



Telekommunikationslösungen
- exklusiv für Geschäftskunden

ecotel Unternehmenspräsentation

Düsseldorf, November 2012



Disclaimer



Diese Präsentation enthält ausdrücklich oder implizit in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die ecotel communication ag, die mit ihr verbundenen Unternehmen und deren Geschäftstätigkeit betreffen. Diese Aussagen beinhalten bestimmte bekannte und unbekannt Risiken, Unsicherheiten und andere Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ereignisse, finanziellen Bedingungen, Leistungen und Errungenschaften der ecotel communication ag wesentlich von denjenigen zukünftigen Ergebnissen, Leistungen und Errungenschaften der ecotel communication ag abweichen, die in solchen Aussagen explizit oder implizit zum Ausdruck gebracht wurden. Die ecotel communications ag macht diese Mitteilungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der Präsentation und übernimmt auch bei Erhalt neuer Informationen oder dem Eintritt künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung der hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen. Die ecotel communication ag kann in die Zukunft gerichtete Aussagen jedoch in ihrem freien Ermessen jederzeit anpassen, sollten sich relevante Faktoren verändern.

Die in dieser Präsentation wiedergegebenen zukunftsgerichteten Aussagen aus Studien Dritter, insbesondere Forschungsberichte und Prognosen von Analysten, können sich als unzutreffend herausstellen. Die Bezugnahme auf Studien Dritter dient allein Informationszwecken und stellt kein Einverständnis mit oder Zustimmung zu dem Inhalt derartiger Studien oder darin enthaltenen Behauptungen, Meinungen oder Schlussfolgerungen dar. Die ecotel communication ag übernimmt keine Gewähr für die Auswahl, Vollständigkeit oder Korrektheit der Studien Dritter.

Diese Präsentation stellt kein Angebot zum Verkauf und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Kauf oder zur Zeichnung von Aktien der ecotel communication ag dar, sondern dient ausschließlich Informationszwecken.

Sämtliche genannten Finanzdaten sind in den Finanzberichten auf unserer Webseite veröffentlicht: www.ecotel.de

This presentation contains explicit and implicit forward-looking statements concerning ecotel communication AG, its affiliated companies and their business. These statements are subject to various known and unknown risks, uncertainties and other factors due to which the actual events, financial conditions, performances and achievements of ecotel communication ag may differ substantially from those expressed in such explicit or implicit statements. ecotel communication ag makes these statements at the time of the publication of the presentation and is under no obligation to update the forward-looking statements in this presentation including on receipt of new information or on occurrence of future events or for other reasons. However, ecotel communication ag may change in its own free discretion any forward-looking statements should relevant factors change.

The forward-looking statements from third parties' surveys, in particular without being limited to research reports and analysts' statements, may prove to be incorrect. Reference to such third parties' surveys is provided for information only and does not imply any agreement with or consent to the content of such surveys or the information, opinions or conclusions contained therein. ecotel communication ag accepts no liability for the selection, completeness or correctness of third parties' studies.

This presentation is no offer for the sale and no invitation for offers of purchase or for signing of shares of ecotel communication ag but is provided for information only.

Financial Data refers to the Reports of ecotel communication ag published on our website: www.ecotel.de

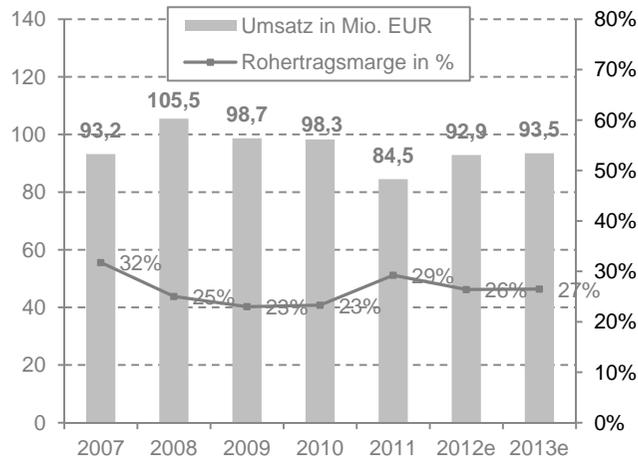
Short Facts



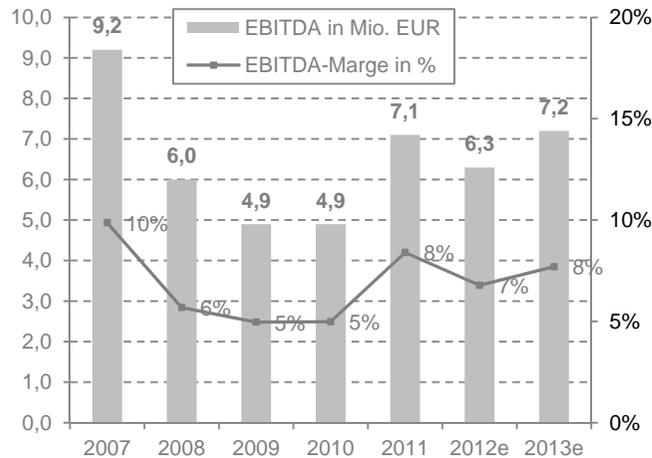
- ▶ ecotel ist ein deutschlandweit agierendes Telekommunikationsunternehmen
- ▶ Gründung 1998 mit der Liberalisierung des TK-Marktes
- ▶ Drei Geschäftssegmente (Geschäftskunden, Wholesale, New Business)
- ▶ Fokus auf Geschäftskunden mit diversifiziertem KMU Kundenstamm
- ▶ Effektive Vertriebsstruktur mit starkem Fokus auf den indirekten Vertrieb
- ▶ Komplettes Produktportfolio (Sprache, Daten, Internet und Mobilfunk)
- ▶ Begrenzte eigene Infrastruktur (Rechenzentrum, Core-Vermittlungstechnik, IT)
- ▶ Standorte in Düsseldorf (Zentrale), Frankfurt und Rathenow
- ▶ Umsatz 2011: 84,5 Mio. EUR, ca. 210 Mitarbeiter
- ▶ Notiert im Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierhandelsbörse

ecotel Unternehmensentwicklung im Überblick (1)

Umsatz *

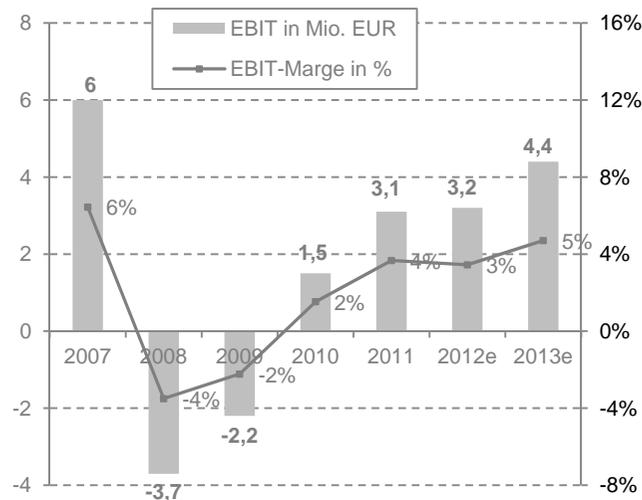


EBITDA *

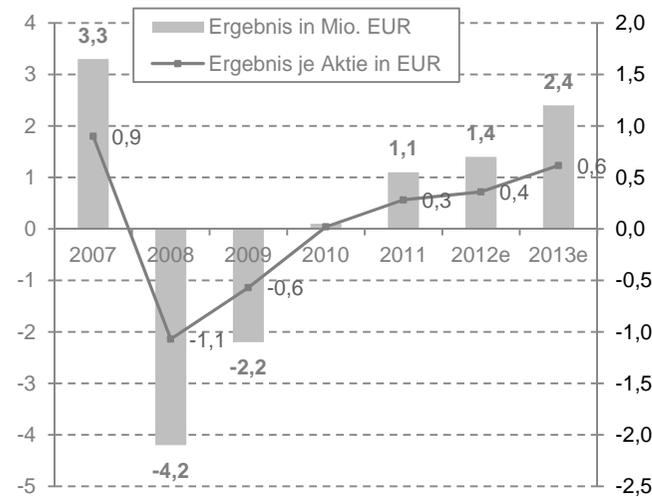


- **Mittelfristige Ertragssteigerung durch**
- Margenstarke Vollanschlüsse
 - Weitere Senkung der Interconnectkosten
 - Geringere Abschreibungen von Kundenstämmen

EBIT *



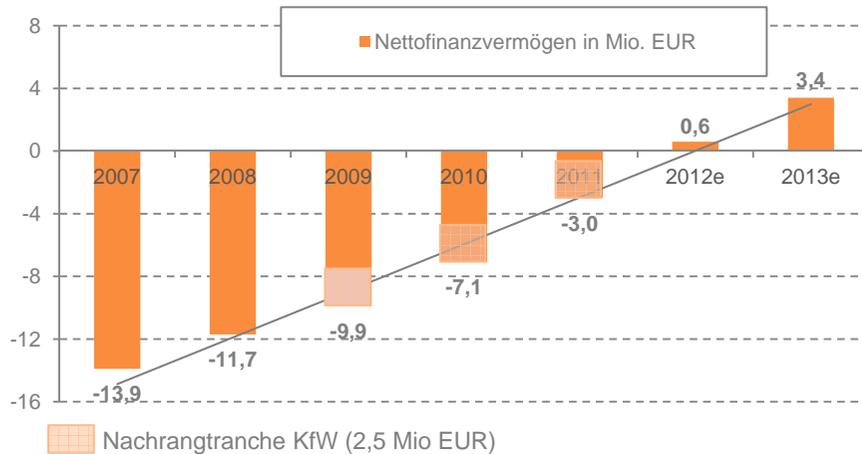
Ergebnis je Aktie *



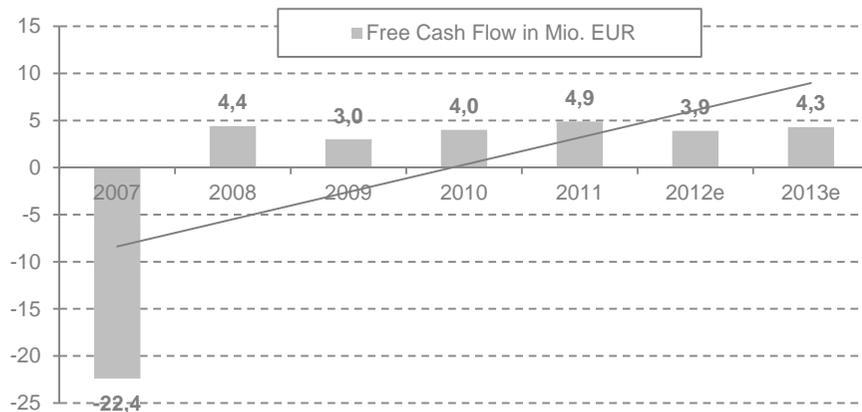
* Zahlen 2012 bis 2013 basierend auf DZ Bank Research Studie (17.08.2012)

ecotel Unternehmensentwicklung im Überblick (2)

Nettofinanzvermögen *



Free Cash Flow *

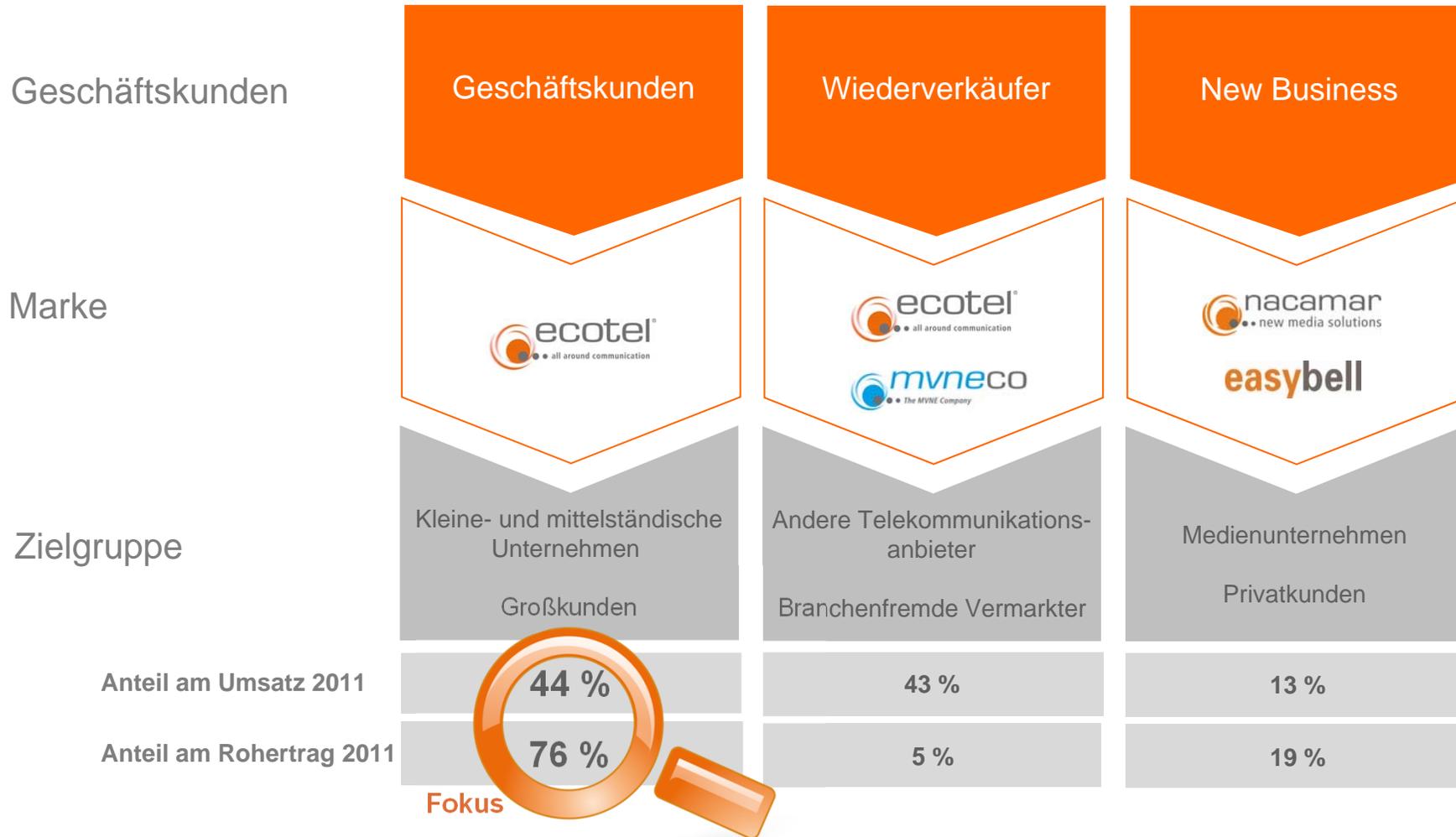


FCF je Aktie [in EUR]	2007	2008	2009	2010	2011	2012e	2013e
	-5,7	1,2	0,8	1,1	1,3	1,0	1,2

- ▶ Finanzverbindlichkeiten enthalten eine Nachrangtranche des KfW Darlehens (2,5 Mio. EUR)
- ▶ Reduktion der Nettoverschuldung um 10 Mio EUR in den letzten 4 Jahren
- ▶ Ziel der Reduktion der Nettofinanzverbindlichkeiten auf Null bis Ende 2012
- ▶ Aufbau von Nettovermögen ab 2013
- ▶ Weiterhin konstanter Free Cash Flow von ~ 4 Mio. EUR p.a. erwartet
- ▶ Dividendenfähigkeit hergestellt

* Zahlen 2012 bis 2013 basierend auf DZ Bank Research Studie (17.08.2012)

Das ecotel Geschäftsmodell



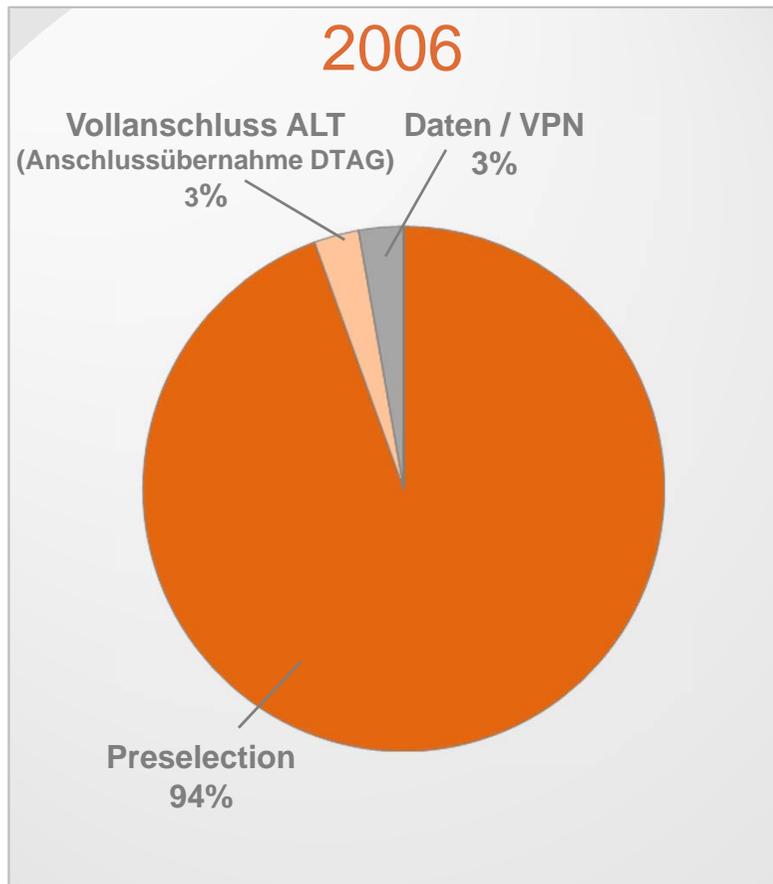
TK-Vollsortimenter für Geschäftskunden

Sprache	Komplettpakete		Vollanschluss (ISDN) oder entbündelte TAL mit VoIP
	Sprache/Telefonie		Minutentarifen, Minutenpakete oder Flatrates
	Mehrwertdienste		Servicrufnummern (0800, 0180x, 0900)
Daten	Internetzugang		via ADSL, SDSL, Ethernet oder Mietleitung (Leased Line)
	Standortvernetzung		Sichere Unternehmensvernetzung via IP VPN (MPLS+IPsec)
	Rechenzentrum		Housing von Serverfarmen, Hosting von Shared Services im eigenen Rechenzentrum
Mobilfunk	Sprache		Attraktive Mobilfunktarife inkl. Konvergenzprodukte (Festnetz zu Mobil)
	Daten		Datenflatrates und Blackberry- und iPhone-Lösungen

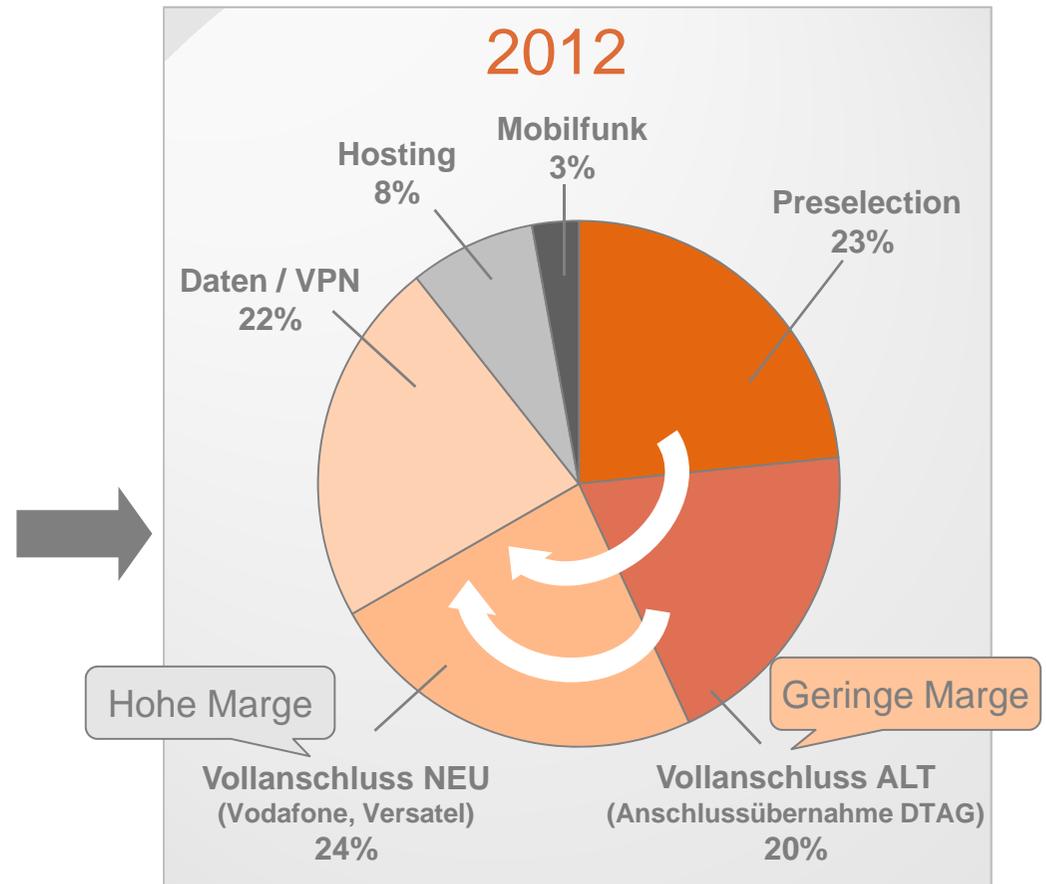
- ▶ Attraktive **B2B Bündelangebote** bestehend aus Anschluss, Sprach- und Datenprodukten sowie Mobilfunk aus einer Hand

Mittlerweile werden 70% der B2B-Umsätze mit nachhaltigen Produkten erwirtschaftet

- ▶ Weiterhin große Wechselbereitschaft von „Preselection“ Kunden zu Bündelangeboten anderer Anbieter (ca. 23% der B2B Umsätze)



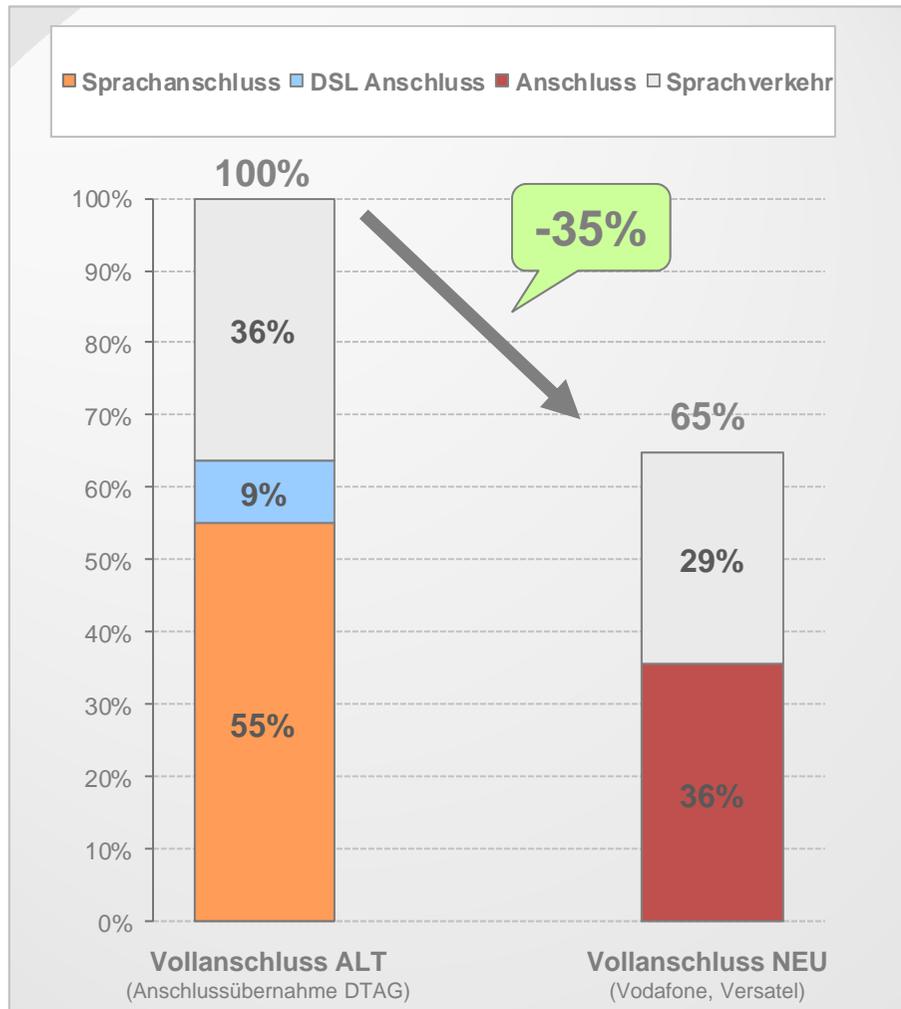
100% = € 3,5m pro Monat (2006)



100% = € 3,4m pro Monat (2012)

35% Kostenersparnis beim neuen Vollanschluss

Durchschnittl. Einkaufskosten je Vollanschluss Auftrag



Kommentar

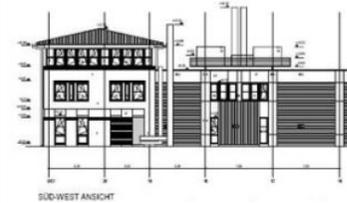
- ▶ Kosteneinsparung durch niedrigere Grundgebühren für die Anschlüsse sowie Wegfall der Kosten für die Zuführung des Sprachverkehrs
- ▶ Nutzung für attraktive Angebote für Neukunden
- ▶ Rabattierungsmöglichkeiten für Bestandskunden
- ▶ Verbesserung der Rohmarge und Profitabilität bei ecotel

Nationales IP Backbone



- ▶ 2 POP Strategie
- ▶ Redundante Carrieranbindung
- ▶ 10 Gbit/s
- ▶ MPLS IP basiert
- ▶ 24 / 7 NOC in Frankfurt

Eigenes Rechenzentrum



- ▶ 2.300 m²
- ▶ 600 Racks
- ▶ 90 Gbit/s IP upstream
- ▶ 24 / 7 Betrieb
- ▶ Housing & Hosting, Multimedia Streaming

ecotel
Plattform



- ▶ 2 Festnetzswitches (next generation)
- ▶ IN-Mobilfunk-Switch
- ▶ Zusammenschaltung mit über 100 Carriern
- ▶ Quasi-variable Kostenstruktur

Zentr. Vermittlungstechnik

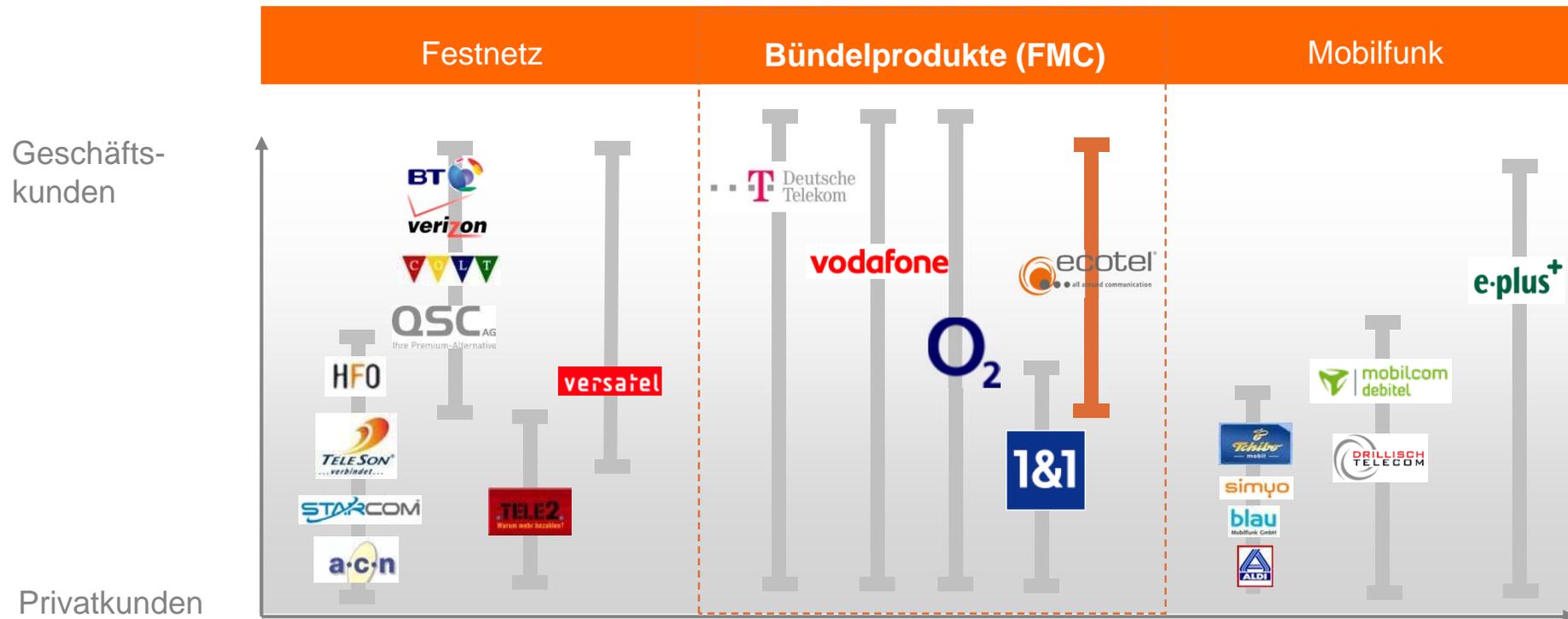


- ▶ Provisionierung
- ▶ Abrechnung
- ▶ CRM
- ▶ Multimedia Streaming
- ▶ Messaging (SMS, MMS, Voice)
- ▶ Portal

Eigene IT Systeme

Die Positionierung von ecotel als Konvergenz-Anbieter

- ▶ Festnetz und Mobilfunk wachsen zusammen (FMC)!

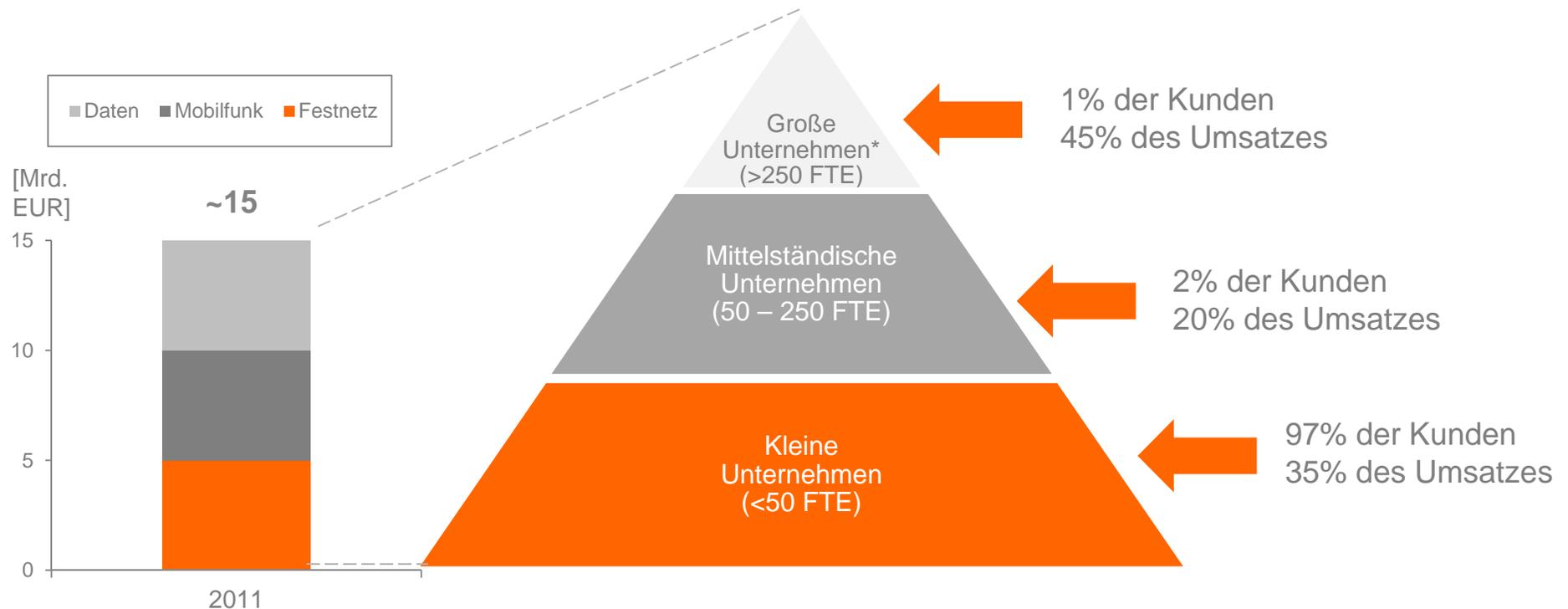


- ▶ Die Differenzierung zwischen Festnetz und Mobilfunk verschwimmt (→ konvergente Angebote)
- ▶ Fokussierung der ecotel auf kleinere Geschäftskunden mit zielgruppenspezifischen Festnetz- / Mobilfunk Konvergenzprodukten

Deutscher TK-Markt (B2B: ~15 Mrd. EUR)

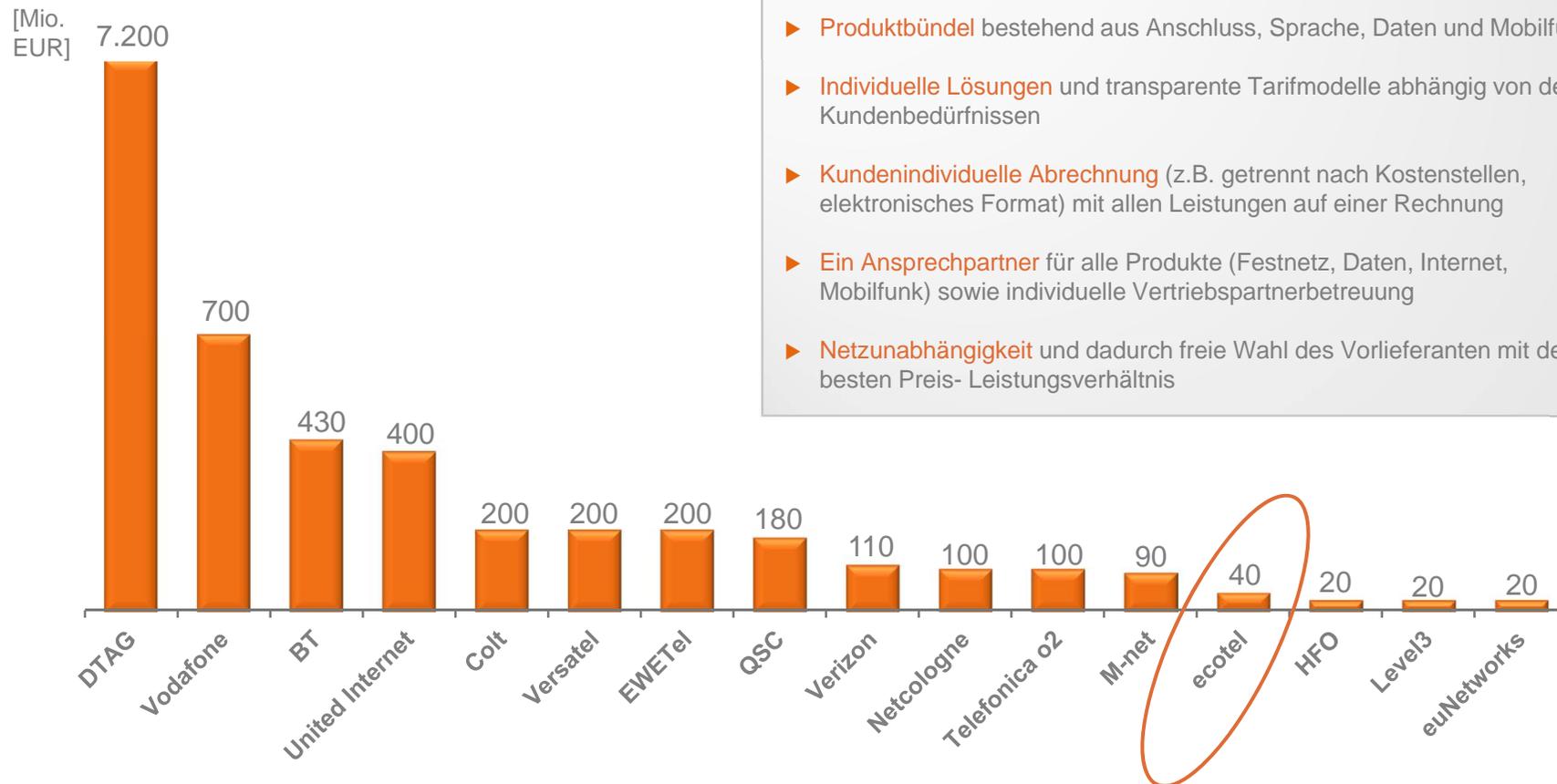
BB Marktvolumen 2012

Umsatzverteilung



- ▶ Der Deutsche B2B TK-Markt verteilt sich auf ca. 3 Mio. Unternehmen
- ▶ Im Festnetz werden ca. 10 Mrd. EUR und im Mobilfunk ca. 5 Mrd. EUR Umsatz generiert
- ▶ Markttrends: Cloud Computing, mobiles Internet, vernetzte Systeme

Anteil DTAG > 70% im B2B Festnetz-Markt



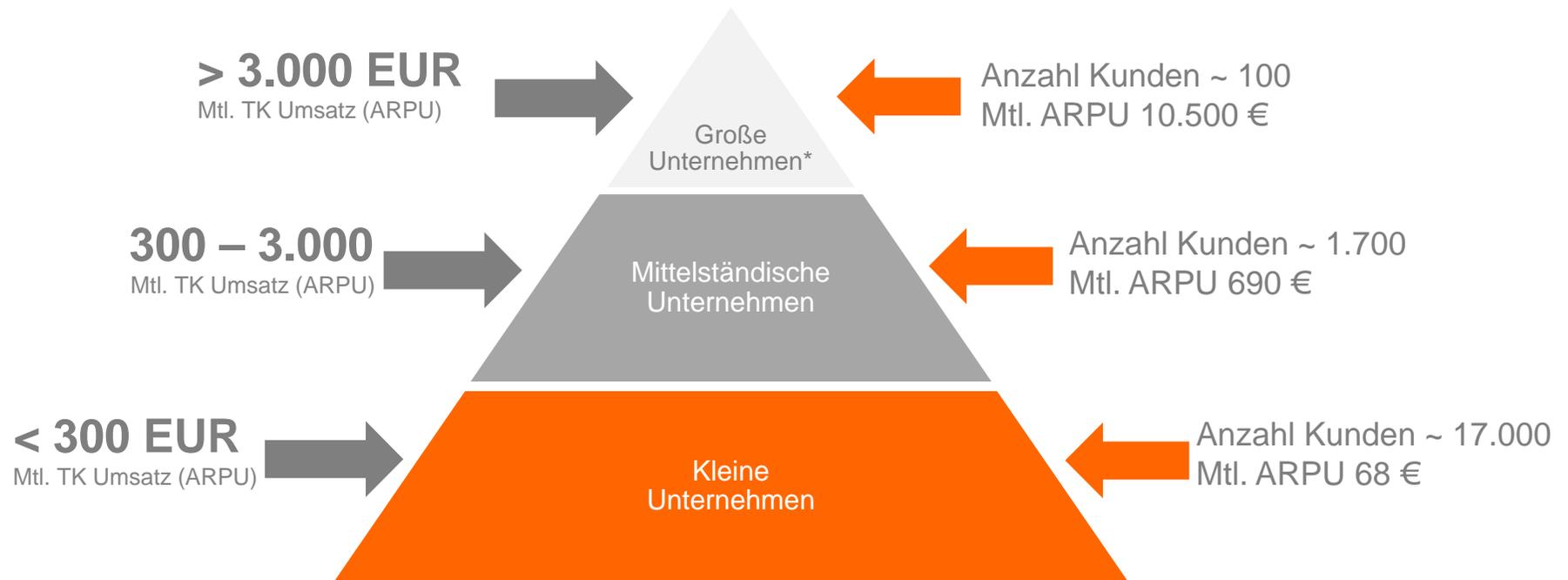
Positionierung und Value Proposition ecotel:

- ▶ **Produktbündel** bestehend aus Anschluss, Sprache, Daten und Mobilfunk
- ▶ **Individuelle Lösungen** und transparente Tarifmodelle abhängig von den Kundenbedürfnissen
- ▶ **Kundenindividuelle Abrechnung** (z.B. getrennt nach Kostenstellen, elektronisches Format) mit allen Leistungen auf einer Rechnung
- ▶ **Ein Ansprechpartner** für alle Produkte (Festnetz, Daten, Internet, Mobilfunk) sowie individuelle Vertriebspartnerbetreuung
- ▶ **Netzunabhängigkeit** und dadurch freie Wahl des Vorlieferanten mit dem besten Preis- Leistungsverhältnis

▶ Festnetz B2B (Umsätze ohne Wholesale)

Quelle: ecotel (eigene Analysen & Schätzungen)

Mit ca. 19.000 B2B Kunden >40 Mio. EUR Umsatz



- ▶ ~19.000 Kunden mit ~22.000 Sprachanschlüssen und ~17.000 Datenanschlüssen
- ▶ Monatlicher TK-Umsatz je Kunde (ARPU) von 178 EUR je Kunde

* i.d.R. mit Filialstrukturen oder Projektkunden mit gemanagten Datendiensten

19.000 Geschäftskunden vertrauen ecotel



Geschäftskunden



New Media



- ▶ „Back to Benchmark“ in unserer **Zielgruppe kleine und mittlere Unternehmen** (1-50 FTEs) mit einem Höchstgrad an Kunden- und Partnerorientierung
- ▶ **Effizienz- und Produktivitätssteigerung** in sämtlichen Unternehmensbereichen zur Sicherung unserer Wettbewerbsposition
- ▶ **Optimierung und Weiterentwicklung der Geschäftsprozesse** sowie der hierfür notwendigen Systeme
- ▶ Implementierung einer **D-Netz SIM-Karte von VDF** als neuen Wachstumstreiber (Mobiles Internet) und zum weiteren Ausbau von Fixed Mobile Convergence
- ▶ Erweiterung und Flexibilisierung des **Daten Access Portfolios**
- ▶ Einführung von **Voice over IP Services** als Ergänzung zum Vollanschluss und Ersatz zur AsÜ (z.B. Offnet-Produkte, IP Centrex, SIP Trunking)
- ▶ **Intensivierung der Kunden-Bindungs-Aktivitäten** im AsÜ- bzw. Preselection Bestandsgeschäft
- ▶ **Steigerung der Neukundenakquise** aufgrund verbesserter Rahmenbedingungen (z.B. Contract Ownership, neue Produkte und neue Tarife)

Ertragslage 2012 – Wachstum

Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	2009	2010	2011	2012e *
Umsatzerlöse	98,7	98,3	84,5	92,9
davon Geschäftskunden	48,2	44,8	41,6	40,2
davon Wiederverkäufer	34,4	38,7	30,6	40,5
davon New Business	16,1	14,8	12,3	12,2
Rohertrag	22,7	22,9	24,6	24,5
EBITDA	4,9	4,9	7,1	6,3
in %	5,0%	5,0%	8,4%	6,8%
EBIT	-2,2	1,5	3,1	3,2
Konzernergebnis	-2,2	0,1	1,1	1,4
Ergebnis je Aktie	-0,57	0,02	0,29	0,35
Bilanzsumme	52,7	48,8	45,4	n/a
Eigenkapital	19,6	20,0	21,4	n/a
in % der Bilanzsumme	37%	41%	47%	51%
Nettofinanzverbindlichkeiten	9,9	7,1	3,0	-0,6

* Zahlen von 2012 basierend auf DZ Bank Research Studie

Peer to Peer Vergleich – Kennzahlen 9M 2012

[Mio. Euro]	ecotel	Drillisch	QSC	freenet	Telefonica
Umsatz (9M 2012)	71,5	244,7	353,2	2.269,6	3.871
EBITDA (9M 2012) in % vom Umsatz	5,0 7,0%	47,3 19,3%	56,0 15,9%	263,2 11,6%	936 24,2%
Bilanzsumme (9M 2012)	44,9	519,1	394,7	2.272,2	9.621
Eigenkapitalquote (9M 2012)	51,6%	27,0%	45,8%	50,6%	57,5%
Nettofinanzverbindlichkeiten als Faktor vom extrapol. 9M EBITDA	1,3 0,2	306,1 4,9	54,2 0,7	512,7 1,5	1.058,0 0,8
Investitionen (9M 2012) in % vom Umsatz 9M	1,7 2,4%	35,6 14,5%	29,4 8,3%	12,2 0,3%	452 11,7%
Free Cashflow (9M 2012)	2,5	-3,9	18,2	195,9	549,0
Marktkapitalisierung (30.09)	18,4	502,1	289,7	1.626,4	6.254,9
EV / EBITDA *	3,0	12,8	4,6	6,1	5,9

Quelle: Finanzberichte der jeweiligen Gesellschaften

*Enterprise Value (EV) = Marktkapitalisierung + Nettofinanzverbindlichkeiten
EBITDA wurde von 9M 2012 auf das Gesamtjahr extrapoliert

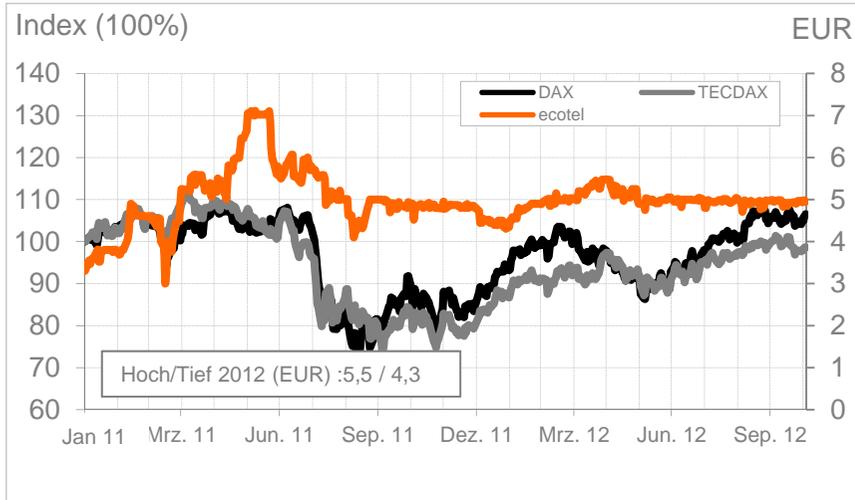
9M 2012 Zahlen – Nachhaltig positive Entwicklung

[Mio. Euro]

Wesentliche Kennzahlen	9M 2009	9M 2010	9M 2011	9M 2012
Umsatzerlöse	72,5	72,6	62,0	71,5
davon Geschäftskunden	38,9	33,2	31,1	30,4
davon Wiederverkäufer	25,3	30,0	21,5	31,7
davon New Business	8,3	9,4	9,2	9,4
Rohertrag	17,6	16,2	18,5	18,5
EBITDA	3,8	3,2	5,3	5,0
In %	5,2%	4,4%	8,5%	7,0%
EBIT	0,9	0,7	2,5	2,6
Konzernergebnis	1,2	0,1	1,1	1,4
Ergebnis je Aktie	0,31	0,03	0,28	0,36
Bilanzsumme	54,8	48,7	45,2	44,9
Eigenkapital	23,6	19,7	21,5	23,1
in % der Bilanzsumme	43%	40%	48%	52%
Nettofinanzverbindlichkeiten	9,8	9,0	3,9	1,3

Die ecotel Aktie

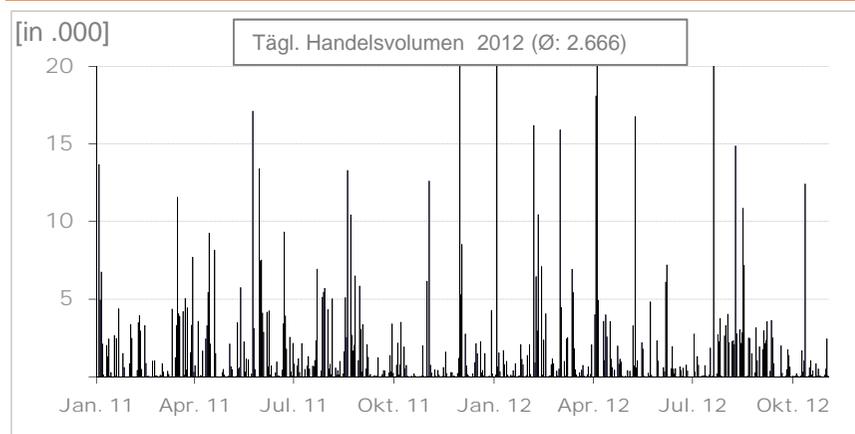
Kursentwicklung der ecotel Aktie



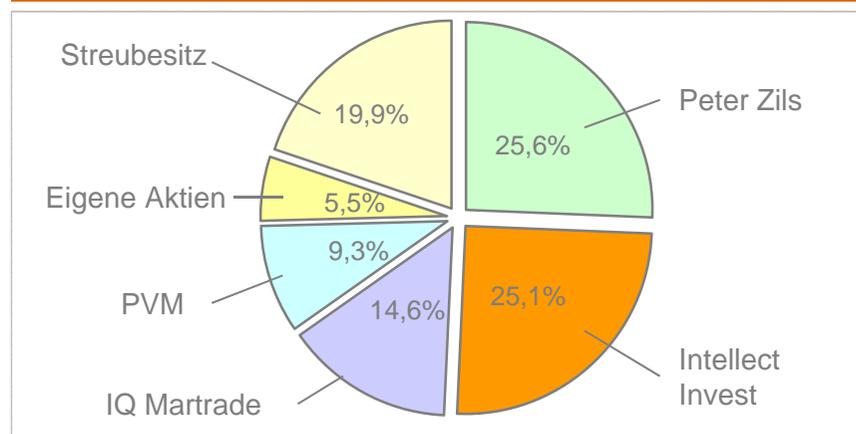
Die ecotel Aktie

- ▶ **Aktueller Aktienkurs (08.11.): 4,89 EUR**
- ▶ **Marktsegment: Prime Standard**
- ▶ **Ausstehende Aktien: 3,69 Mio.**
- ▶ **Marktkapitalisierung (08.11.): 18 Mio. EUR**
- ▶ **Designated Sponsor: Close Brothers Seydler**

Handelsvolumen



Aktionärsstruktur



Investment Case



- ▶ Umsatz in 2012 am oberen Ende des Intervalls von 80 – 90 Mio. EUR
- ▶ EBITDA in 2012 bei 6 – 7 Mio. EUR
- ▶ Ziel der Reduktion der Nettofinanzverbindlichkeiten auf Null bis Ende 2012
- ▶ Ziel für 2015: Umsatz von 100 Mio. EUR und EBITDA von 10 Mio. EUR
- ▶ Dividende für Geschäftsjahr 2012 geplant

Kontakt



ecotel communication ag

Prinzenallee 11
D-40549 Düsseldorf

Tel.: +49(0)211-55 007 702
Fax.: +49(0)211-55 007 5702
Mobil: +49(0)1577 8010 702

mailto: bernhard.seidl@ecotel.de
www.ecotel.de

Bernhard Seidl
Chief Financial Officer

Backup-Folien

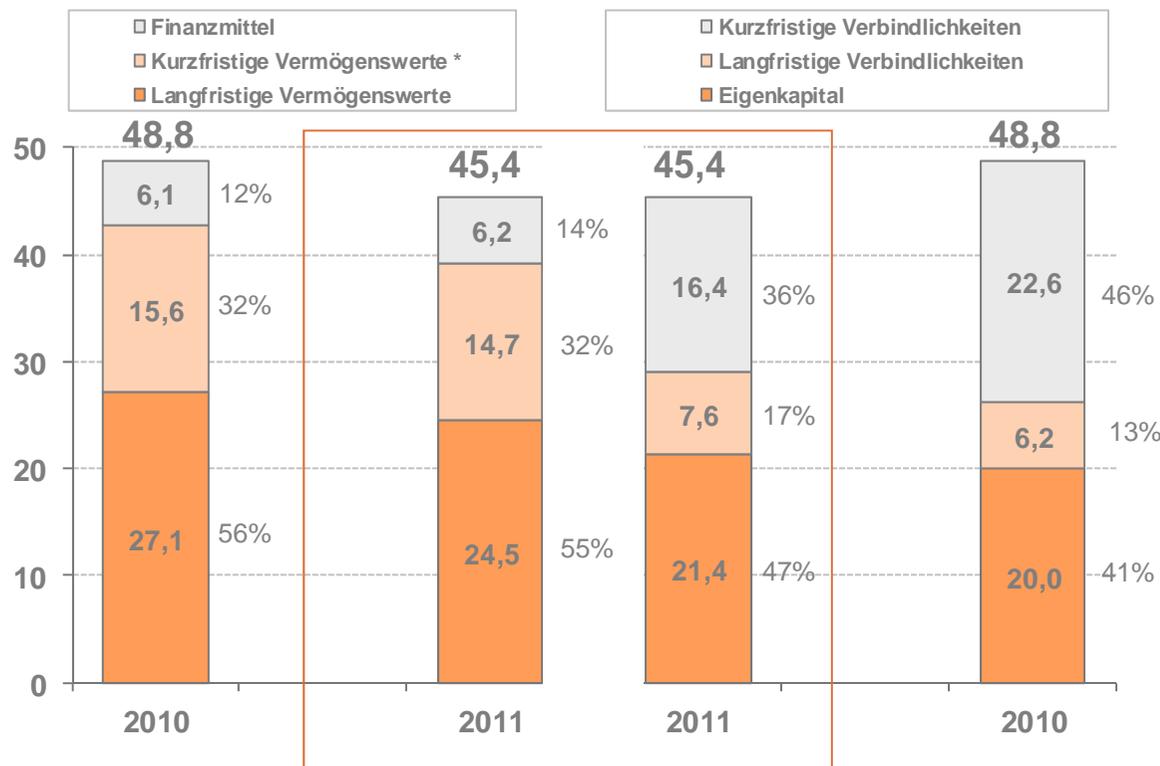


Vermögenslage 2011 – Eigenkapitalquote von 47%

Aktiva

Passiva

[Mio. Euro]



- ▶ Rückgang der Bilanzsumme um 7% durch Abschreibungen
- ▶ Goodwill beträgt € 11,8m
- ▶ Abschreibung des Kundenstamms auf € 3,1m
- ▶ Erhöhung der Eigenkapitalquote von 41% auf 47%
- ▶ Weiterer Abbau der Nettoverschuldung von € 7,1m auf € 3,0m

* Kurzfristige Vermögenswerte ohne Finanzmittel

Finanzlage 2011 – Steigender Cash Flow

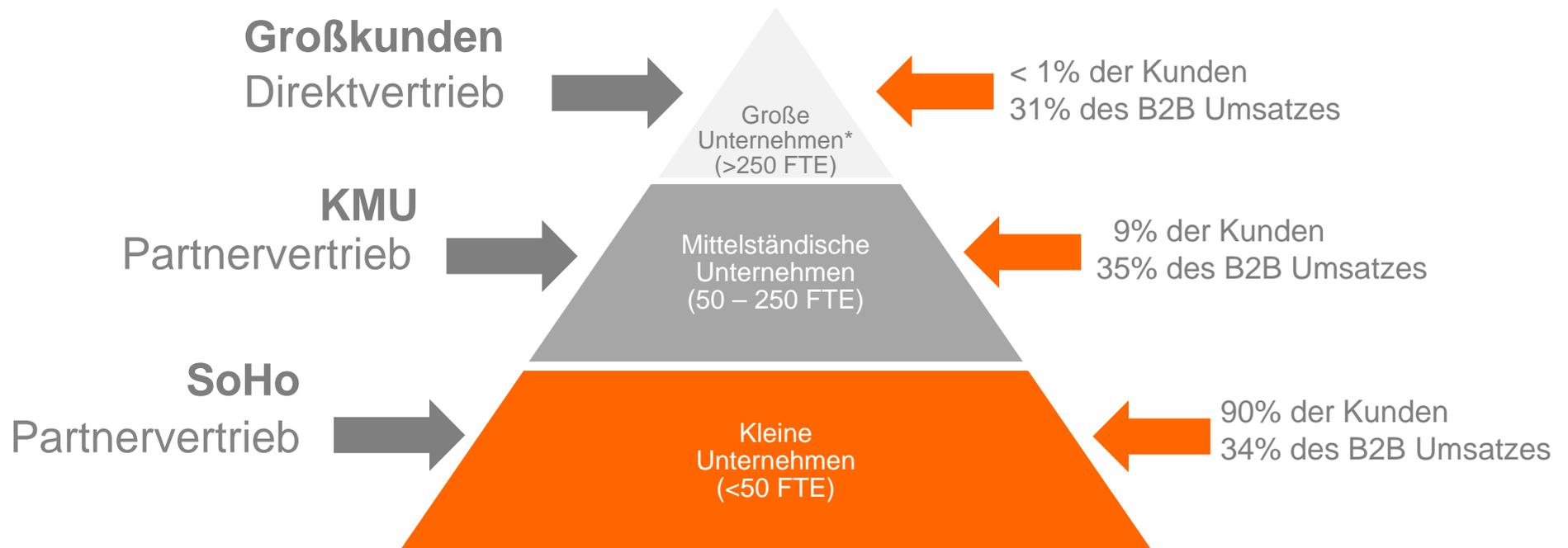


[Mio. Euro]

Wesentliche Daten zum Cashflow	2009	2010	2011
Finanzmittelfonds zum 01.01	3,5	7,1	6,1
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	6,1	5,3	6,3
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-3,6	-1,8	-1,6
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	1,1	-4,5	-4,5
Finanzmittelfonds zum 31.12.	7,1	6,1	6,2
Erzeugter Free Cashflow	3,0	4,0	4,9

- ▶ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit 2011 über € 6m
- ▶ Cashflow in Investitionen von - € 1,6m (davon € 0,7m Entwicklungskosten und Softwarelizenzen, € 1,0m Server-, Netzwerk- + Rechenzentrumsinfrastruktur)
- ▶ Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug € -4,5m (€ -8,0m Auszahlung zur Tilgung von Finanzschulden, € -0,5m Zinsauszahlungen, € 4m Einzahlung durch Aufnahme eines neuen Finanzkredits)

Die Vertriebsstruktur ist effektiv aufgestellt



- ▶ ~ 500 Vertriebspartner
- ▶ ~ 25 Vertriebsmitarbeiter im Direktvertrieb, Telesales und Partnervertrieb

* i.d.R. mit Filialstrukturen oder Projektkunden mit gemanagten Datendiensten

Produktweiterungsstrategie

- ▶ Up-Selling des kompletten **Produktportfolios** (Sprache, Daten, Internet, Mobilfunk) an **Bestandskunden** (Ausweitung des Anteils am TK-Budget der Kunden)
- ▶ Investition in **neue Dienste** (z.B. Plattform für Konvergenz Festnetz / Mobilfunk, IPTV)

