



Telekommunikationslösungen
- exklusiv für Geschäftskunden

ecotel Unternehmenspräsentation

Düsseldorf, Mai 2013



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.

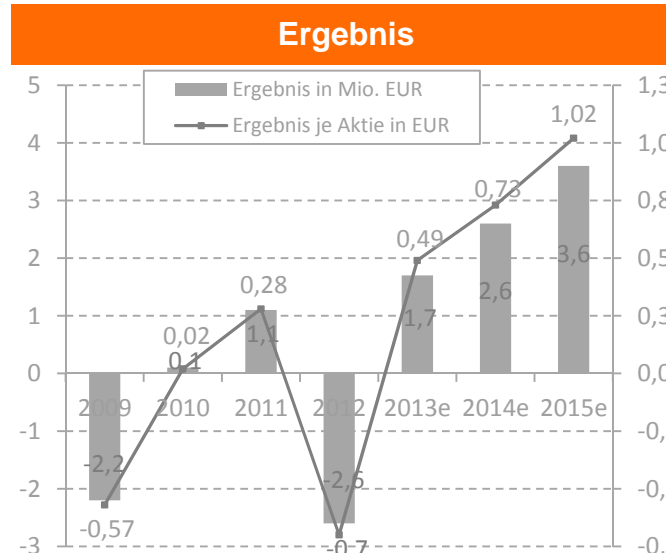
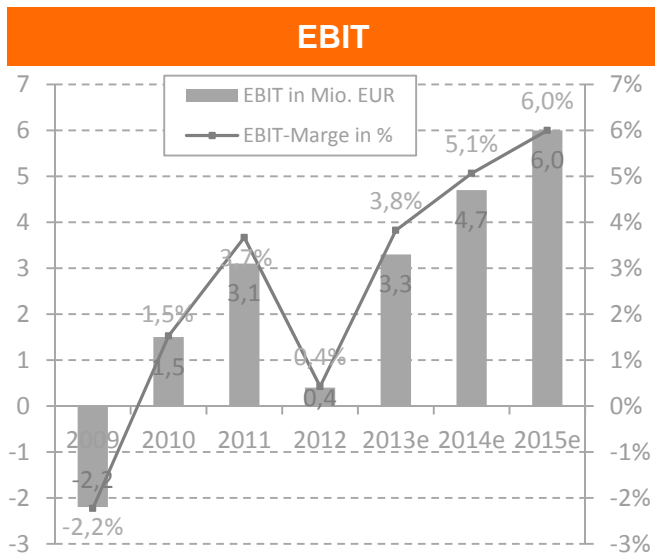
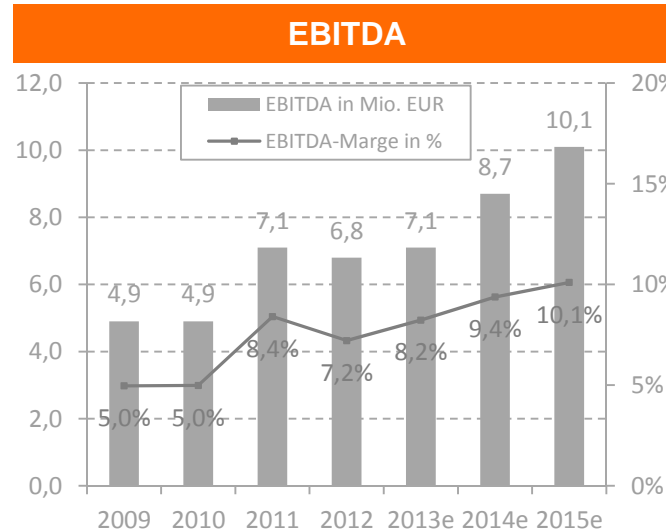
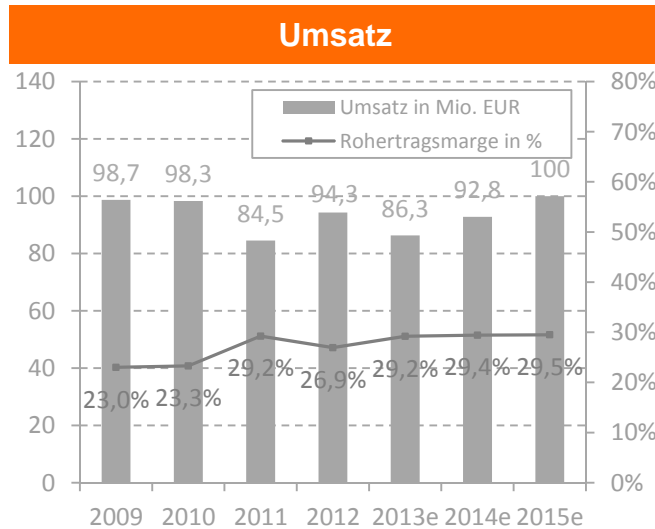
Financial Data refers to the Reports of ecotel communication ag published on our website: www.ecotel.de

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 2012: 94,3 Mio. EUR, ca. 210 Mitarbeiter
- ▶ Notiert im Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierhandelsbörse

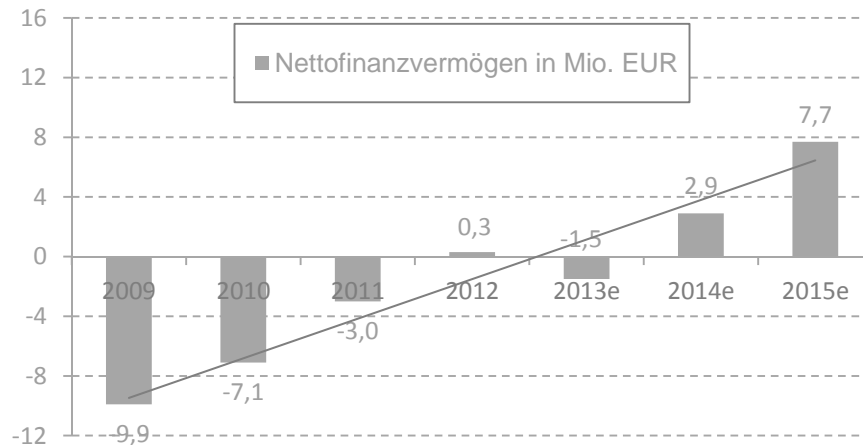
ecotel Unternehmensentwicklung im Überblick (1)



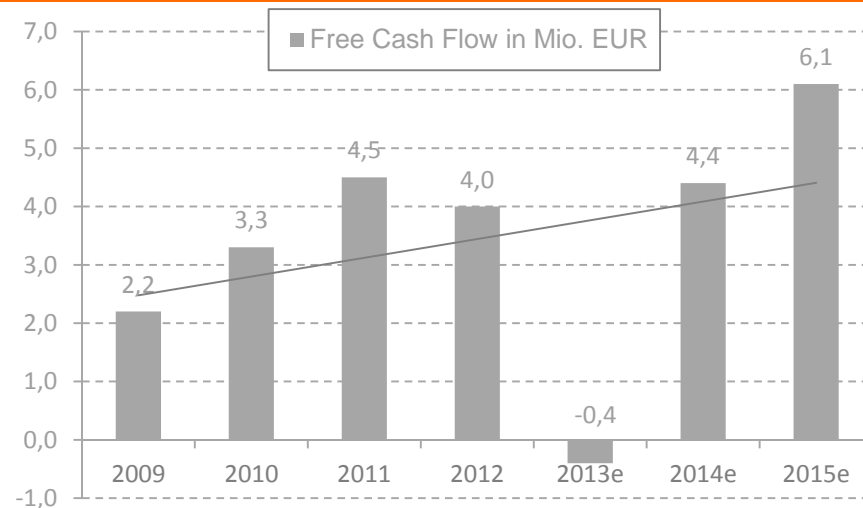
- ▶ Zahlen von 2013 bis 2015 basierend auf DZ Bank Research Studie (vom 01.03.2013)
- ▶ EBIT und Ergebnis in 2013 durch Sonderabschreibungen negativ beeinflusst
- ▶ Steigerung sowohl von B2B Umsatz als auch B2B Rohertrag bis 2015
- ▶ Ertragssteigerung durch
 - weniger rückläufige Preselect Umsätze
 - anhaltend starkes Wachstum der Datenumsätze
 - Geringere Interconnectkosten Voice
 - Allianz Projekt
 - Geringere Abschreibungen

ecotel Unternehmensentwicklung im Überblick (2)

Nettofinanzverbindlichkeiten

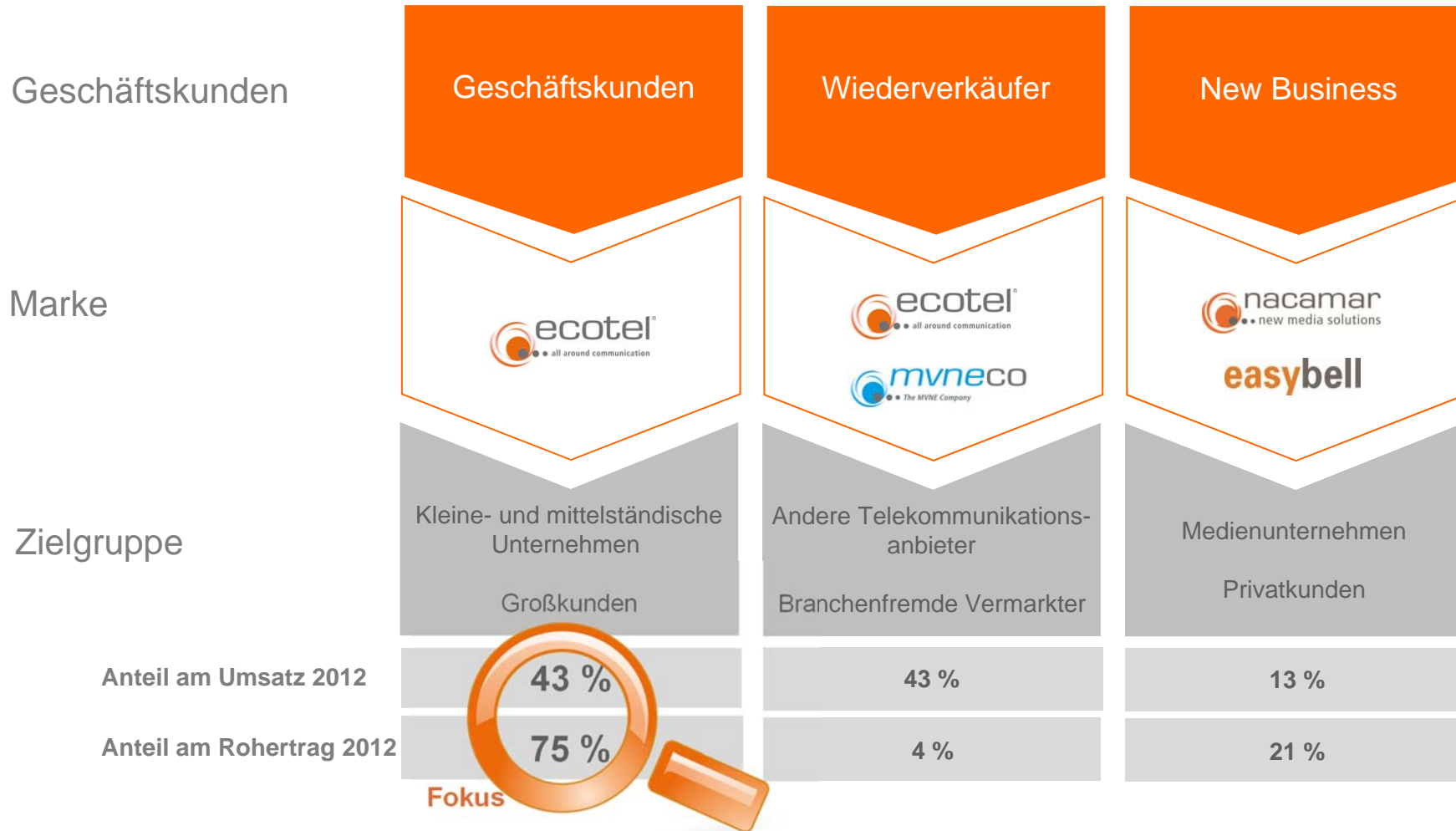


Free Cash Flow



- ▶ Zahlen von 2013 bis 2015 basierend auf DZ Bank Research Studie (vom 01.03.2013)
- ▶ Nettoverbindlichkeiten inklusive der Nachrangtranche des KfW Darlehens (2,5 Mio EUR)
- ▶ Reduktion der Nettoverschuldung um 10 Mio EUR in den letzten 3 Jahren
- ▶ Stabiler Free Cash Flow von 4 Mio. EUR p.a. erwartet
- ▶ Free Cash Flow Rückgang in 2013 bedingt durch die Vorfinanzierung des Allianz Projekts i.H.v. 4-5 Mio. EUR
- ▶ Dividendenfähigkeit wieder neu hergestellt

Das ecotel Geschäftsmodell

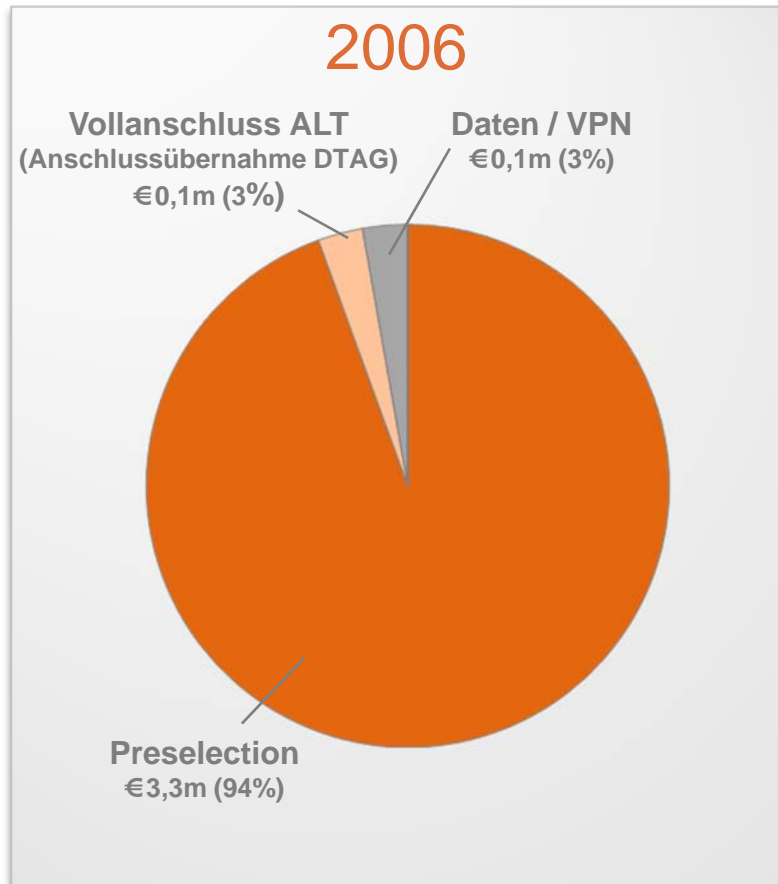


TK-Vollsortimenter für Geschäftskunden

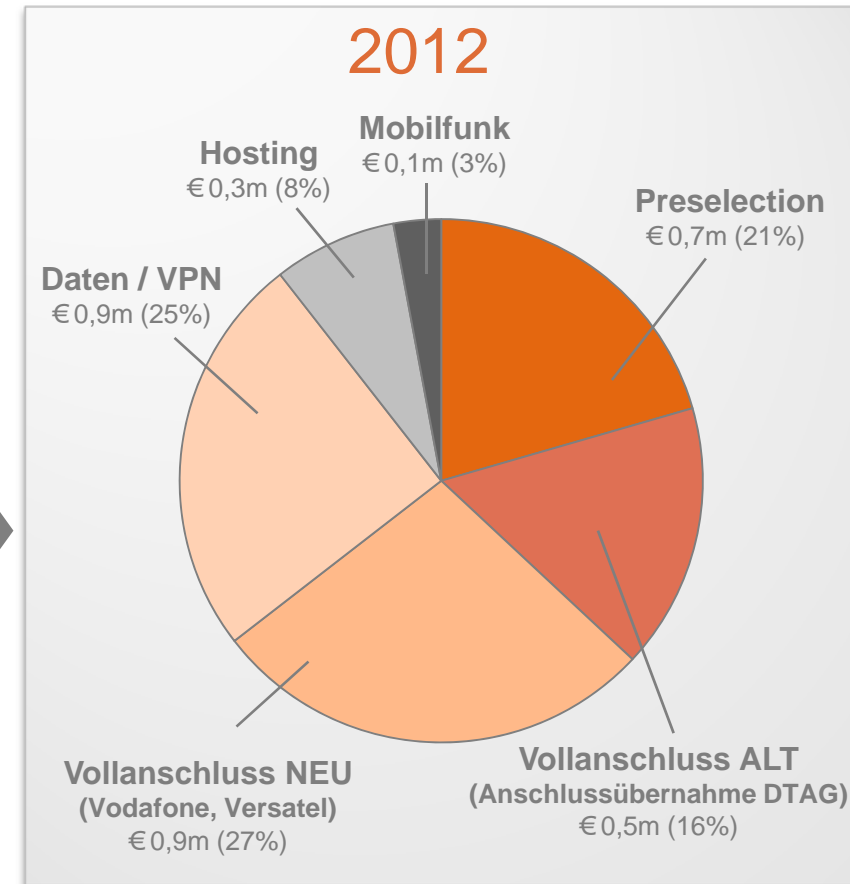
Sprache	Komplettpakete		Vollanschluss (ISDN) oder entbündelte TAL mit VoIP
	Sprache/Telefonie		Minutentarifen, Minutenpakete oder Flatrates
	Mehrwertdienste		Servicrufnummern (0800, 0180x, 0900)
Daten	Internetzugang		via ADSL, SDSL, Ethernet oder Mietleitung (Leased Line)
	Standortvernetzung		Sichere 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 Smartphone-Lösungen

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

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



100% = €3,5m pro Monat (2006)



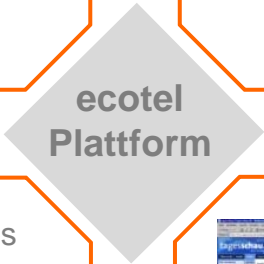
100% = €3,4m pro Monat (2012)

Nationales IP Backbone

- ▶ 2 POP Strategie
- ▶ Redundante Carrieranbindung
- ▶ n x 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



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

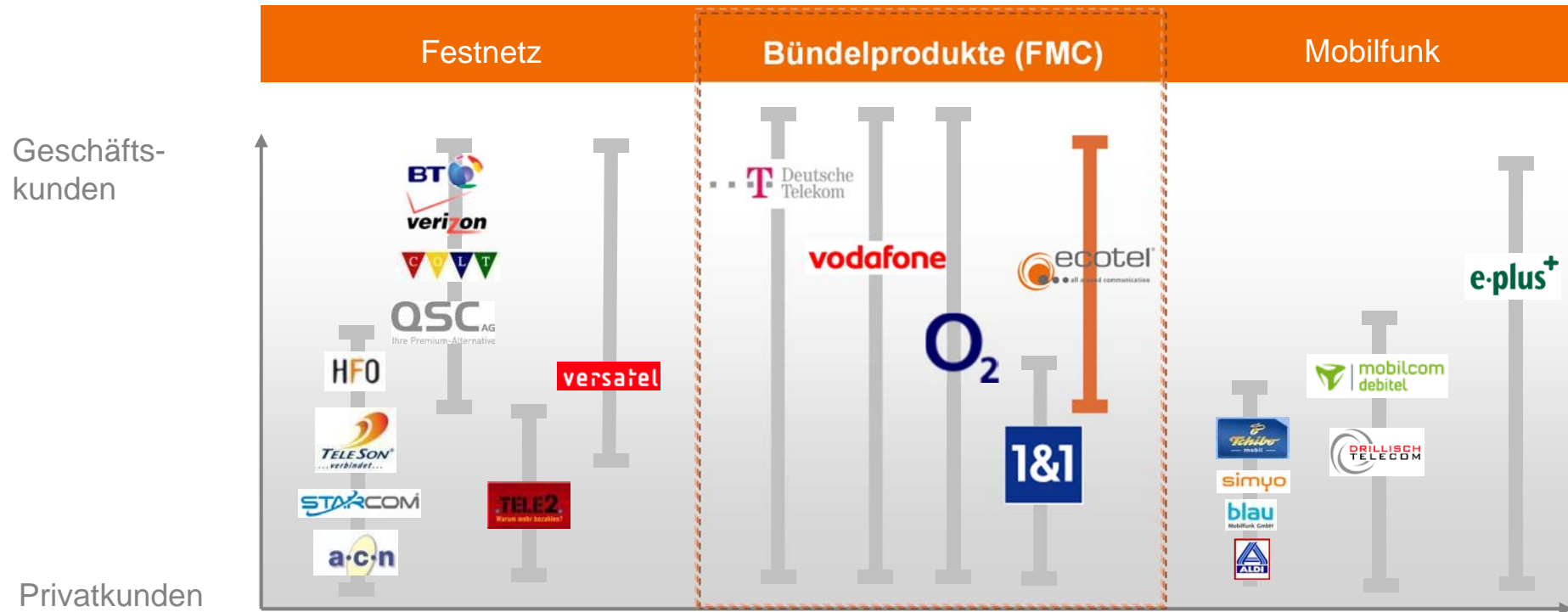
Zentr. Vermittlungstechnik

- ▶ 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)!

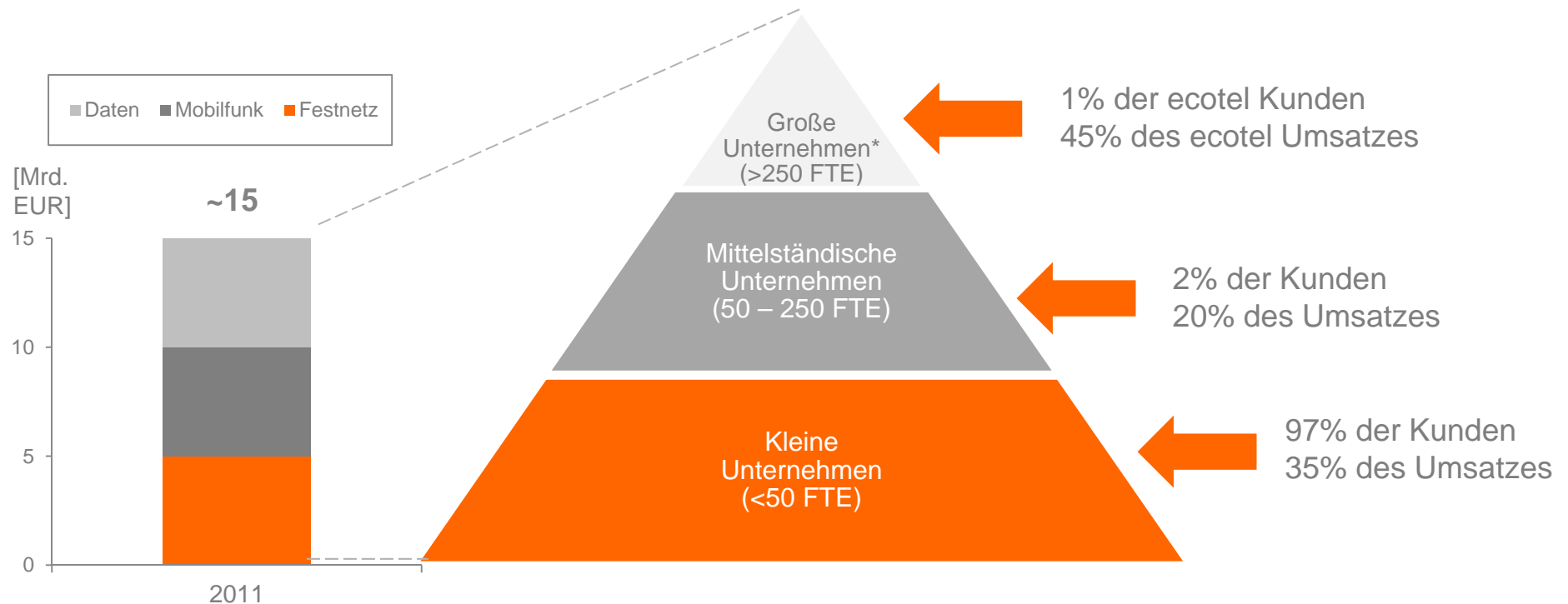


- ▶ Die Differenzierung zwischen Festnetz und Mobilfunk verschwimmt (→ konvergente Angebote)
- ▶ Fokussierung der ecotel auf kleinere Geschäftskunden mit zielgruppenspezifischen Festnetz- / Mobilfunk Konvergenzprodukten

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

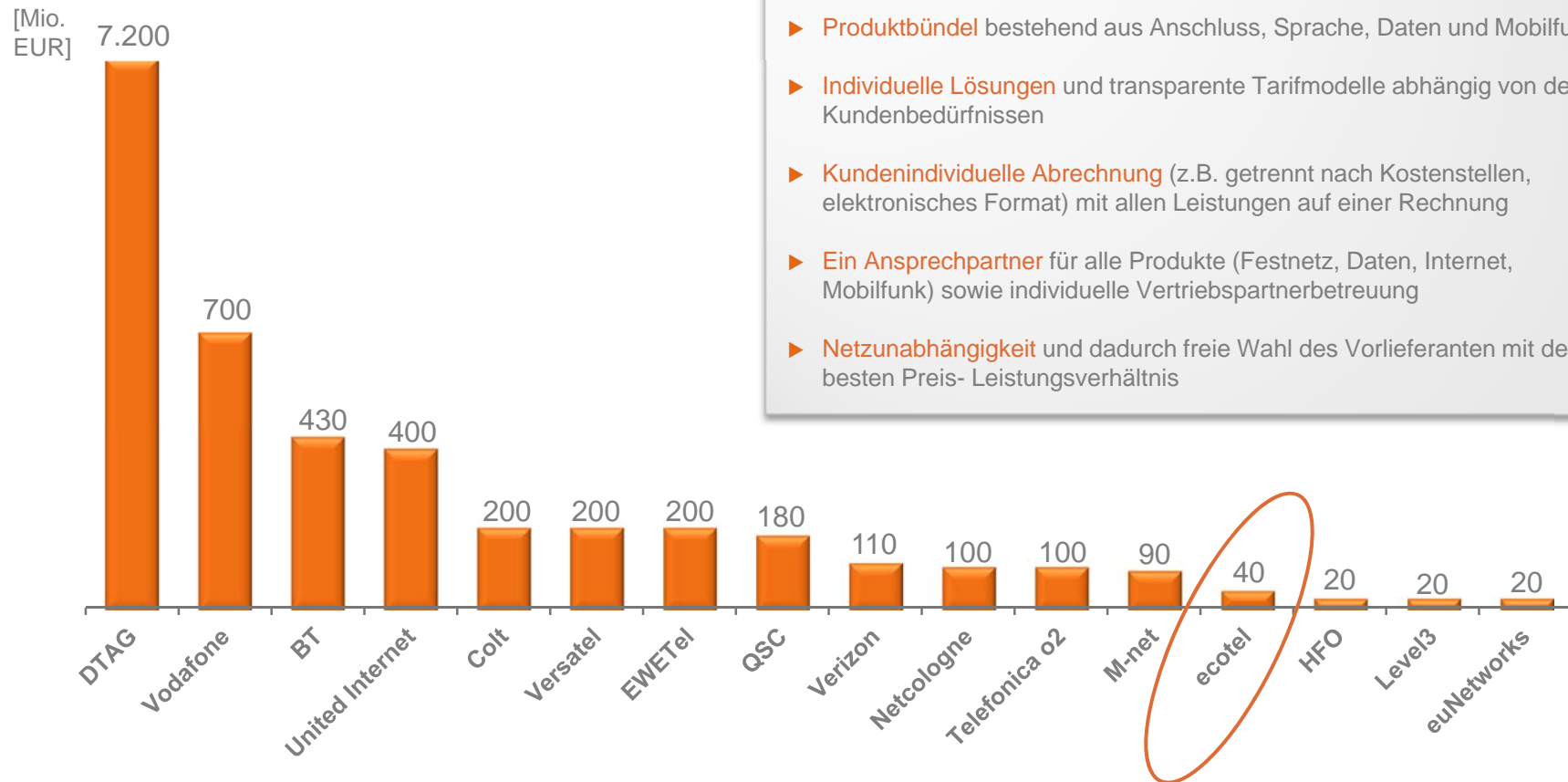
BB Marktvolumen 2013

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



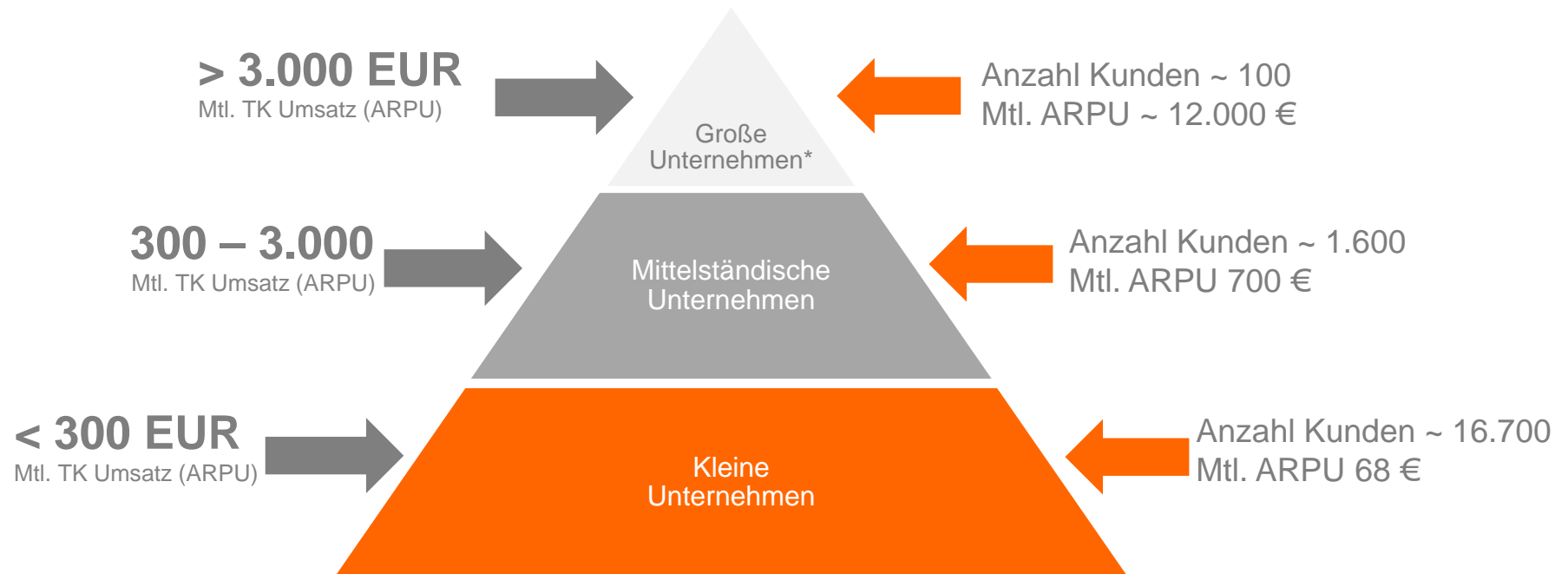
Positionierung und Value Proposition ecotel:

- ▶ **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)

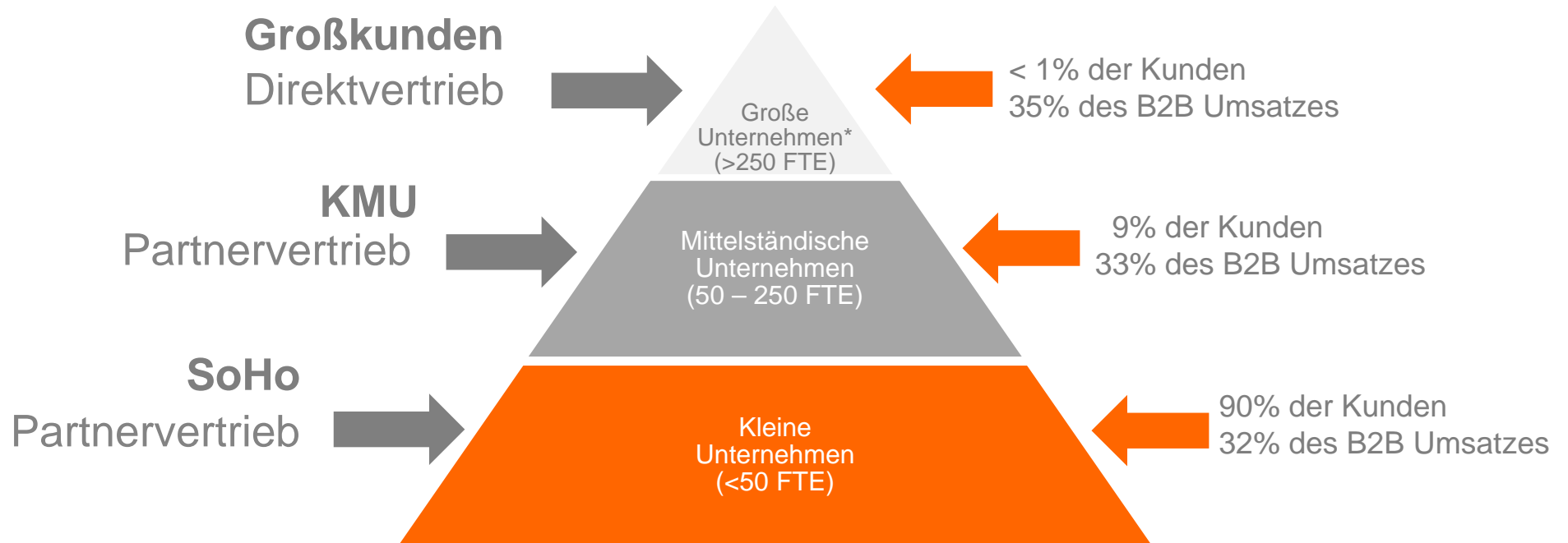
Mit ca. 18.000 B2B Kunden >40 Mio. EUR Umsatz



- ▶ ~18.000 Kunden mit ~22.000 Sprachanschlüssen und ~17.000 Datenanschlüssen
- ▶ Monatlicher TK-Umsatz je Kunde (ARPU) von 187 EUR je Kunde

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

Die Vertriebsstruktur ist effektiv aufgestellt



- ▶ ~ 400 Vertriebspartner
- ▶ ~ 25 Vertriebsmitarbeiter im Direktvertrieb, Telesales und Partnervertrieb

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

Ausgewählte Referenzkunden



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 – Umsatz- und EBITDA-Ziele wurden erreicht – jedoch Sonderabschreibungen



Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	2009	2010	2011	2012
Umsatzerlöse	98,7	98,3	84,5	94,3
davon Geschäftskunden	48,2	44,8	41,6	40,8
davon Wiederverkäufer	34,4	38,7	30,6	40,8
davon New Business	16,1	14,8	12,3	12,7
Rohertrag	22,7	22,9	24,6	25,1
EBITDA	4,9	4,9	7,1	6,8
in %	5,0%	5,0%	8,4%	7,2%
EBIT	-2,2	1,5	3,1	0,4
Konzernergebnis	-2,2	0,1	1,1	-2,6
Ergebnis je Aktie	-0,57	0,02	0,29	-0,70
Bilanzsumme	52,7	48,8	45,4	42,7
Eigenkapital	19,6	20,0	21,4	19,3
in % der Bilanzsumme	37%	41%	47%	45%
Nettofinanzverbindlichkeiten	9,9	7,1	3,0	-0,3

Peer to Peer Vergleich – Kennzahlen 2012

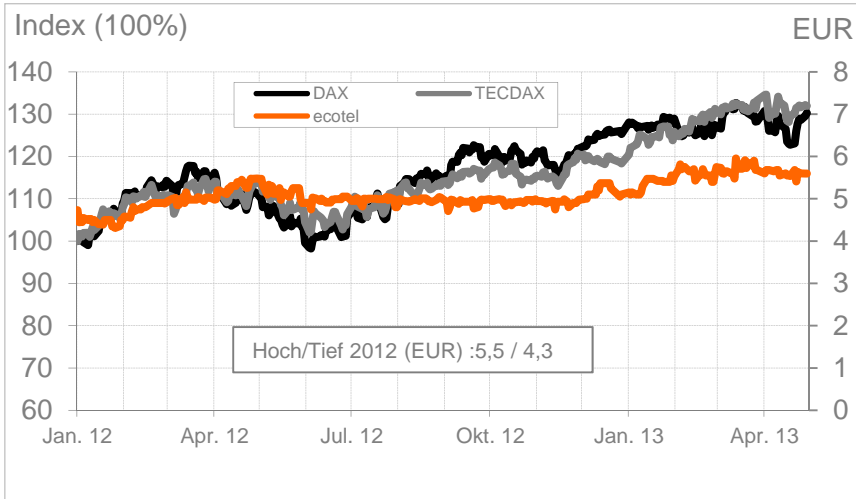
[Mio. Euro]	ecotel	Drillisch	QSC	freenet	Telefonica
Umsatz	94,3	323,7	481,5	3.089,0	5.213
EBITDA in % vom Umsatz	6,8 7,2%	61,9 19,1%	77,9 16,1%	357,8 11,6%	1.279,0 24,5%
Bilanzsumme	42,7	522,6	387,1	2.474,2	9.069,8
Eigenkapitalquote	45,2%	23,0%	46,6%	48,1%	70,9%
Nettofinanzverbindlichkeiten als Faktor vom EBITDA	-0,3	256,0 4,1	171,7 2,2	451,3 1,3	842,0 0,7
Investitionen in % vom Umsatz	2,7 2,9%	23,0 7,1%	37,9 7,9%	20,6 0,7%	609,0 11,7%
Free Cashflow	4,0	16,5	23,6	260,0	674,0
Marktkapitalisierung	18,8	828,1	306,2	1.792,8	6.444,8
EV / EBITDA *	2,8	17,5	6,1	6,3	5,7

Quelle: Finanzberichte der jeweiligen Gesellschaften

*Enterprise Value (EV) = Marktkapitalisierung + Nettofinanzverbindlichkeiten

Die ecotel Aktie

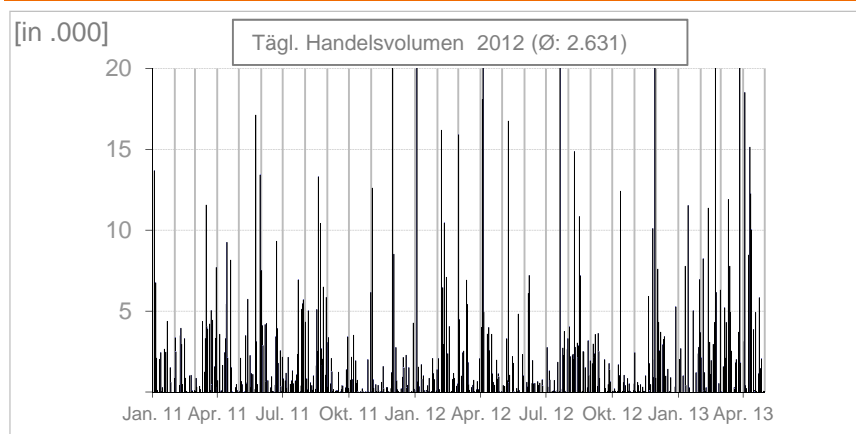
Kursentwicklung der ecotel Aktie



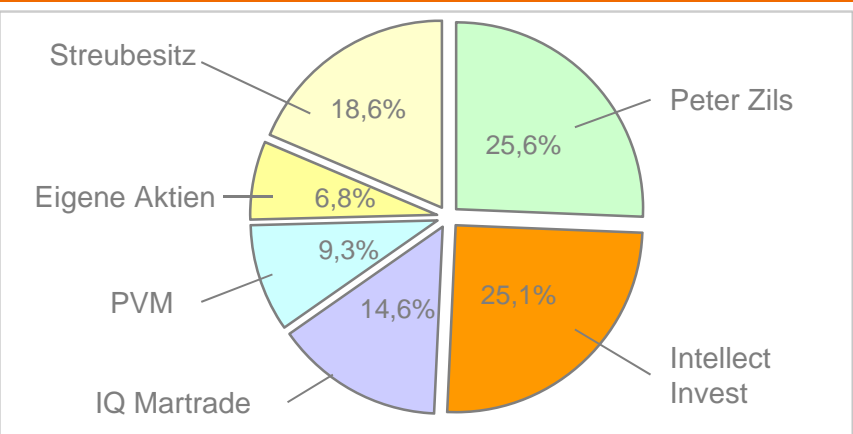
Die ecotel Aktie

- ▶ **Aktueller Aktienkurs (02.05.): 5,45 EUR**
- ▶ **Marktsegment: Prime Standard**
- ▶ **Ausstehende Aktien: 3,64 Mio.**
- ▶ **264.000 eigene Aktien**
- ▶ **Marktkapitalisierung (02.05.): 19,8 Mio. EUR**
- ▶ **Designated Sponsor: Close Brothers Seydler**

Handelsvolumen



Aktionärsstruktur



Investment Case



- ▶ Umsatz in 2013 von 80 – 90 Mio. EUR
- ▶ EBITDA in 2013 bei 6 – 7 Mio. EUR
- ▶ Kurzfristige Erhöhung der Nettofinanzverbindlichkeiten in 2013
- ▶ Ziel für 2015: Umsatz von 100 Mio. EUR und EBITDA von 10 Mio. EUR
- ▶ Dividende für Geschäftsjahr 2013 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

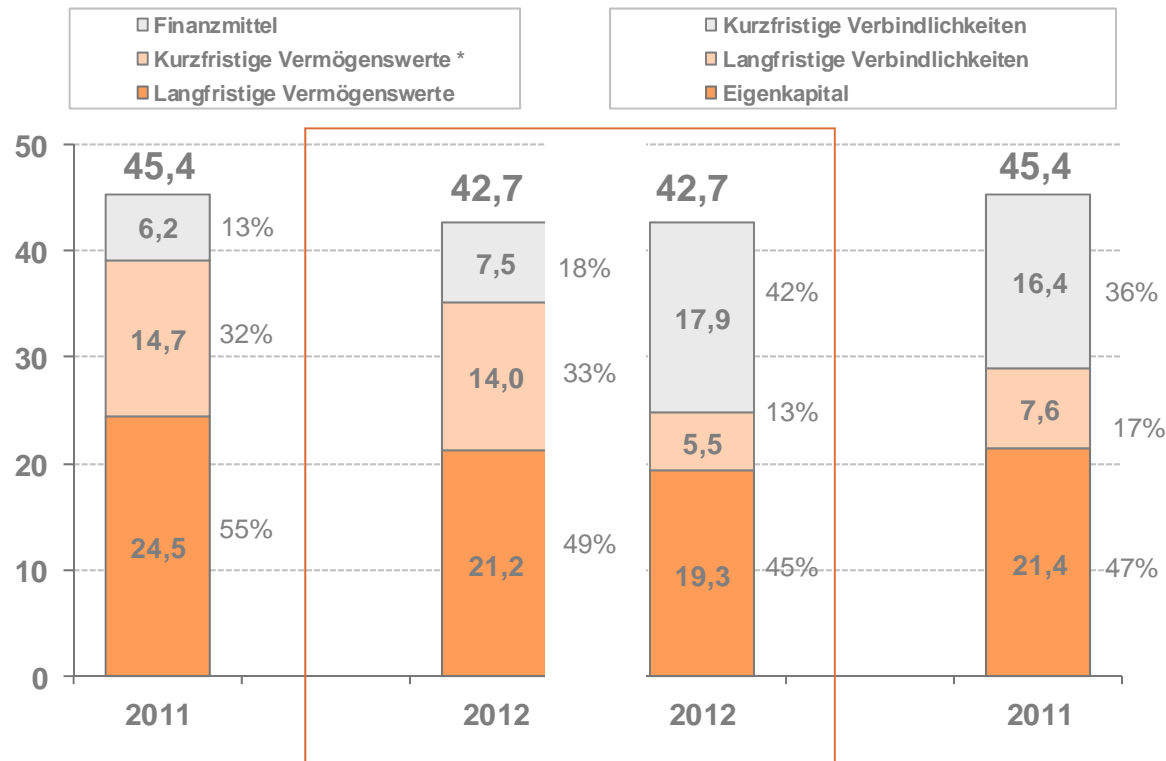
Bernhard Seidl
Chief Financial Officer

Vermögenslage 2012 – Eigenkapitalquote von 45%

Aktiva

Passiva

[Mio. Euro]



- ▶ Rückgang der Bilanzsumme um 6% durch Abschreibungen
- ▶ Goodwill beträgt € 8,9m (Geschäftskundensegment)
- ▶ Abschreibung des Kundenstamms auf € 2,5m
- ▶ Eigenkapitalquote von 45%
- ▶ Abbau der Nettoverschuldung von € 3,0m auf € -0,3m

* Kurzfristige Vermögenswerte ohne Finanzmittel

Finanzlage 2012 – Steigender Cash Flow



[Mio. Euro]

Wesentliche Daten zum Cashflow	2010	2011	2012
Finanzmittelfonds zum 01.01	7,1	6,1	6,2
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	5,3	6,3	6,8
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-1,8	-1,6	-2,7
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-4,5	-4,5	-2,8
Finanzmittelfonds zum 31.12.	6,1	6,2	7,5
Erzeugter Free Cashflow (inkl. Minorities)	4,0	4,5	4,0

- ▶ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit 2012 bei € 6,8m
- ▶ Cashflow in Investitionen von - € 2,7m
- ▶ Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug € -2,8m