



**Herzlich willkommen zur  
Hauptversammlung 2011!**

**Düsseldorf, 29. Juli 2011  
ecotel communication ag**

# Tagesordnung

- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2010
- Top 2:** Entlastung des Vorstands
- Top 3:** Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 4:** Wahlen zum Aufsichtsrat
- Top 5:** Wahl des Abschlussprüfers 2011

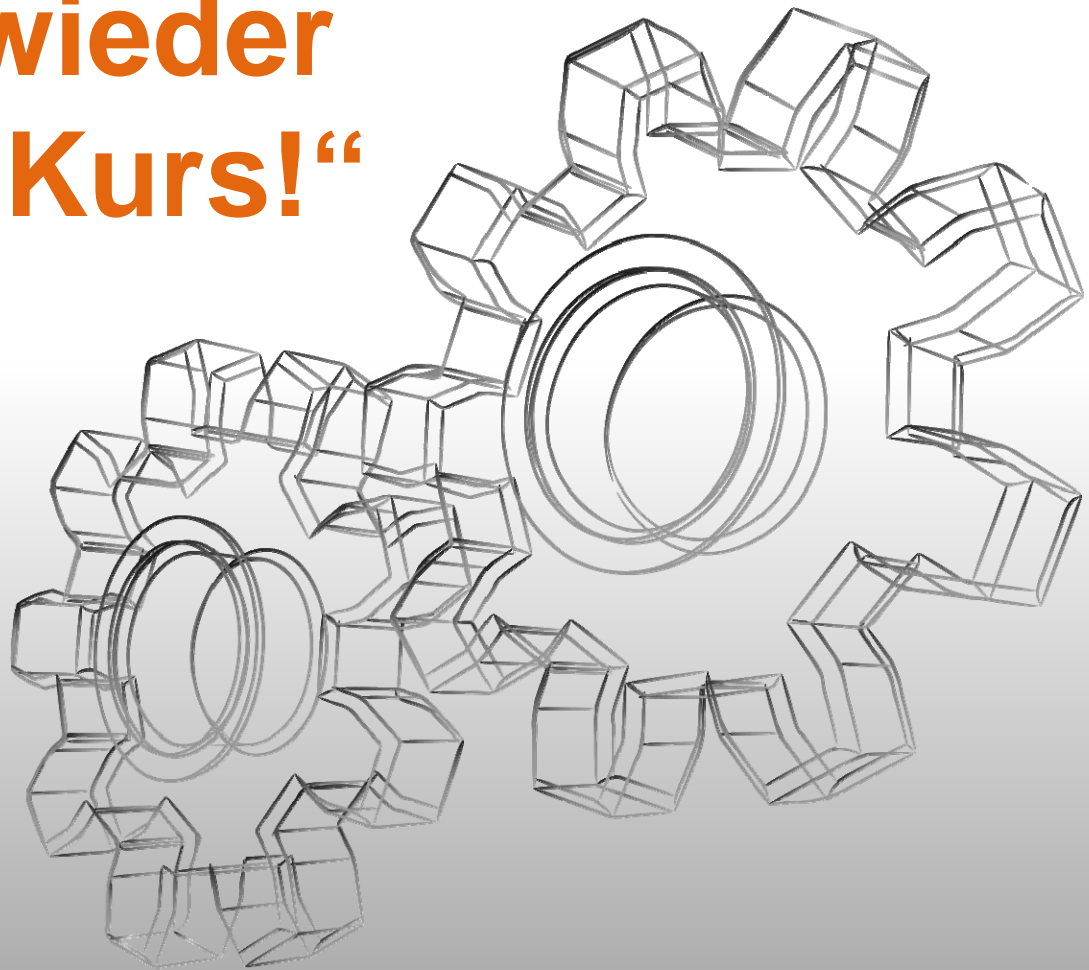
# Agenda



- Herausforderungen & Strategie Peter Zils
- Geschäftsbericht 2010 Bernhard Seidl
- Status Geschäftskundenlösungen Achim Theis

# ecotel<sup>®</sup>

**„Wir sind wieder  
auf Kurs!“**



## Unsere Herausforderungen (TK-Markt)

- ▶ Preisverfall von mehr als 95 Prozent seit 1998
- ▶ Gesamtmarkt rückläufig
- ▶ Finanz- und Wirtschaftskrise
- ▶ Harter Wettbewerb im TK-Markt  
(Player: DTAG, VNBs, TNBs, Kabelnetzbetreiber, Mobilfunk)
- ▶ Konsolidierungsprozess intakt
- ▶ Regulatorische Rahmenbedingungen schwieriger und komplexer
- ▶ Remonopolisierungstendenzen / Oligopolbildung
- ▶ TK- und IT-Markt wachsen zusammen (Neue Chancen)

## Unsere Herausforderungen (Allgemein)

- ▶ Integration der von ecotel akquirierten Unternehmen und deren Mitarbeiter (DSLComp, Tiscali-Nacamar, ADTG etc.) ✓
- ▶ Entwicklung wettbewerbsfähiger Produkte im Kern-Segment mit Businesskunden (Vollanschluss, Ethernet / VPNs, Mobilfunk) ✓
- ▶ Migration der Businesskunden auf Vollanschlüsse mit höherer Wertschöpfung ✓
- ▶ Optimierung der Einkaufskonditionen bei unseren Lieferanten ✓
- ▶ Umsetzung der Wachstumsstrategie bei easybell ✓
- ▶ Einführung neuer Innovationen und Technologien bei nacamar (z.B. HbbTV) ✓
- ▶ Erreichen des Break-even bei mvneco ✓
- ▶ Abbau der Nettofinanzverbindlichkeiten ✓
- ▶ Steigerung der Profitabilität ✓
- ▶ Herstellung der Dividendenfähigkeit ✓

## Unsere Herausforderungen (Operativ)

- ▶ Modernisierung des Rechenzentrums ✓
- ▶ Ablösung des „alten Backbones“ auf eine neue Lösung (NetMig) ✓
- ▶ Konsolidierung von 4 IT Systemen auf 1 IT System bis Ende 2011 !
- ▶ Zuverlässige und automatisierte Rechnungsstellung !
- ▶ Entwicklung von Schnittstellen und Systemen zu neuen Lieferanten !
- ▶ Entwicklung von Kunden- und Partnerportalen !
- ▶ Effizienzsteigerung durch Prozessoptimierung und Rationalisierung !



# Unsere Strategie

- ▶ Ausrichtung auf die **Zielgruppe SME** (1-20 Arbeitsplätze)
- ▶ Positionierung als **ITK-Ausrüster** mit standardisierten Rund-um-sorglos „ecotel-Office-Paketen“ (Cloud Computing)
- ▶ Implementierung einer **D-Netz SIM-Karte** als neuen Wachstumstreiber (Mobiles Internet)
- ▶ Einführung von **Voice over IP Services** als Ergänzung zum Vollanschluss und Ersatz zur Anschlussübernahme (DTAG)
- ▶ Weitere Steigerung der Produktivität und Profitabilität
- ▶ Positionierung der ecotel als Nummer 1 (Benchmark) in der Zielgruppe SME mit **TOP-Qualität und TOP-Service**



# Agenda



- Herausforderungen & Strategie Peter Zils
- **Geschäftsbericht 2010** Bernhard Seidl
- Status Geschäftskundenlösungen Achim Theis

# ecotel<sup>®</sup>

Die Zahlen machen

wieder Spaß!

EBIT  
Aktiva  
Cashflow  
EBITDA  
Passiva  
Net income

Bernhard Seidl

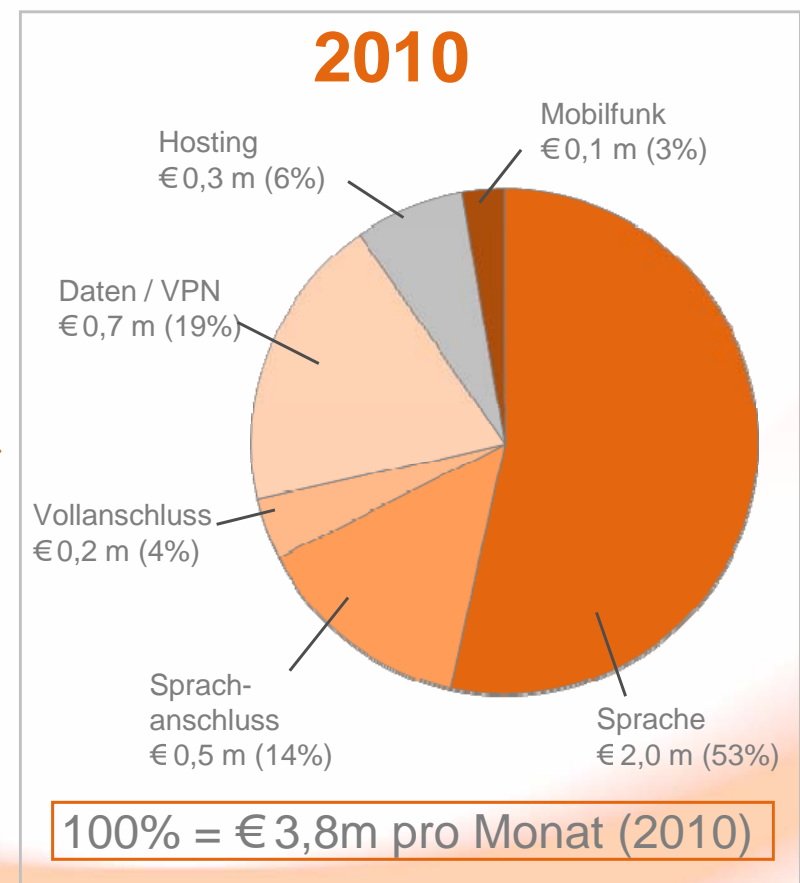
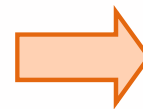
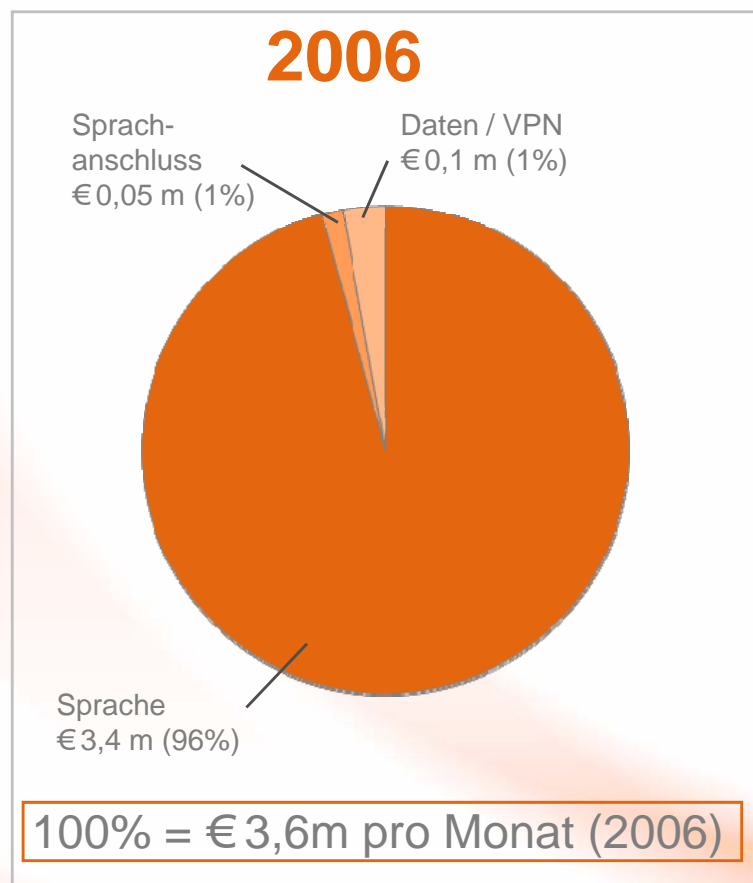
Vorstand Finanzen

# Jahresrückblick 2010 - Highlights

- ▶ Stabilisierung des Rohertrags im Geschäftskundensegment (durch Vollanschlüsse)
- ▶ Umsatz und Margensteigerung bei Daten-/Mehrwertdiensten sowie im Mobilfunk
- ▶ Weiteres Wachstum im Bereich Wholesale
- ▶ Erfolgreiche Geschäftsentwicklung bei easybell (Ergebnisverdoppelung)
- ▶ Verschmelzung der ADTG GmbH und der /bin/done GmbH auf die ecotel

# Jahresrückblick 2010 – Lowlights

- ▶ Geschäftsentwicklung von i-cube unterhalb der Erwartungen
- ▶ Rückläufiger Umsatz im Bereich „Preselection“ noch nicht ausreichend durch Neuumsätze (Vollanschluss, Mobilfunk, Ethernet) abgedeckt



# Ertragslage 2010 – Turnaround

[Mio. EUR]

Wesentliche Kennzahlen (IFRS)	2007	2008	2009	2010
Umsatzerlöse	93,2	105,5	98,7	98,3
davon Geschäftskunden	67,4	58,0	48,2	44,8
davon Wiederverkäufer	20,7	31,9	34,4	38,7
davon New Business	5,1	15,6	16,1	14,8
Rohhertrag	29,6	26,4	22,7	22,9
davon Geschäftskunden	27,1	21,6	17,9	17,5
davon Wiederverkäufer	1,5	1,7	1,2	1,3
davon New Business	1,0	3,1	3,6	4,1
EBITDA	9,2	6,0	4,9	4,9
EBIT	6,0	-3,7	-2,2	1,5
Konzernergebnis	3,3	-4,2	-2,2	0,1
Ergebnis je Aktie	0,90	-1,07	-0,57	0,02

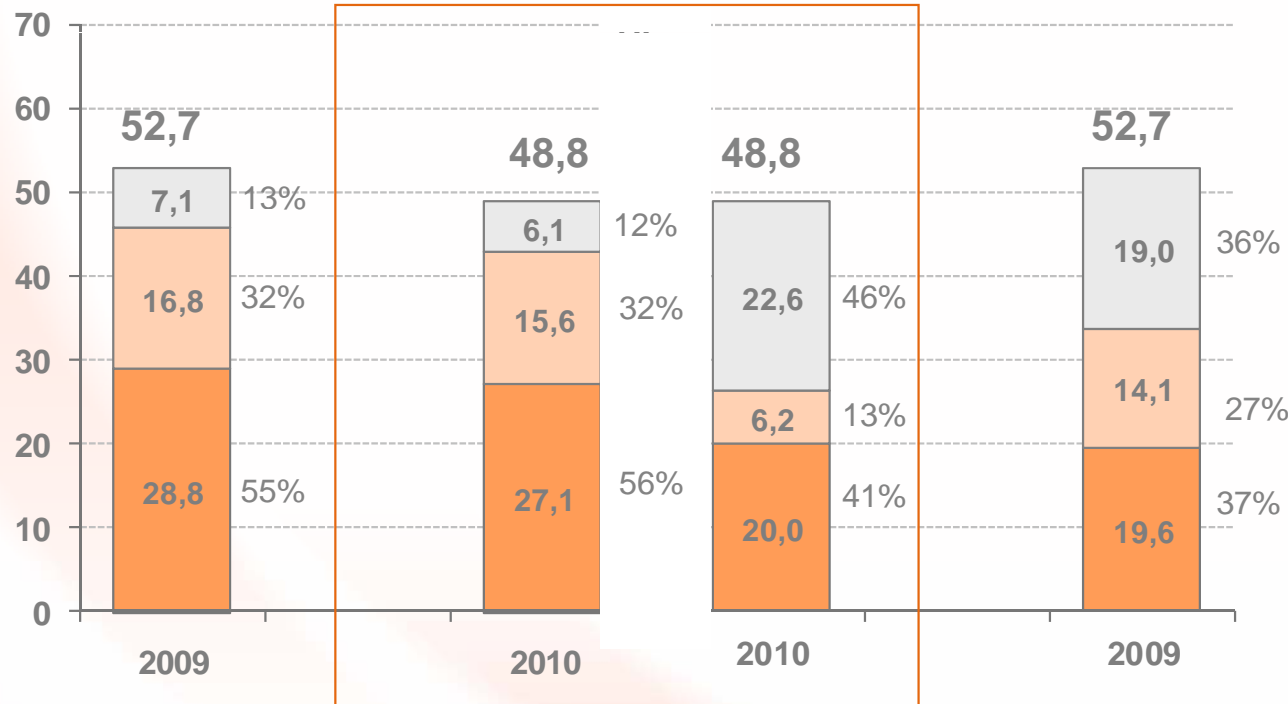
# Vermögenslage 2010 – Eigenkapitalquote von 41%

## Aktiva

## Passiva

[Mio. Euro]

[Mio. Euro]



- Rückgang der Bilanzsumme um 7% durch Abschreibungen
- Goodwill beträgt € 12,1m
- Abschreibung des Kundenstamms auf € 3,8m
- Erhöhung der Eigenkapitalquote von 37% auf 41%
- Weiterer Abbau der Nettoverschuldung von € 7,4m auf € 4,6m

\* Kurzfristige Vermögenswerte ohne Finanzmittel

# Finanzlage 2010 – Operating Cash Flow stabil

[Mio. Euro]

Wesentliche Daten zum Cashflow	2008	2009	2010
Finanzmittelfonds zum 01.01	3,9	3,5	7,1
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	6,5	6,1	5,3
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-2,5	-3,6	-1,8
Erzeugter Free Cashflow	-4,0	2,5	3,5
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-4,4	1,1	-4,5
Finanzmittelfonds zum 31.12.	3,5	7,1	6,1

- ▶ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit 2010 über €5m
- ▶ Cashflow in Investitionen von - €1,8m (davon €0,5m Entwicklungskosten und Softwarelizenzen, €1,2m Server-, Netzwerk- + Rechenzentrumsinfrastruktur)
- ▶ Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug €-4,5m (€3,5m Auszahlung zur Tilgung von Finanzschulden, €0,7m Zinsauszahlungen, €0,3m Auszahlung zur Tilgung von Leasingsschulden)



# Peer to Peer Vergleich – Kennzahlen Q1 2011

[Mio. Euro]	ecotel	3U	Drillisch	QSC	Versatel	United Internet	freenet
Umsatz (Q1 2011)	20,8	19,1	80,3	105,1	159,7	498,6	788,8
EBITDA (Q1 2011)	1,7	2,6	12,5	20,5	36,5	90,5	78,4
in % vom Umsatz	8,2%	13,6%	15,6%	20,0%	22,9%	18,2%	9,9%
Bilanzsumme (31.03.)	46,9	73,7	307,3	330,3	2,1	1.204,1	2.537,2
Eigenkapitalquote (31.03.)	44%	55,4%	49,5%	57,7%	14,8%	28,0%	45,7%
Nettofinanzverbindlichkeiten	3,2	-6,5	60,0	-11,5	316,8	405,1	558,6
als Faktor vom extrapol. Q1 EBITDA	0,5	-2,5	1,2	-0,1	2,2	1,1	1,8
Investitionen (Q1 2011)	0,3	1,7	0,6	6,4	16,2	6,8	4,7
in % vom Umsatz Q1	1,4%	9,0%	0,7%	6,1%	10,1%	1,4%	0,6%
Free Cashflow (Q1 2011)	1,5	-5,6	-30,2	21,9	34,7	66,1	72,5
Marktkapitalisierung (31.03.)	19,7	32,7	387,2	364,9	303,3	2.857,5	1.033,5
EV/EBITDA*	3,4	2,5	8,9	4,3	4,2	9,0	5,1

# Q1 2011 Zahlen – Ertragssteigerung

[Mio. Euro]

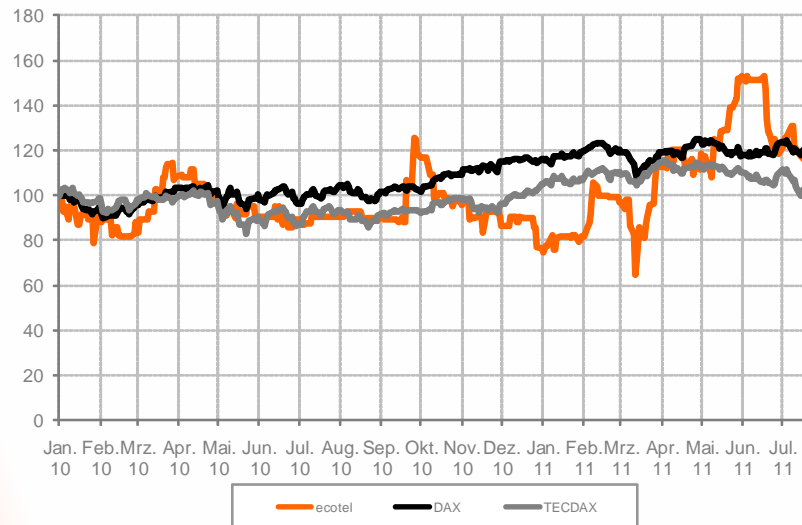
Wesentliche Kennzahlen	Q1 2008	Q1 2009	Q1 2010	Q1 2011
Umsatzerlöse	26,9	24,1	23,1	20,8
davon Geschäftskunden	15,1	13,0	11,4	10,8
davon Wiederverkäufer	8,0	8,1	8,6	7,0
davon New Business	3,8	3,0	3,2	3,0
Rohertrag	6,7	5,9	5,2	6,3
EBITDA	1,7	1,2	0,9	1,7
In %	6,3%	5,0%	3,9%	8,2%
EBIT	0,8	0,3	0,1	0,9
Konzernergebnis	0,3	0,1	-0,1	0,4
Ergebnis je Aktie	0,07	0,02	-0,03	0,11
Bilanzsumme	63,6	54,1	51,2	46,9
Eigenkapital	28,9	22,5	19,5	20,5
in % der Bilanzsumme	45%	42%	38%	44%
Nettofinanzverbindlichkeiten	12,8	12,8	6,6	3,2

## Ausblick

- ▶ Prognose für 2011: Umsatz bei € 80-90m (weniger Wholesale), EBITDA bei € 5,5 – 6,5m
- ▶ Abbau der Nettofinanzverbindlichkeiten auf weniger als € 3m bis Ende 2011 und auf € 0m Ende 2012
- ▶ Steigerung der EBITDA Marge auf 10% bis 2013

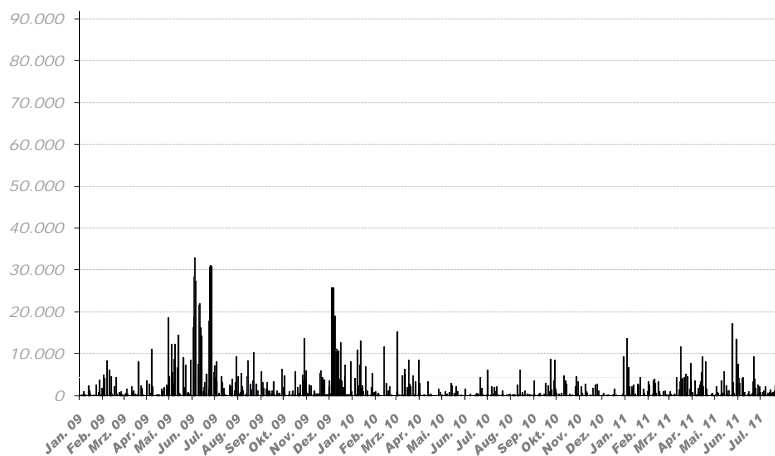
# Die Aktie

## Kursentwicklung der ecotel Aktie



- Datum Erstnotierung: 29.03.2006
- Marktsegment: Prime Standard
- Gezeichnete Aktien: 3,90 Mio.  
Verfügbare Aktien: 3,75 Mio.
- Marktkapitalisierung: € 22,3 Mio. EUR\*
- Designated Sponsor: Close Brothers Seydler
- Aktionärsstruktur (Juli 2011)
  - Peter Zils: 25,64 %
  - Intellect Investment Ltd.: 25,09 %
  - IQ Martrade GmbH: 14,56 %
  - PVM AG: 9,31 %
  - Eigene Anteile: 3,78 %
  - Streubesitz: 21,62 %

## Handelsvolumen



\* basierend auf einem Schlusskurs am 22.Juli 2011 von 5,95 EUR je Aktie

# Zusammenfassung

- ▶ **Turnaround** beim Rohertrag in **2010** erreicht durch **erfolgreiche Vollanschlussvermarktung** mit einer um bis zu **35% besseren Kostenbasis**
- ▶ Prognose für 2011: Umsatz bei **€ 80-90m**, EBITDA bei **€ 5,5 – 6,5m**
- ▶ Im Fokus: Weiterer **Abbau** der **Nettofinanzverbindlichkeiten**, **Steigerung** der **EBITDA Marge**

# Agenda



- Herausforderungen & Strategie Peter Zils
- Geschäftsbericht 2010 Bernhard Seidl
- Status Geschäftskundenlösungen Achim Theis

# ecotel<sup>®</sup>

## Kunden und Partner

### sind unser Antrieb!



Achim Theis

Vorstand Vertrieb

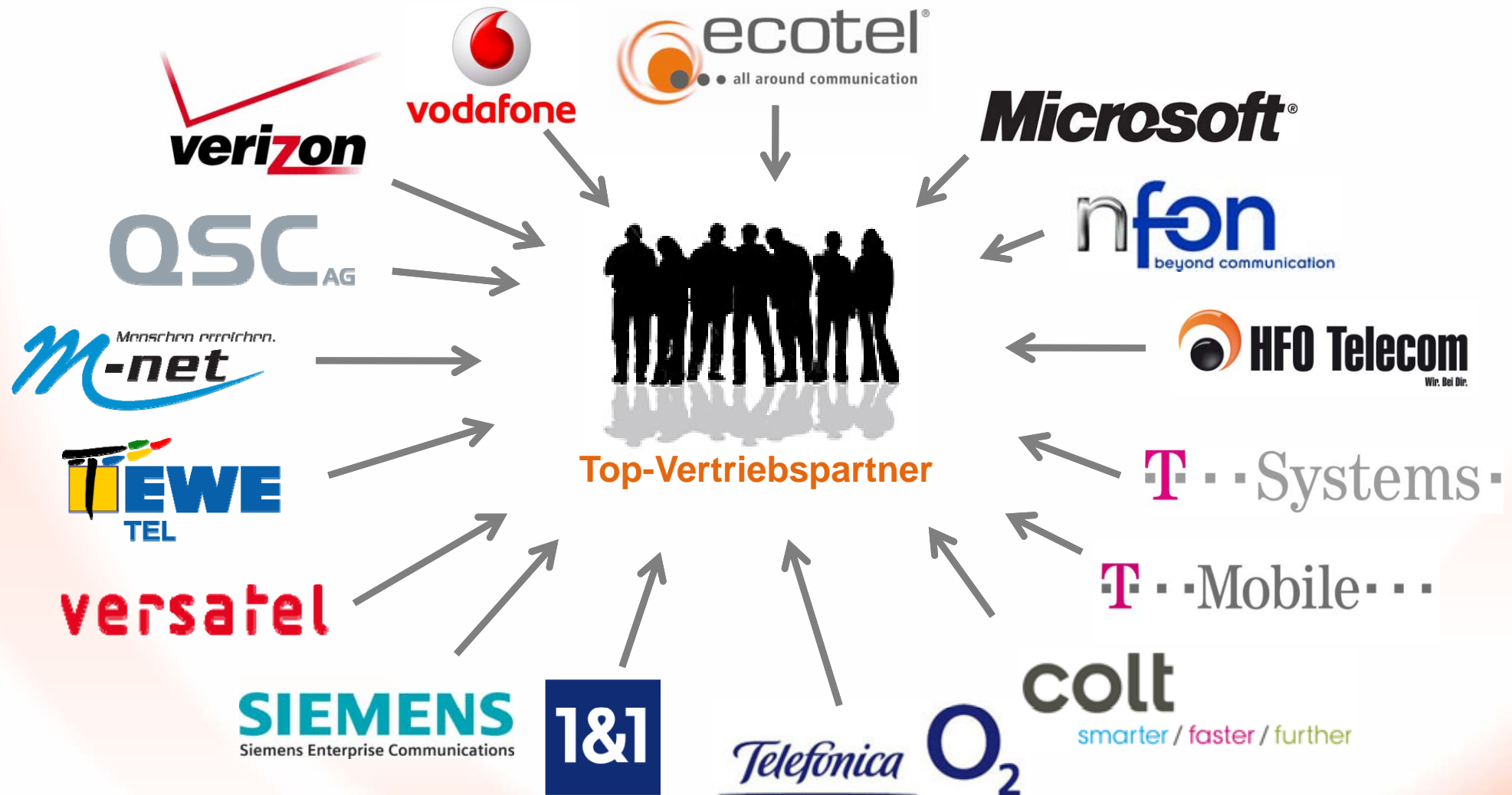


# Kerngeschäft Geschäftskunden



- Was macht die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern bei ecotel erfolgreich?
- Was haben wir im B2B-Bereich in 2011 bereits erreicht?
- Wo soll die Reise der ecotel zukünftig hingehen?

# Most Wanted: Partner



**Treiber:** B2B-Kompetenz, attraktive Tarife, funktionierende Produkte, Höhe der Provisionen, Markenimage, ... Was hebt uns ab?

# 1. Vertrauen

## Quelle Wikipedia (Auszug):

Unter dem Begriff **Vertrauen** wird die Annahme verstanden, dass Entwicklungen einen positiven oder erwarteten Verlauf nehmen. Ein wichtiges Merkmal ist dabei das Vorhandensein einer Handlungsalternative. Dies unterscheidet **Vertrauen** von Hoffnung.



**„Trotz der schwachen Leistungen in ihren Vereinen glaubt Bundestrainer Joachim Löw weiter an Lukas Podolski und Miroslav Klose. Beide seien für die WM ein entscheidender Faktor.“**

(Quelle: 1asport.de 23. Mai 2010)

## **Weltmeisterschaft 2010:**

Miroslav Klose	4 Treffer
Lukas Podolski	2 Treffer

## 2. Loyalität

Quelle Wikipedia (Auszug):

**Loyalität** bezeichnet die innere Verbundenheit und deren Ausdruck im Verhalten gegenüber einer Person, Gruppe oder Gemeinschaft.



„Dirk Nowitzki verlängerte 2010 seinen Vertrag bei den Dallas Mavericks unter Verzicht auf ein Honorar von rund 16 Millionen Dollar, damit der Verein hierfür andere Spieler einkaufen konnte“.

(Quelle: Merkur Online, 14.06.2011)



## 3. Der Wille zum Erfolg

Die größte treibende Kraft ist nicht der Dampf oder die Atomenergie, sondern **der menschliche Wille!** (Albert Einstein)



**Name:** Björn Dunkerbeck  
**Alter:** 42 (16.07.1969)  
**Erfolge:**  
- 40 Weltmeistertitel  
- World Open Ocean Speed World Record  
- 2 facher Wok-Weltmeister (4er Wok)



**“Mit ecotel surfen Sie immer auf der richtigen Welle!”** (Björn Dunkerbeck)

Björn Dunkerbeck dominierte die PWA World Tour in den letzten 10 Jahren in allen 3 Disziplinen (Kursrennen, Slalom, Wave sowie „Over-All“). Dabei gewann er insgesamt 40 Weltmeistertitel.

Aktuell führt er bei der PWA in der Disziplin Slalom.

## Status Quo & Ziele für 2011

- ▶ **Migration** der **Bestandskunden** auf **Vollanschlüsse** bereits zum Großteil abgeschlossen; Ende Juni waren bereits 9.000 Vollanschlüsse aktiv
- ▶ **Umsätze** im Bereich Vollanschlüsse erfolgreich gesteigert; im Juni die **500 TEUR-Marke** überschritten
- ▶ Im Bereich **Ethernet** weitere 70 hochwertige Ethernet-Anbindungen vermarktet; mittlerweile mehr als **300 Ethernet Projekte** in den Büchern
- ▶ **Geplant**: Start einer Qualitätsoffensive noch in diesem Jahr mit dem Ziel:

***ecotel soll Benchmark in der Zielgruppe SME werden !***

Mit einem **Höchstgrad** an **Kundenorientierung**, **Produktivität** und **TOP-Qualität**

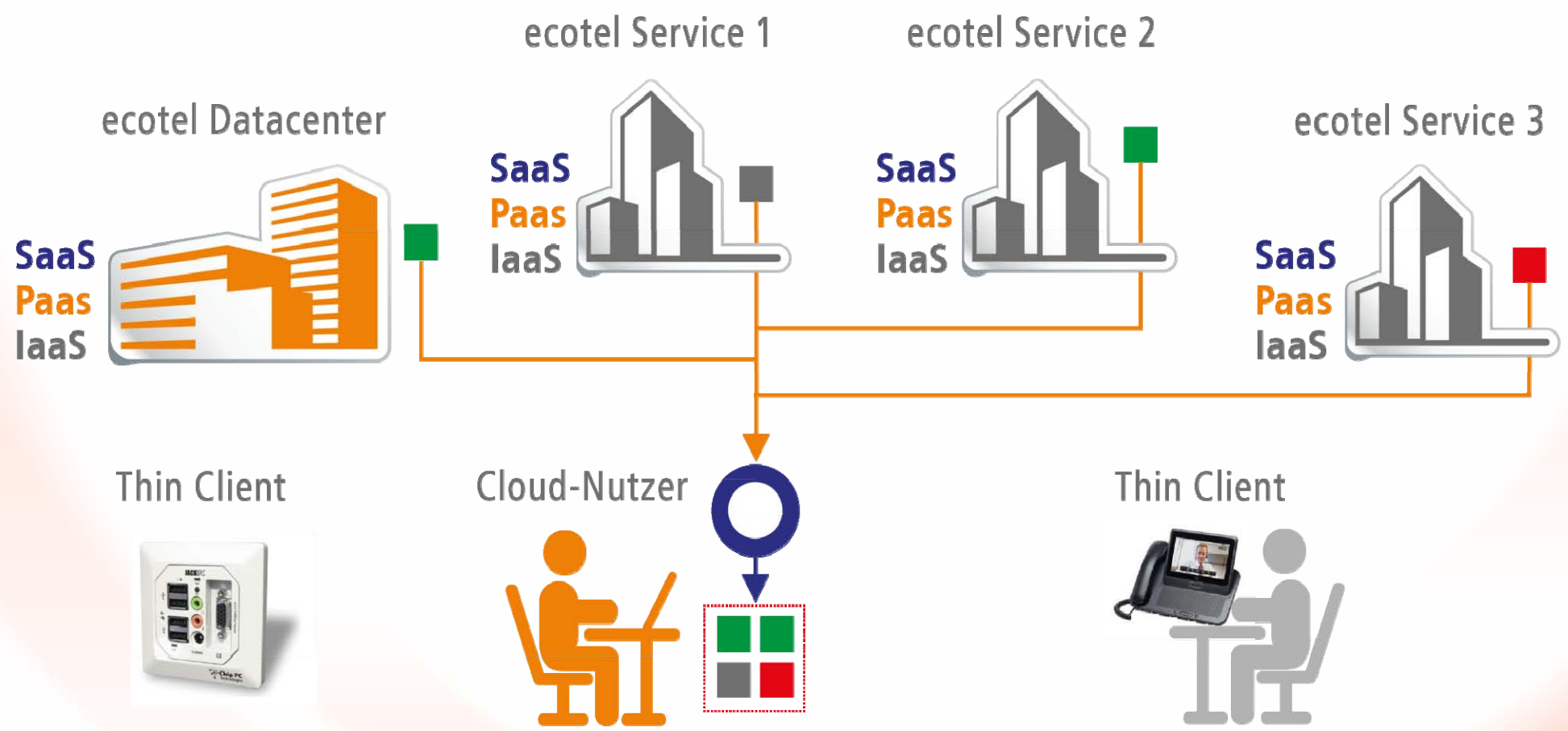
# Vertriebserfolge in 2011

- Großauftrag für die Anbindung von 1.200 Geldautomaten der ING DiBa gewonnen
- Großauftrag zur Anbindung der Arbeitsplätze von 600 Versicherungsbeauftragten in Bankfilialen gewonnen
- Großprojekt mit Vollanschlüssen für die Schülerhilfe für weitere 36 Monate abgeschlossen
- Weitere neue namhafte Kunden in 2011 gewonnen, wie z.B.:





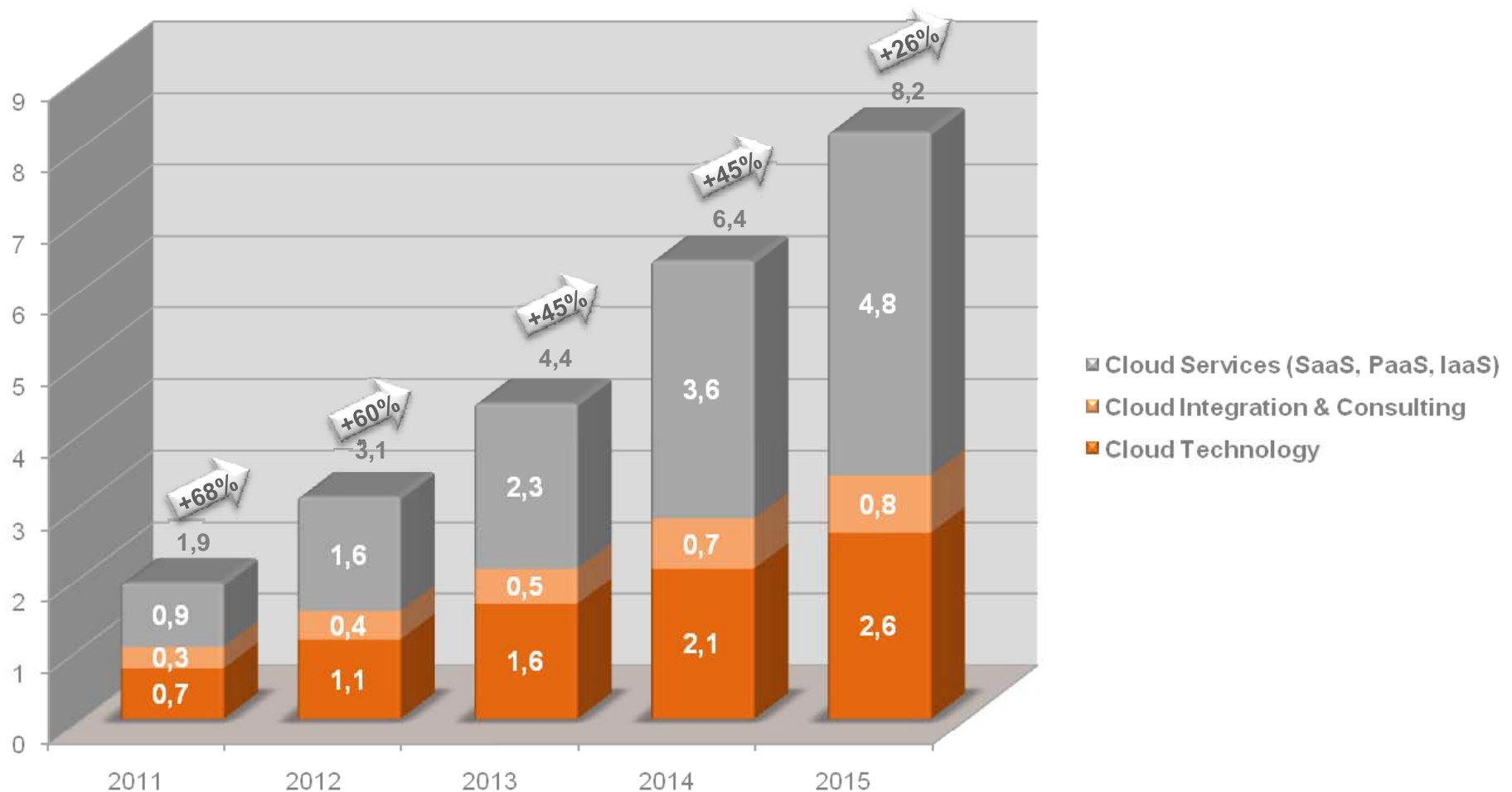
# Neue Vision für die Zielgruppe SME: ecotel liefert den Arbeitsplatz der Zukunft



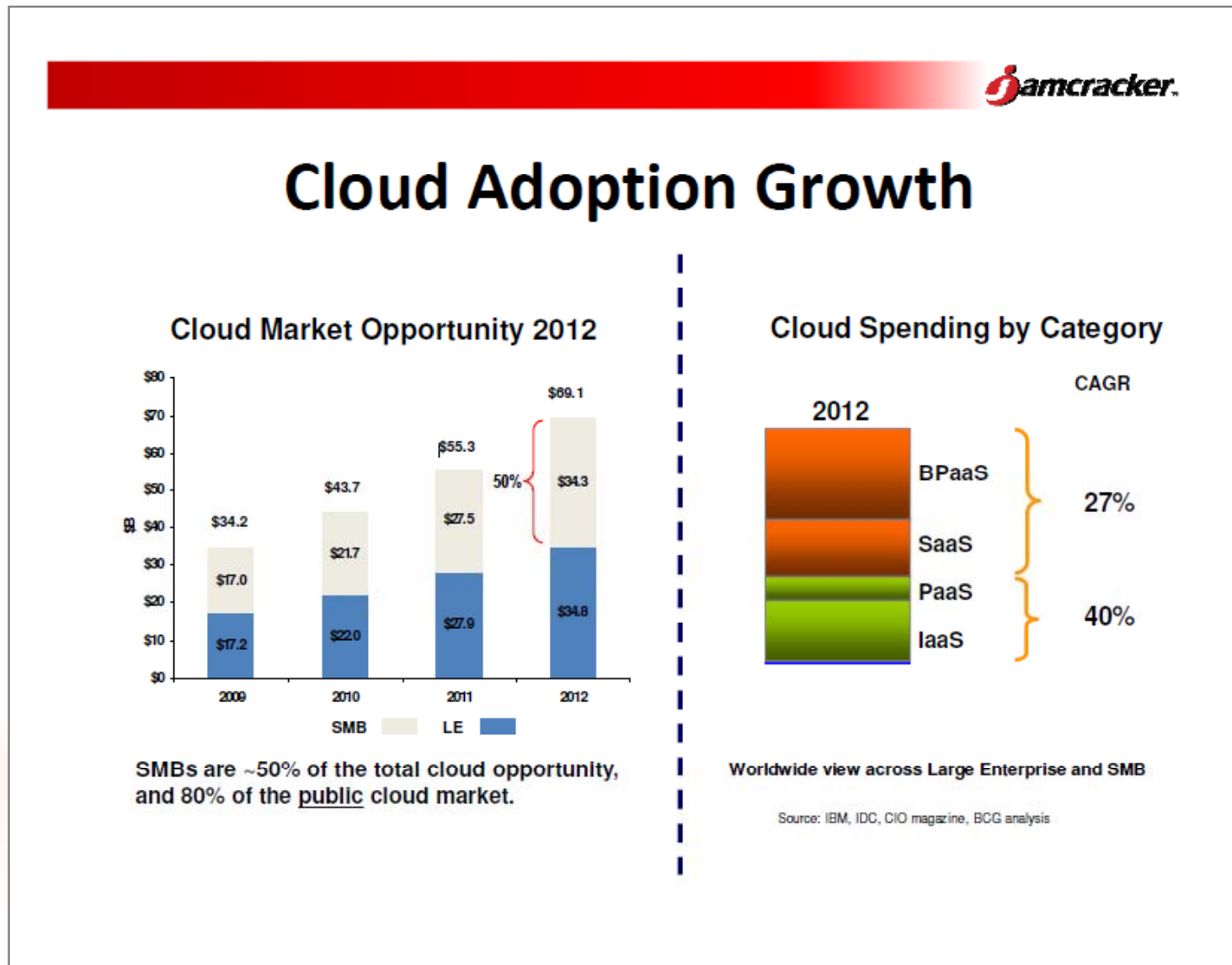
Anwendungsumgebung= Kombination von Service-Bausteinen  
(Applikations- Middleware- und/oder Infrastruktur-Elementen)

# Marktentwicklung B2B Cloud Computing: Vervierfachung in vier Jahren

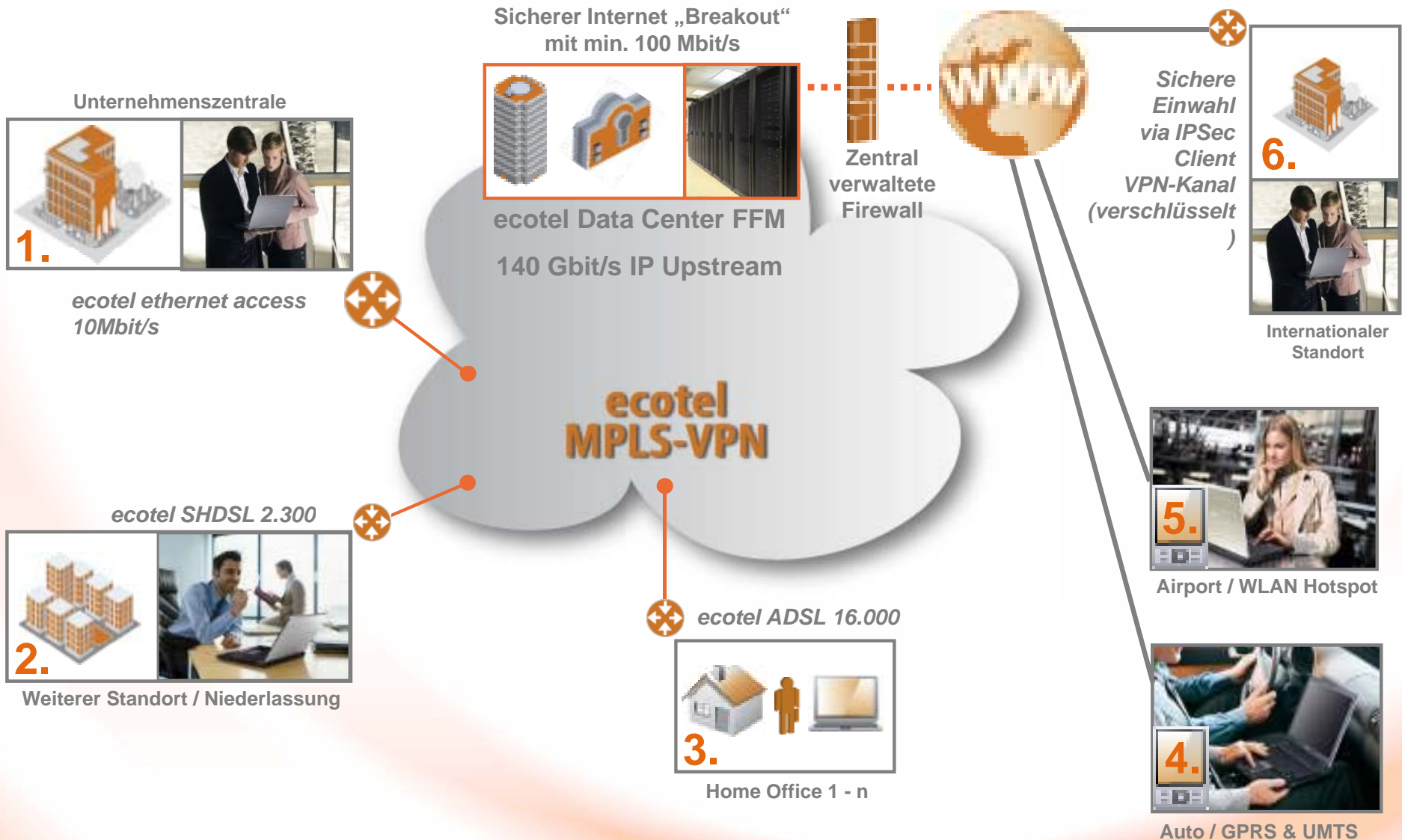
Umsatz mit Geschäftskunden mit Cloud Computing in Deutschland (B2B)



# Marktanteil SMB laut IBM ~ 50%



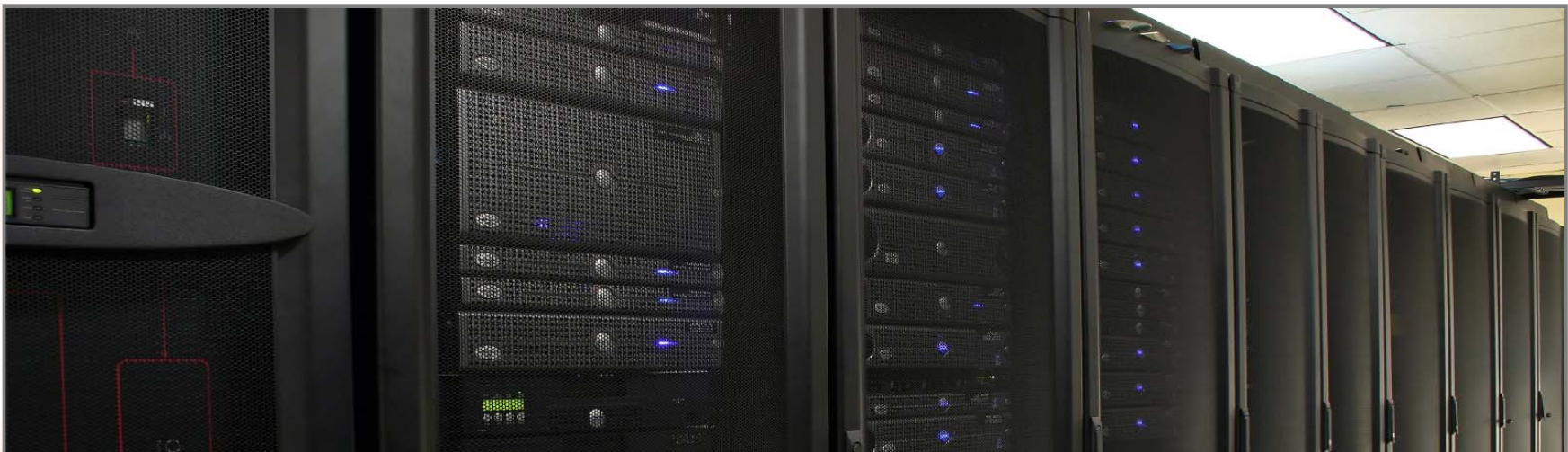
# Vorteil Nr.1: Ethernet VPN-Standortvernetzung



## Vorteil Nr. 2:

# Das ecotel Rechenzentrum mit Network Operation Center

- ✓ Überwachung der Kunden- und ecotel-Netzinfrastruktur (**aktives Monitoring**)
- ✓ Überwachung und Betrieb 24x7x365
- ✓ Überwachung von internen und externen Serversystemen
- ✓ Störungsannahme und pro-aktive Koordination und Durchführung der Störungsbeseitigung
- ✓ 1st-Level Support
- ✓ Steuerung und Koordination der Technikereinsätze (2nd- und 3rd-Level Support)
- ✓ Eskalationsmanagement
- ✓ Gebäudemanagement (RZ Zugangskontrolle, Überwachung der Haustechnik)





# Vorteil Nr. 3: 30.000 Kunden





**ZUSAMMENKOMMEN** ist ein Anfang...

**ZUSAMMEN BLEIBEN** ist ein Fortschritt...

**ZUSAMMEN ARBEITEN** ist der Erfolg!

(Henry Ford)



# Tagesordnung

- Top 1: Vorlage der Abschlüsse 2010
- Top 2: Entlastung des Vorstands**
- Top 3: Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 4: Wahlen zum Aufsichtsrat
- Top 5: Wahl des Abschlussprüfers 2011

# Tagesordnung

- Top 1: Vorlage der Abschlüsse 2010
- Top 2: Entlastung des Vorstands
- Top 3: Entlastung des Aufsichtsrats**
- Top 4: Wahlen zum Aufsichtsrat
- Top 5: Wahl des Abschlussprüfers 2011

# Tagesordnung

- Top 1: Vorlage der Abschlüsse 2010
- Top 2: Entlastung des Vorstands
- Top 3: Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 4: Wahlen zum Aufsichtsrat**
- Top 5: Wahl des Abschlussprüfers 2011

# Tagesordnung

- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2010
- Top 2:** Entlastung des Vorstands
- Top 3:** Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 4:** Wahlen zum Aufsichtsrat
- Top 5:** Wahl des Abschlussprüfers 2011