftskunden

Top 1: Umsatzentwicklung Q1 2020/2021

B2B Umsatz und Rohertragsmarge wachsen

ecotel B2B

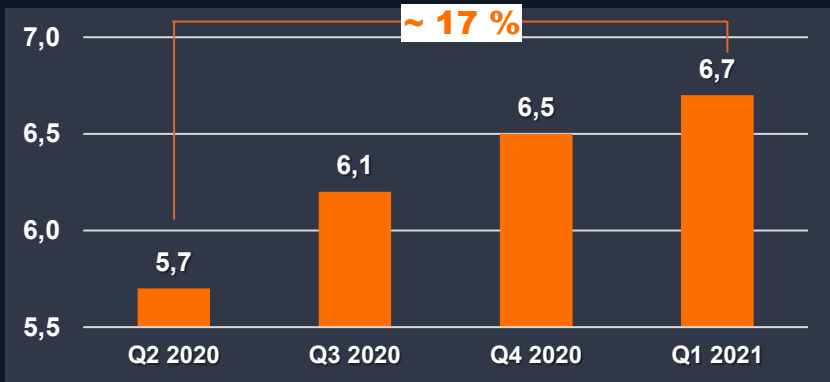


Top 1: ecotel Geschäftskunden (Quartalsentwicklung)

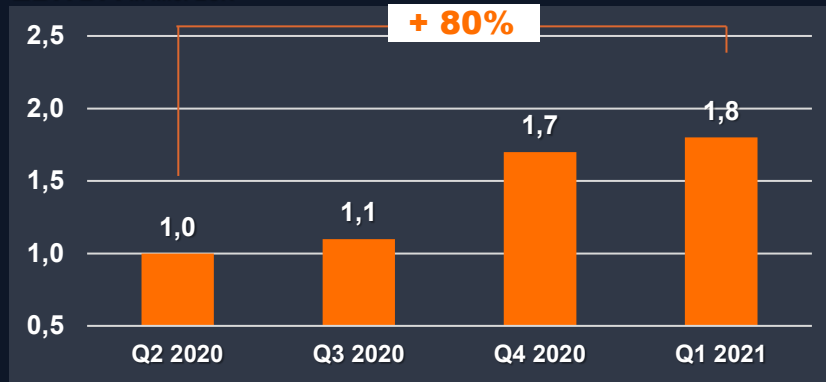
Turnaround und nachhaltiges Wachstum

ecotel B2B

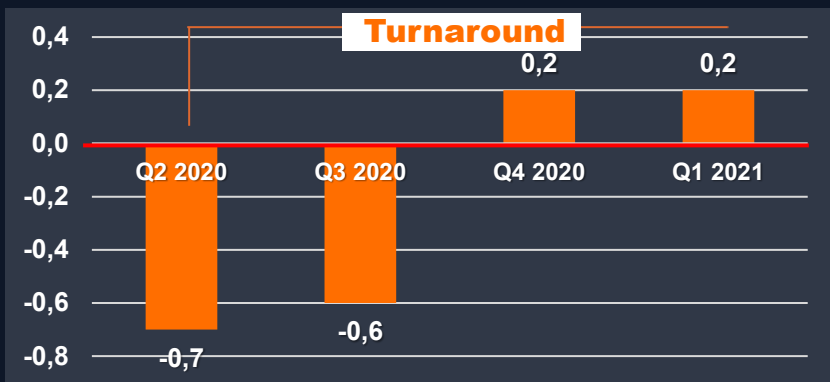
Rohrertrag in Mio. EUR



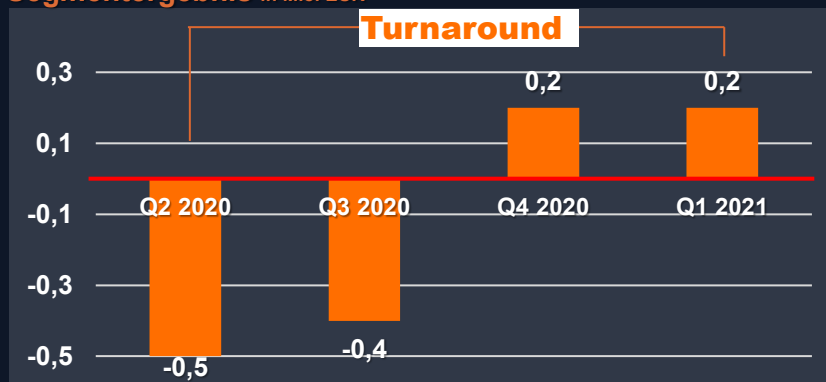
EBITDA in Mio. EUR



EBIT in Mio. EUR



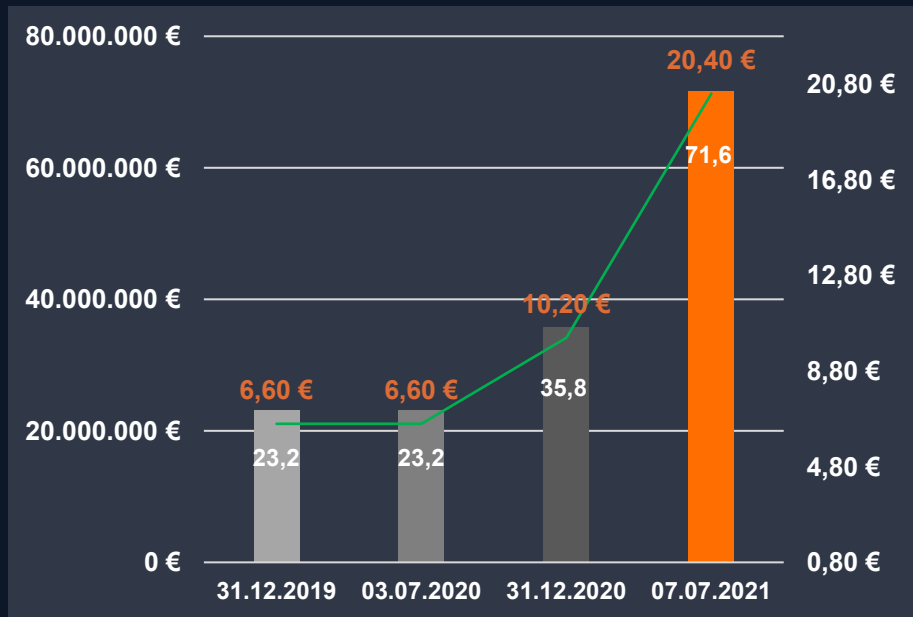
Segmentergebnis in Mio. EUR



Top 1: Die ecotel Aktie

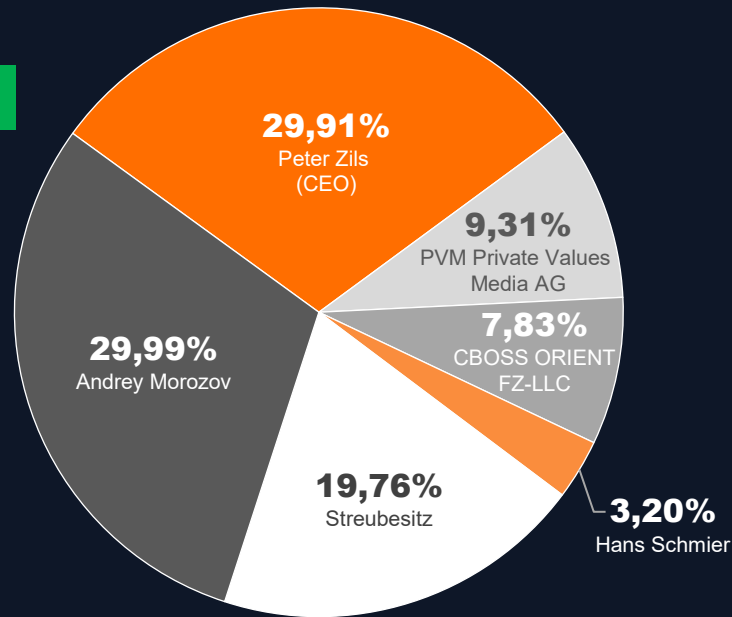
Marktkapitalisierung in Mio. EUR

Aktienkurs in EUR



>200%

Aktionärsstruktur



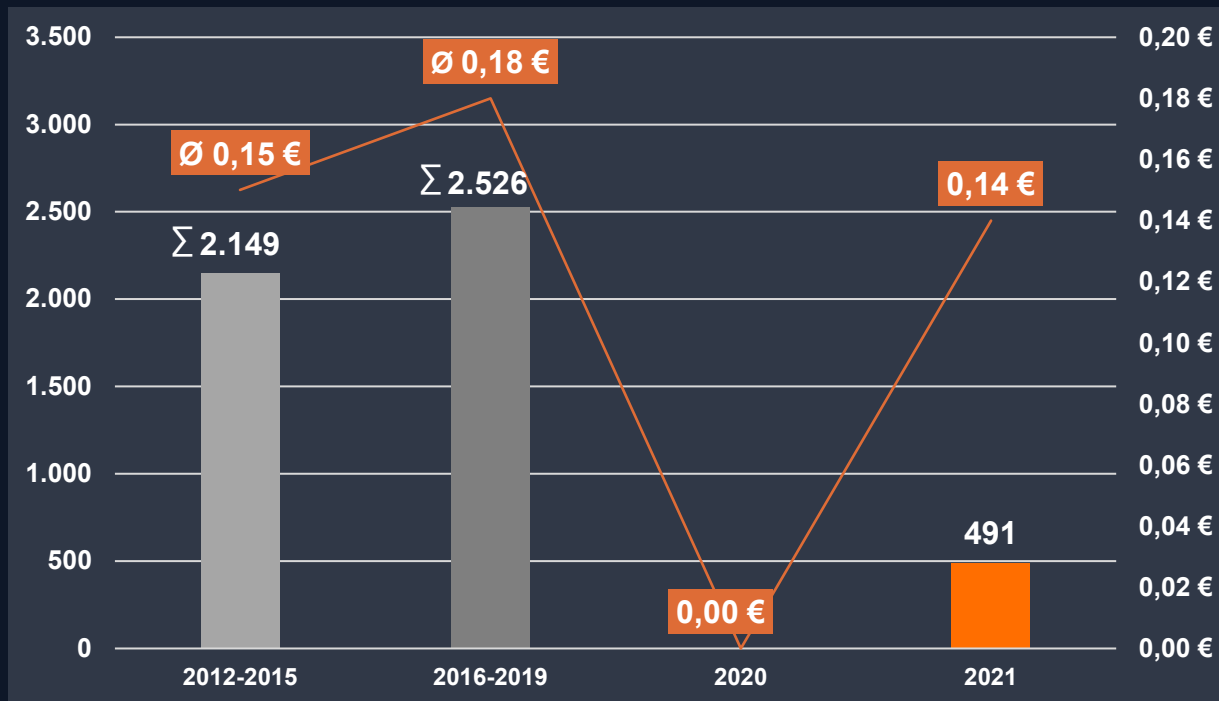
WKN	585434
ISIN	DE0005854343
Symbol	E4C
Marktsegment	Prime Standard
Designated Sponsor	ICF BANK AG

Top 2: Verwendung des Bilanzgewinns

Aktionärsvergütung

Aktionärsvergütung in TEUR

Ø Vergütung/Aktie in EUR



- ▶ Dividendenpolitik: mind. 50% vom EPS*
- ▶ Vorschlag für 2021: Ausschüttung von 0,14 € / dividendenberechtigter Aktie (→ 50% vom EPS)

* EPS = Ergebnis je Aktie; Entsprechende Gremienbeschlüsse vorausgesetzt

Top 5: **Vorschlag: Wahl des Abschlussprüfers**

Für das Jahr 2021

- ▶ Seit dem Jahr 2018 wird die **Jahres- und Konzernabschlussprüfung** durch **EBNER STOLZ** durchgeführt.
- ▶ **Aufsichtsrat** und **Vorstand** schlagen vor, auch für das Jahr 2021 **EBNER STOLZ** zum Jahres- und Konzernabschlussprüfer zu bestellen.



- ▶ Vorratsbeschluss (genehmigtes Kapital 2021)
- ▶ Vorstand und Aufsichtsrat können durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage das Grundkapital bis zu 1.775.000 € erhöhen.
- ▶ Das Bezugsrecht durch die Aktionäre kann ausgeschlossen werden durch (Wesentliche Punkte):
 - Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen
 - Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen
- ▶ Schaffung eines flexiblen Finanzierungsinstruments bis zum 07. Juli 2026

Ready for

Digital Business