

# Haupt Versammlung

## Herzlich willkommen zur Hauptversammlung 2017

Düsseldorf, 28. Juli 2017  
ecotel communication ag

# Agenda

- ▶ **Geschäftsmodelle im Wandel**
- ▶ Erläuterungen zur Tagesordnung
- ▶ Status Geschäftskundenlösungen

**Peter Zils**

Holger Hommes

Achim Theis



# Peter Zils

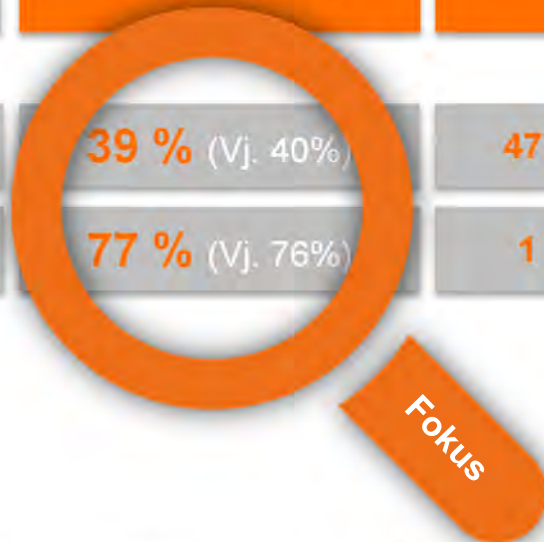
Vorstandsvorsitzender

**ecotel im Jahr 20:  
Geschäftsmodelle im Wandel**



# Berichtssegmente und Geschäftsbereiche

Berichtssegmente	Geschäftskunden	Wiederverkäufer	New Business	
Marken		 		
Geschäftsbereiche	Geschäftskundenlösungen (B2B)	Wiederverkäuferlösungen	Privatkundenlösungen (B2C)	new media solutions
Umsatzanteil *	39 % (Vj. 40%)	47 % (Vj. 44%)	14 % (Vj. 16%)	
Beitrag zum Rohertrag *	77 % (Vj. 76%)	1 % (Vj. 1%)	22 % (Vj. 23%)	

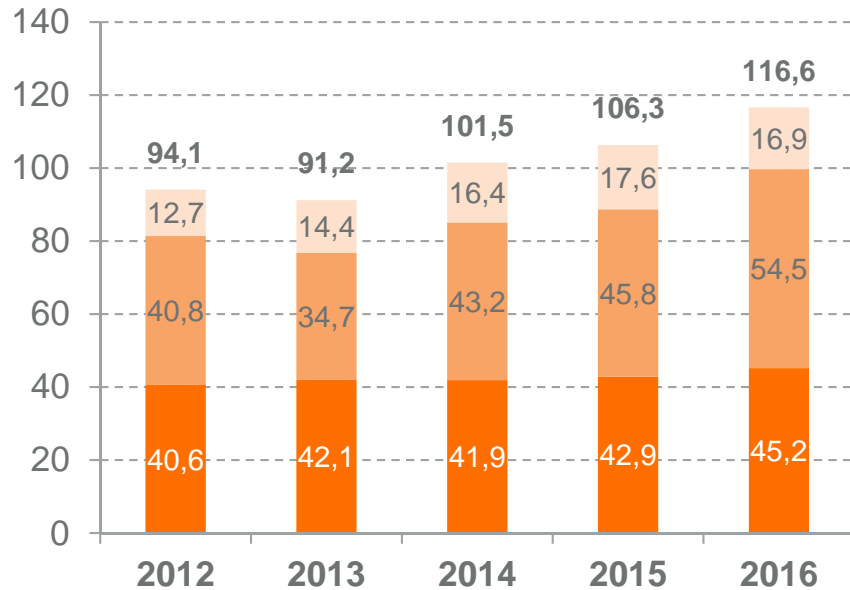


\* Durchschnitt der letzten 4 Quartale (ohne mvneco, da nicht vollkonsolidiert)

## Umsatz

[Mio. EUR]

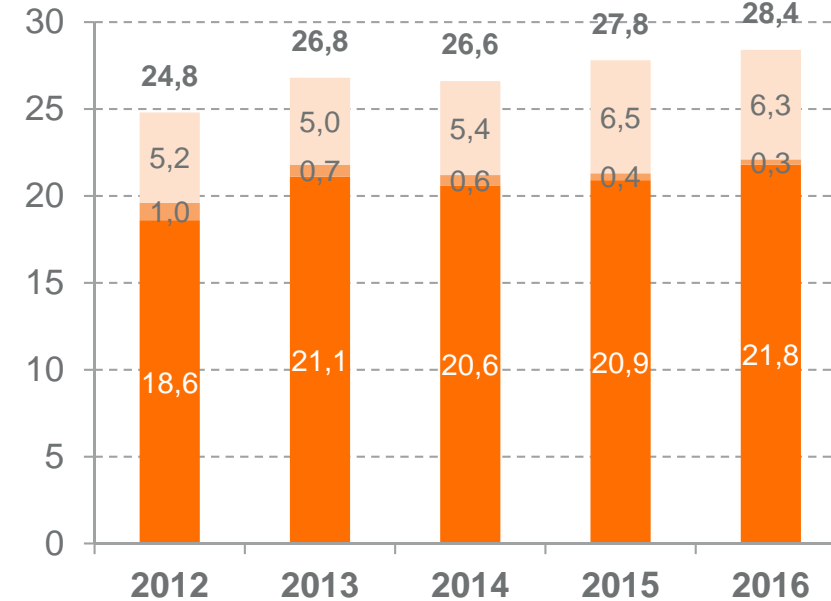
■ B2B ■ Wiederverkäufer ■ New Business



## Rohertrag

[Mio. EUR]

■ B2B ■ Wiederverkäufer ■ New Business



- ▶ Wachstum der B2B-Umsätze durch **erfolgreiche Umsetzung neuer Projekte und Produkte**
- ▶ Auch zukünftig **steigende Roherträge im B2B-Segment** zu erwarten (NGN-Transformation)
- ▶ Segment Wiederverkäufer **volatil**, aber für maximale B2B-Rohmargen notwendig
- ▶ Segment New Business mit neuem Fokus: **nacamar (Add-Radio)** und **easybell (B2B-SME)**

Unsere Tochtergesellschaft

nacamar 





Hauptversammlung  
2016

LÖSUNGSANBIETER → PRODUKTSCHMIEDE



Einzelanfertigung



Skalierende Produkte

nacamar 



The  Company

DIGITALE KOMponentEN



# Konzentration auf das Kernportfolio

**Add + Radio**

Führendes Radio-CDN  
und Spezial-  
Komponenten für die  
Digitalisierung des  
Radiomarktes

[www.addradio.de](http://www.addradio.de)

**Add + Video**

Der gesamte Video-  
Workflow in nur einer  
Schnittstelle

[www.addvideo.de](http://www.addvideo.de)

# Add+Video Topkunden



Hauptversammlung  
2016

150 RADIOS  
1,5 PETABYTE  
NR. 1 IN D

(bei privaten Radiosendern)

 ADD  
**RADIO**



Add  Radio

**2017**

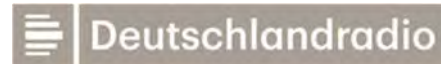
**MARKTFÜHRER**

digitale Onlineradio-Verbreitung  
in Deutschland





# Add+Radio Topkunden



# Add+Radio Kennzahlen

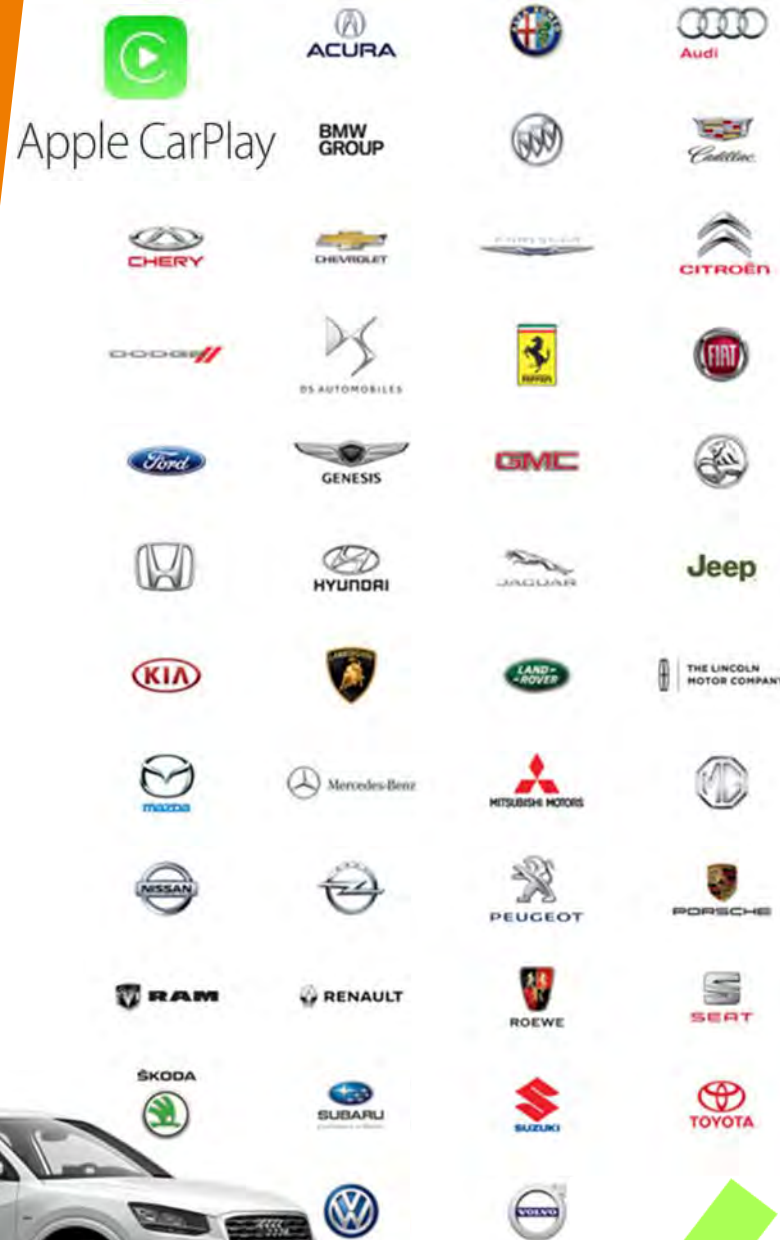
- Skalierbare und hochredundante CDN-Plattform
- „Eigenes“ Rechenzentrum (ecotel in FFM und DUS)
- Mehr als 100 Gbit/s Gesamtkapazität
- Peaklast Bandbreite: 47 Gbit/s
- 6,1 Petabyte Transfervolumen
- Mehr als 375.000 gleichzeitige Hörer
- Ca. 24 Mio. ausgelieferte Streams pro Monat

# Add + Radio

Der Verbreitungsweg IP hat sich als fester Bestandteil der Sendestrategie in der Radiolandschaft etabliert



# It's IP



Unsere Tochtergesellschaft

**easybell**



**easybell**

**Einfach bessere Angebote  
für Privatkunden und SME**

Hauptversammlung  
2016

Übrigens: easybell wieder mal oben

»Bild hat immer recht«

**Deutschlands beste Internet-Anbieter**

COMPUTER BILD hat in seiner aktuellen Ausgabe rund 12 Millionen Messungen von 465 000 Kunden ausgewertet, um Deutschlands besten Internet-Anbieter zu finden. Das Ergebnis ist ernüchternd: Nur fünf von 18 Anbietern wurden mit „gut“ bewertet – und vier dieser fünf sind nur regional verfügbar. BILD zeigt die Ergebnisse der überregionalen Anbieter. Bewertet wurden nach Schulnoten Geschwindigkeit, Verfügbarkeit, Service und Preis-Leistung:

DSL	
1 Easybell	1,91
2 1&1	2,75
3 Telekom	3,04
4 Tele2	3,13
5 Vodafone	3,13
6 O <sub>2</sub>	3,13

Kabel	
1 Unitymedia	2,66
2 Kabel	2,87

**Weltrekord!**  
Hamburg hat zwei (noch) nicht O<sub>2</sub> abge...

easybell

# Serien-Testsieger bei Privatkundenangeboten



**easybell**

# Hochwertige Telefonielösungen für kleinere und mittlere Unternehmen



**easybell**





## Business-Telefonie Produkte



<b>Business VOICE SIP-Trunks</b>	<b>Cloud Telefonanlage (ab Sept. 2017)</b>
<p>IP-Anlagenanschluss ideal als Ersatz für ISDN und PMX</p>	<p>Hosted PBX Jeder Kunde erhält einen dedizierten Server</p>
<p>2 bis 200 parallele Gespräche</p>	<p>Derzeit bis zu 50 Seats</p>
<p>Geprüfte Kompatibilität mit 21 Telefonanlagen-Herstellern</p>	<p>Intuitive, einfache Bedienung</p>
<p>Schnelle Provisionierung dank automatisierter Prozesse</p>	
<p>Hohes Marktpotential durch ISDN-Abschaltung</p>	

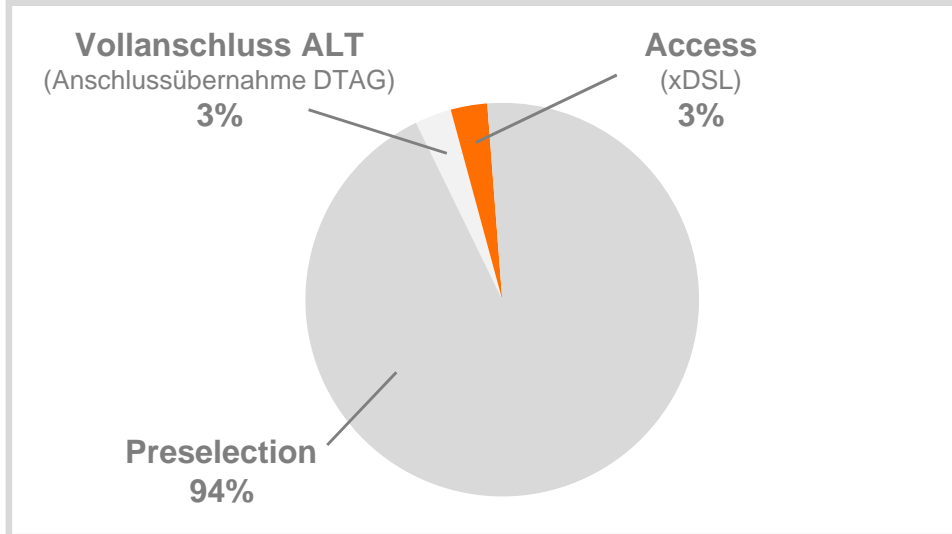
# Unser B2B-Geschäft



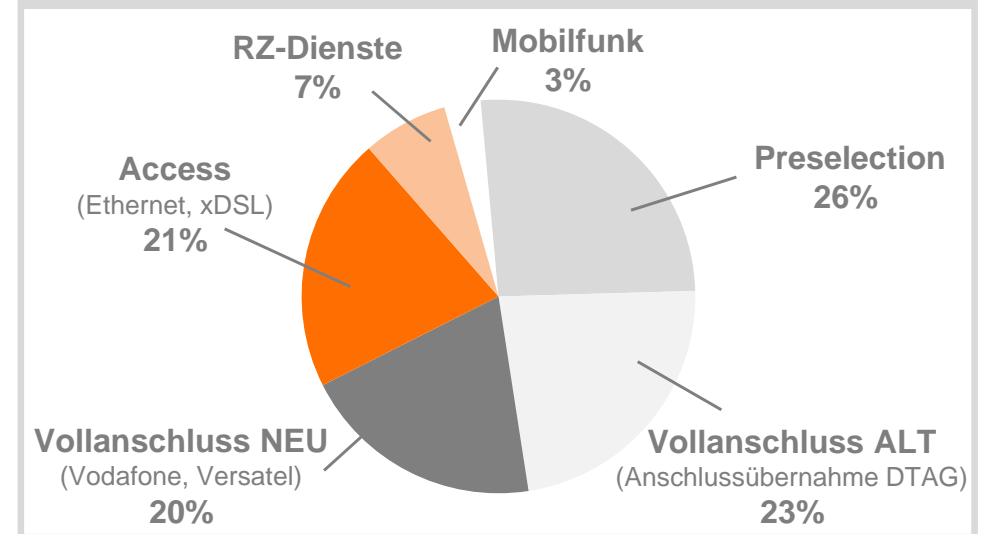
# B2B-Geschäft auch zukünftig im Wandel

## Fortschreiten der Digitalisierung als Business-Treiber

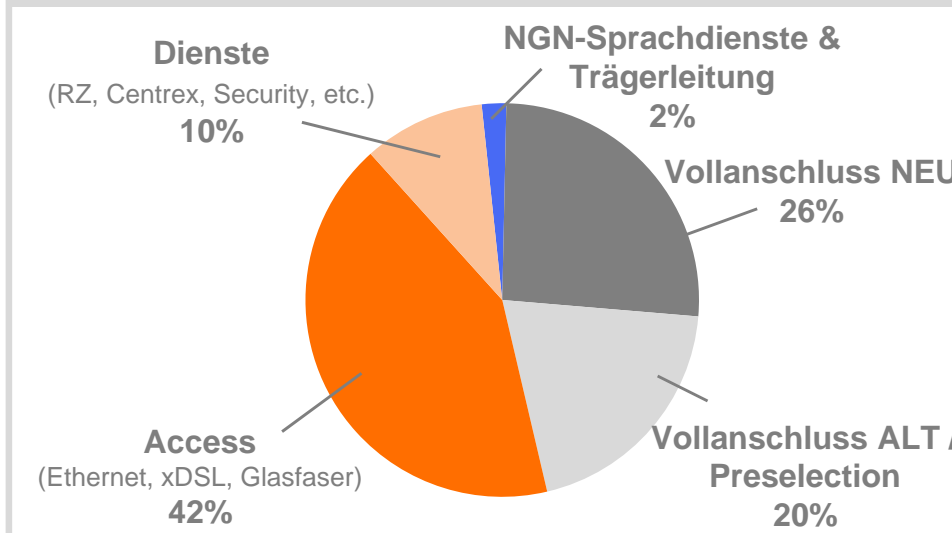
2006



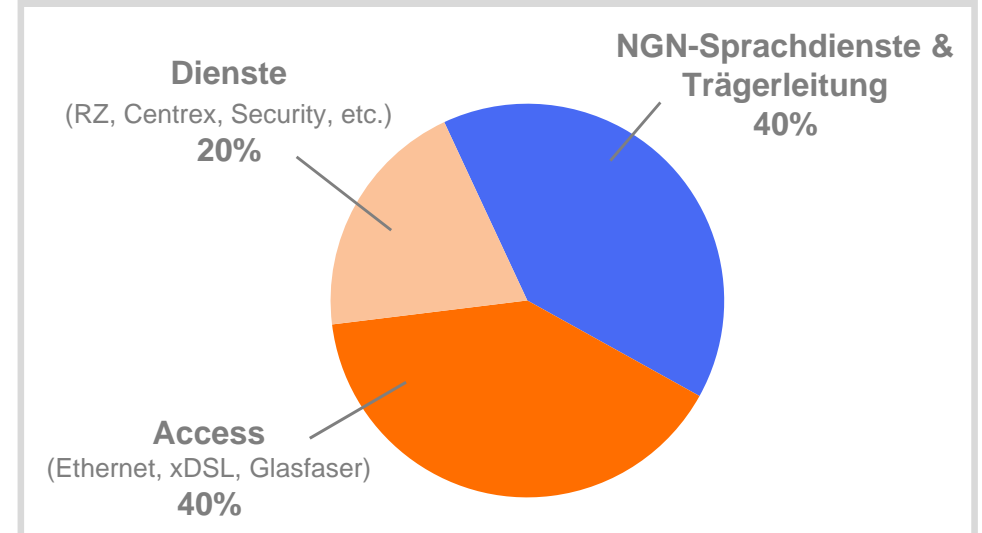
2011



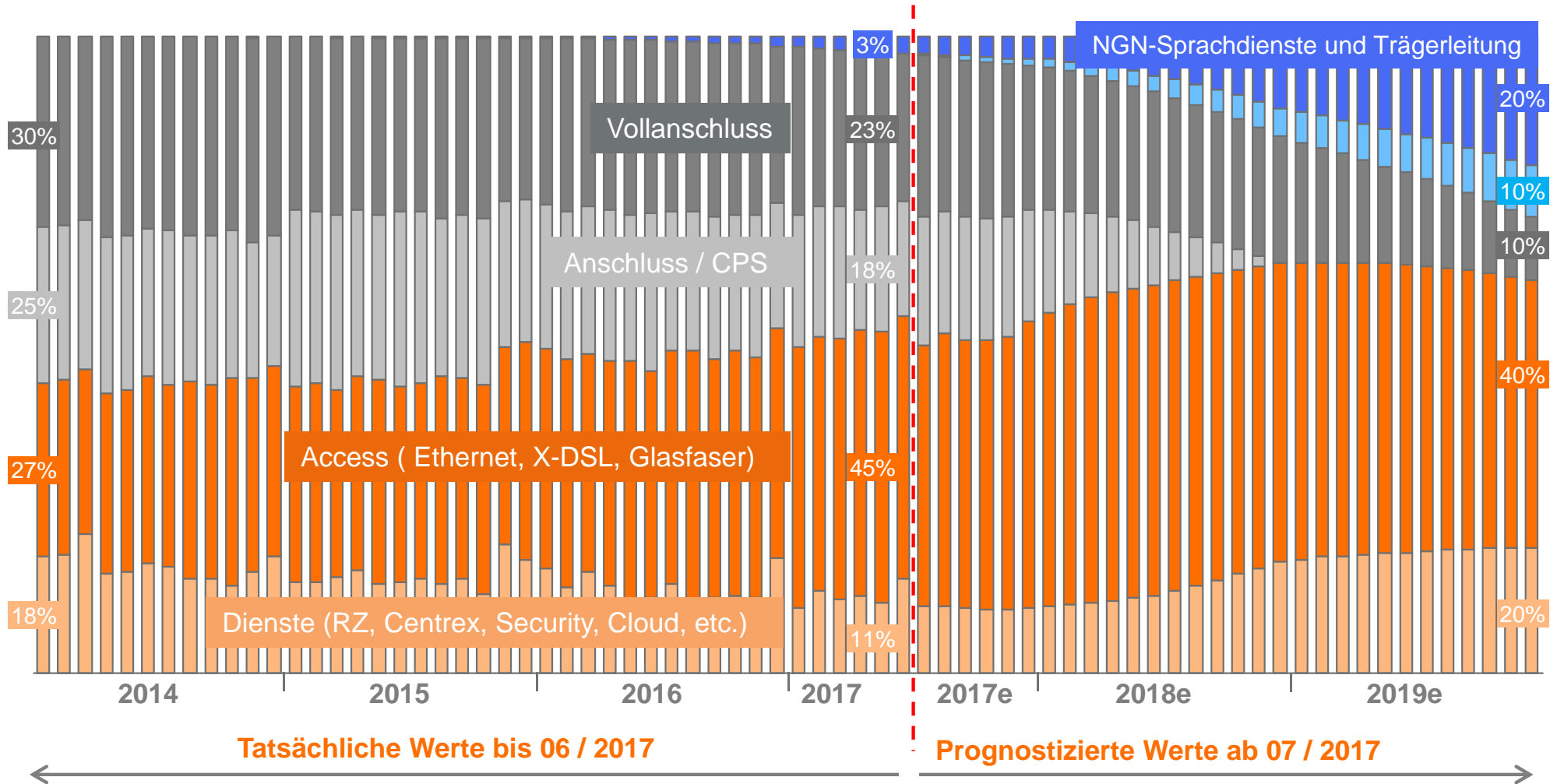
2016



2021e



## Umsatzmix B2B der Jahre 2014-2019





# Glasfaser für ALLE?

Mehr Bandbreite  
für unsere zukünftige Gigabit-Gesellschaft



# Düsseldorfer Unternehmen!

## Düsseldorfer Karneval?





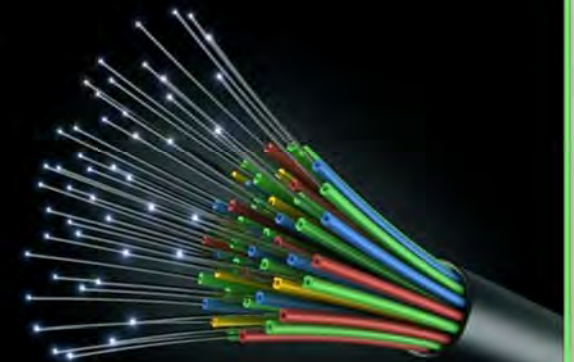
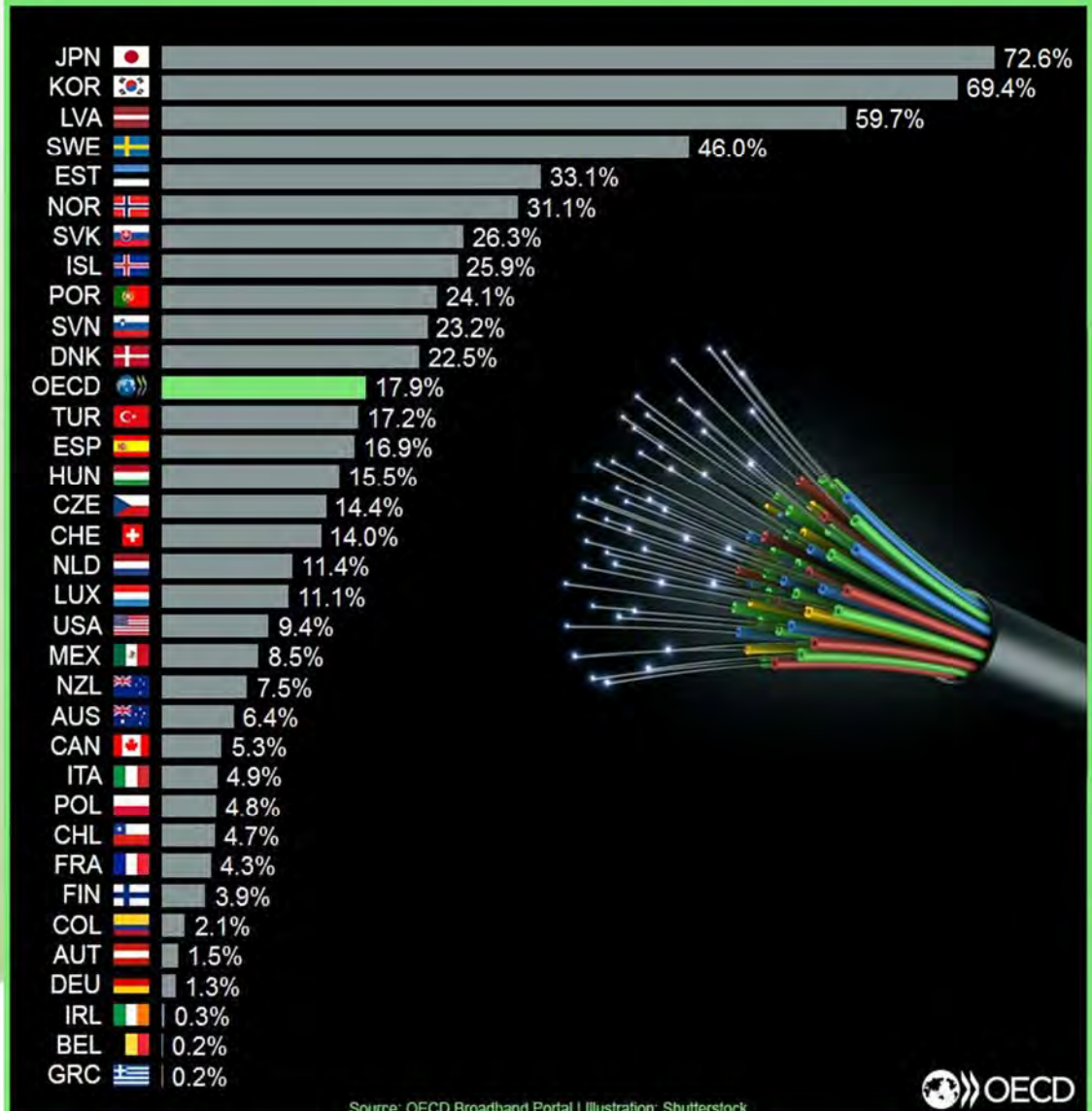
# Deutschland liegt im internationalen Vergleich hinten

- Untersuchungen der OECD verdeutlichen, dass der Breitbandausbau in Deutschland im internationalen Vergleich weit abgeschlagen ist.
- Eine hohe Ausbaugeschwindigkeit der Glasfasernetze in Deutschland ist daher zwingend erforderlich, um im internationalen Wettbewerb aufzuholen.
- In Schweden existiert bereits seit Jahren eine offene Handelsplattform, die entscheidend zur positiven Entwicklung des Glasfaserausbaus in Schweden beigetragen hat.



## Fibre optic penetration

Share of fibre connections in total broadband subscriptions, June 2015







# Stark fragmentierter Anbietermarkt

- Regionale Netzbetreiber sind für über 80% des Glasfaserausbaus (FTTB/H) in Deutschland verantwortlich.
- Als Partner von Städten und Kommunen schaffen sie die Grundlage für die Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft.
- Gerade in ländlichen Regionen, wo sich ein Ausbau für Großkonzerne nicht rechnet, bringen regionale Netzbetreiber den Glasfaserausbau entscheidend voran.
- Der fragmentierte Markt birgt Herausforderungen: Nationale Nachfrager müssen mit vielen lokalen Anbietern zusammen arbeiten, um ein bundesweites Endkunden-Angebot bereitstellen zu können.
- Die damit einhergehenden hohen Transaktionskosten für relativ niedrige Stückzahlen pro lokalem Anbieter haben bisher nur zu sehr wenigen Kooperationen geführt.
- Damit sind regionale Infrastrukturbetreiber heute auf ihre Eigenmarken beschränkt, was der Möglichkeit zum Infrastrukturausbau Grenzen setzt.
- Gelingt es, Angebot und Nachfrage zu geringen Transaktionskosten zu bündeln, wird dies für die Endkunden zu einer größeren Angebotsvielfalt und zu einem höheren Maß an Investitionen in alternative Infrastrukturen führen.



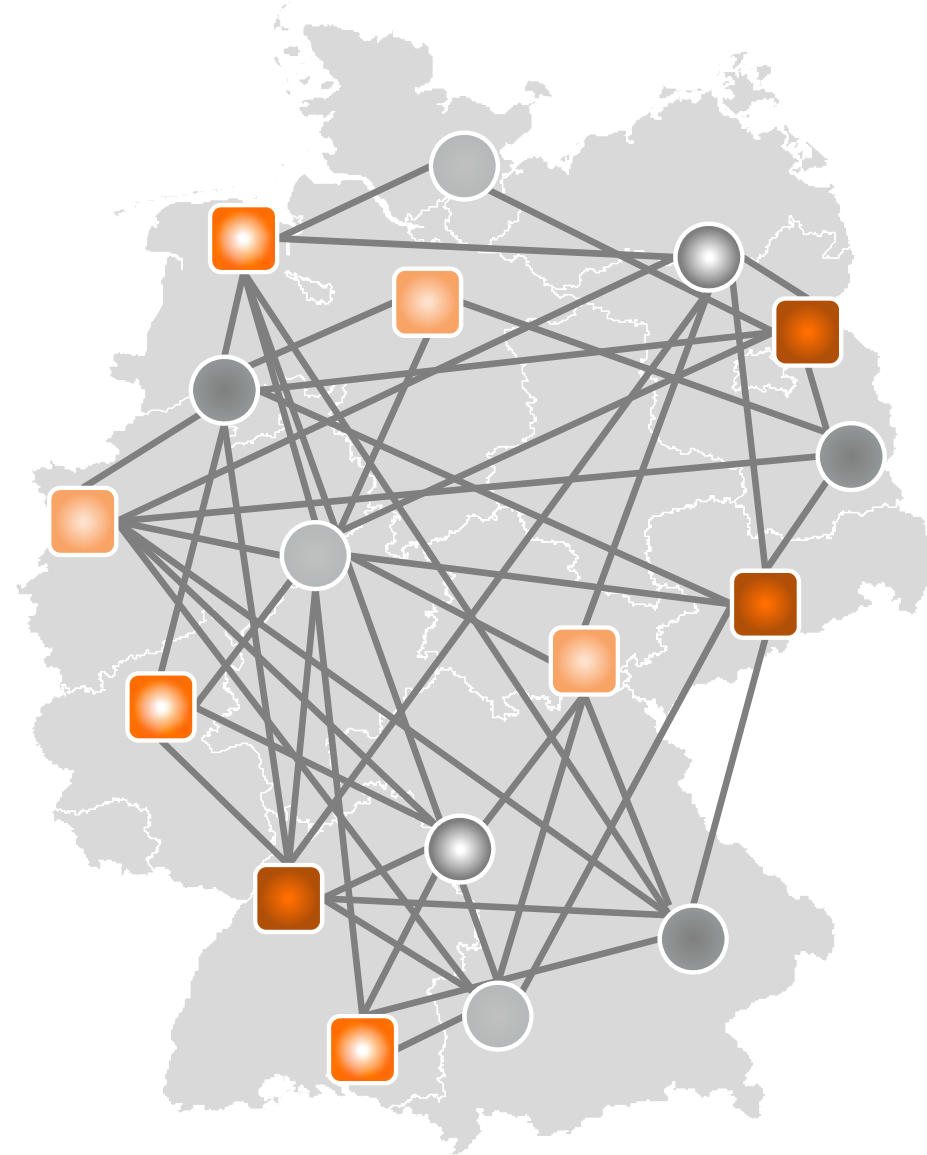
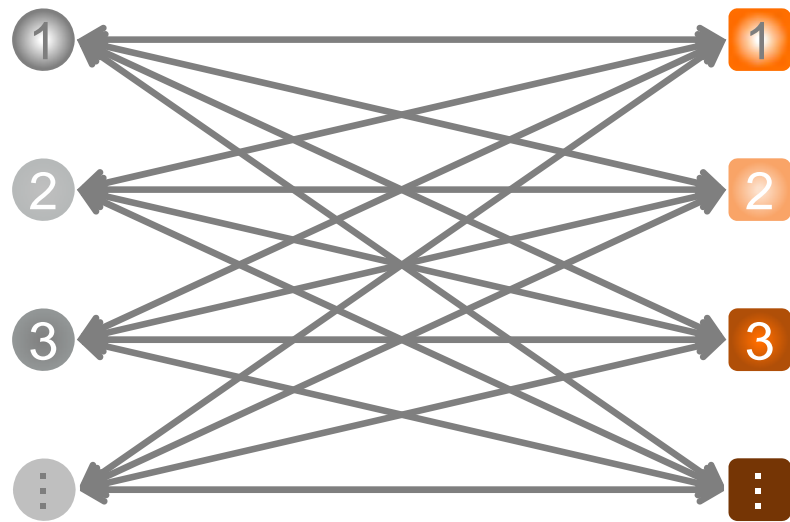


# Mehr Bandbreite? (VDSL vs. Glasfaser)

## Problem: Bilaterale Netz- und Systemkopplungen

Netzinfrasturuktur-  
anbieter

Netzbetreiber +  
Diensteanbieter

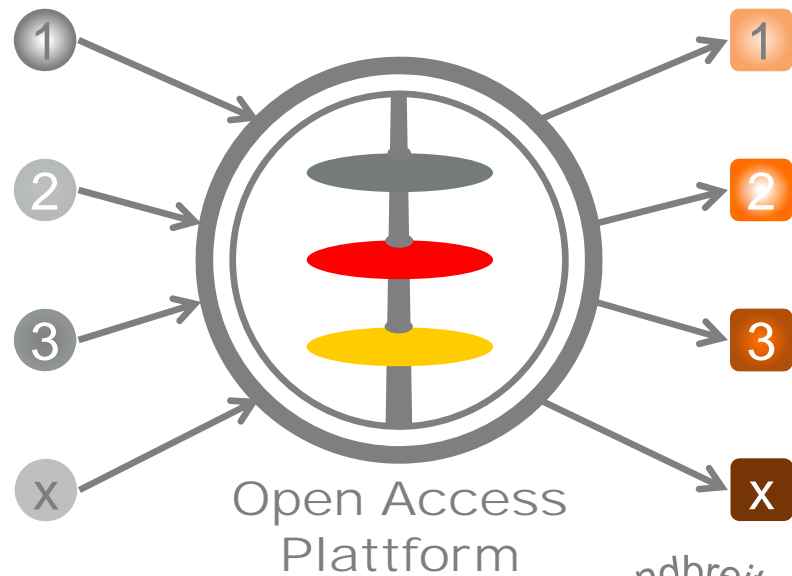


# Gemeinsame Branchenlösung

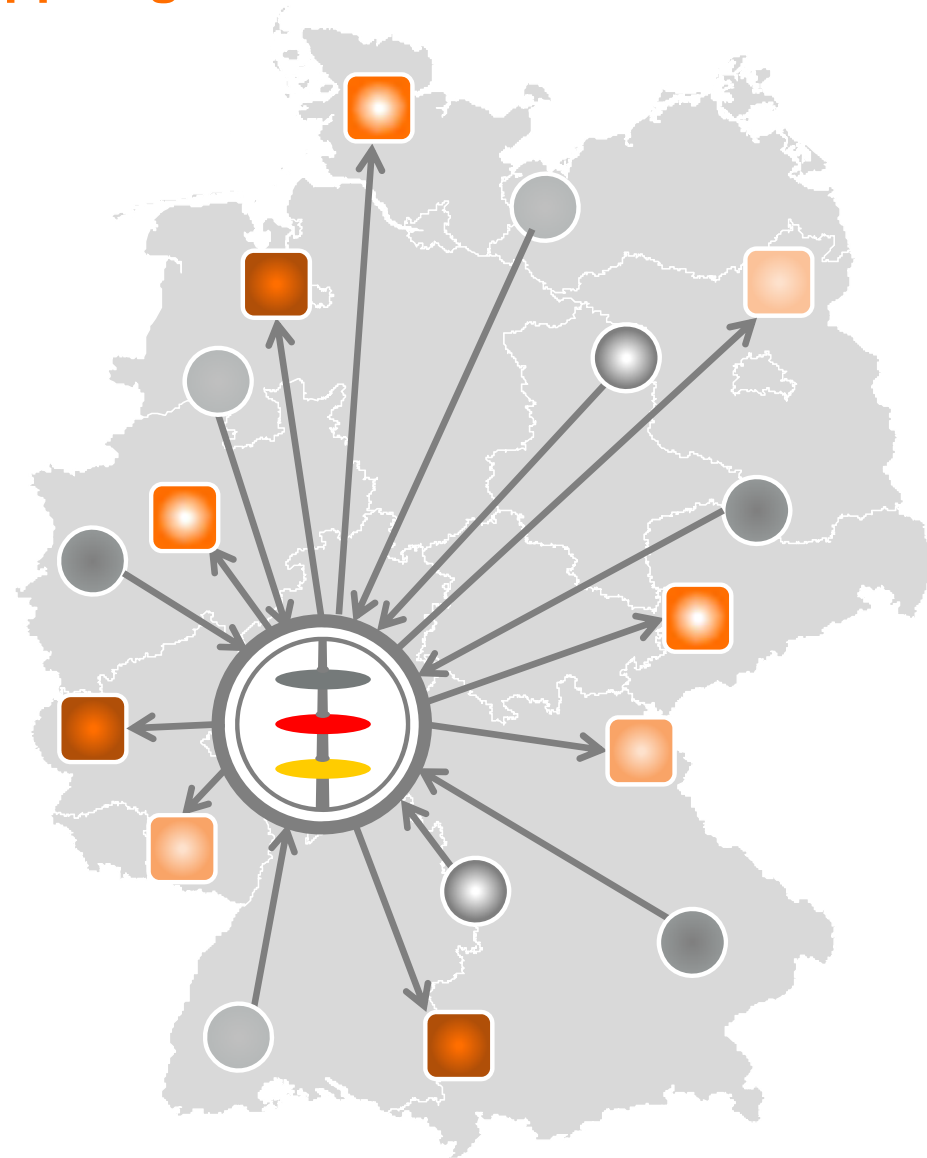
## Lösung: Zentrale System- und Netzkopplungen

Netzinfrasturuktur-  
anbieter

Netzbetreiber +  
Diensteanbieter



Endkunden



## BREKO Glasfasermesse 2017

### Branche präsentiert sich optimistisch

An der Glasfaser führt mittelfristig kein Weg mehr vorbei. Dies verdeutlichte Ende April die diesjährige Glasfasermesse des Bundesverbandes Breitbandkommunikation BREKO in Frankfurt. Die positive Aufbruchsstimmung zeigte sich auch bei den Besucher- und Ausstellerzahlen. Sie erreichten mit fast 100 in- und ausländischen Unternehmen sowie über 1.300 Fachbesuchern einen neuen Rekord.

Unter dem zentralen Motto „Wir bauen die Netze – und ebnen den Weg in die Giga-bitgesellschaft“ der diesjährigen Messe treten der Verband und seine Mitglieder engagiert für den bundesweiten flächendeckenden Aufbau und Ausbau zukunftsstarker Glasfaserinfrastrukturen bis Gebäude hinein ein.



#### Kaum gefragt

Dass Förderung unter wenig realistischen und zu strengen Rahmenbedingungen auch völlig ins Leere laufen kann,

gleichen Bedingungen vermietet, Verbraucher und Unternehmen profitieren gleichermaßen. So liegen die Preise für einen 100 Mbit/s Anschluss bei 15 Euro und für einen symmetrischen 1 Gbit/s Zugang bei lediglich 25 Euro. Zu den Kunden gehören inzwischen über 900 Unternehmen und rund die Hälfte der Haushalte der Hauptstadt.



Staatssekretärin Dorothee Bär eröffnete mit einem symbolischen

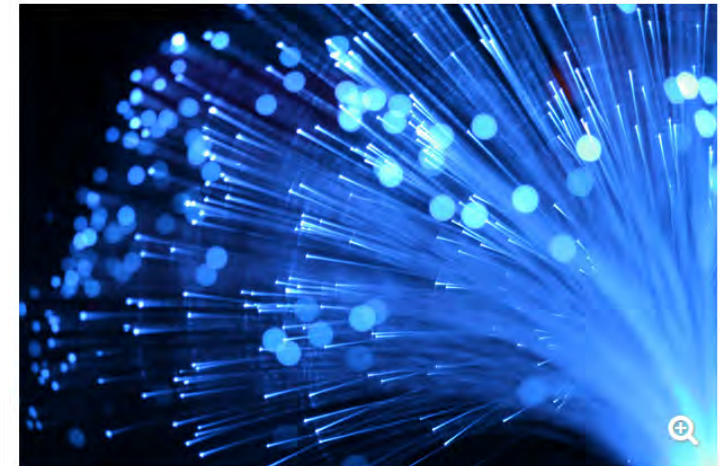
#### Open-Access-Plattform

Netze lassen sich nur wirtschaftlich betreiben, wenn sie auch ausreichend ausgelastet sind. Das Vermarktungspotential durch den Open-Access-Mietzugang zu Breitbandnetzen wird künftig auch der BREKO nutzen. Auf hohen

Breitbandausbau 14.07.2017, 12:40 Uhr

## Glasfaser: Breko eG startet Handelsplattform

Die internetbasierte Plattform bringt Anbieter von Glasfasernetzen und Nachfrager zusammen. Auf diese Weise soll das Vermarktungspotenzial für Glasfaseranschlüsse erheblich gesteigert werden.



(Quelle: Shutterstock: sandra zuerlein)

Die Breko Einkaufsgemeinschaft (Breko eG) hat ihre bereits auf der Breko Glasfasermesse angekündigte Handelsplattform für Glasfaseranschlüsse gestartet. Dort sollen künftig Anbieter wie etwa kleinere regionale Netzbetreiber Kapazitäten an größere überregionale Carrier verkaufen.

18 Telecom Handel 24. Juli 2017 15/17

## „Wir machen kleine Netze groß“

Mit dem Start einer eigenen Open-Access-Plattform will die Breko eG ihren Mitgliedsunternehmen bei der Breitbandvermarktung unter die Arme greifen, sagt Geschäftsführer Jürgen Magull im Interview

**M**it Octicon startet die Breko Einkaufsgemeinschaft einen zweiten Versuch, auf dem IPTV-Markt Fuß zu fassen, eine Handelsplattform soll regionalen Carriern helfen, ihre Netze besser auszulasten. Telecom Handel sprach mit Geschäftsführer Jürgen Magull über beide Projekte.

Die Breko Einkaufsgemeinschaft bietet ihren Mitgliedern seit vielen Jahren schon ein White-Label-Mobilfunkprodukt an, seit kurzer Zeit auch mit LTE. Zusätzlich gibt es seit ein paar Monaten auch ein Produkt im IPTV-Bereich. Warum ist der TV-Sektor so wichtig?

Jürgen Magull: Es ist gerade für kleinere Anbieter heute umgänglicher, den Kunden ein ebenso umfangreiches Portfolio anbieten zu können, wie es die großen Carrier tun. Deshalb gibt es nun auch ein IPTV-Angebot samt Video-on-Demand, das unsere Mitgliedsunternehmen vermarkten können. IPTV ist zudem ein Breitbandtreiber, die Netzbetreiber haben damit ein weiteres Argument im Verkauf für schnellere und höherwertige Tarife. Zum Herbst werden hier die ersten regionalen Anbieter mit dem Vorleistungsprodukt, das wir über die Kooperation mit Octicon realisieren, an den Start gehen.

Zeit ihr Portfolio so nicht mehr aufrechtzuerhalten, und der Dritte im Bunde ist günstiglich vom Markt verschwunden.

Magull: Davon gehen wir aus. Mit Hinblick auf die zunehmende Verschiebung des Festnetzeinsatzs auf der einen und der kommenden 5G-Technologie auf der anderen Seite wird Mobilfunk auch für die regionalen Anbieter immer relevanter.

Man muss dabei natürlich auch sehen, dass wir mit rund 170 kleinen Anbietern in der Rückhand sehr günstige Konditionen mit unseren beiden IT-Dienstleistern aushandeln konnten – diese Preise hätte ein einzelner Anbieter niemals erreichen können. Zudem bekommen die Unternehmen eine gewisse Rechtsicherheit, da wir als Verbund die Vorverträge bereits intensiv geprüft haben. Kurzgefasst könnte man sagen, wir vernetzen Deutschland und machen kleine Netze groß.

Treten die Carrier dann ihre Vermarktungsrechte komplett ab?

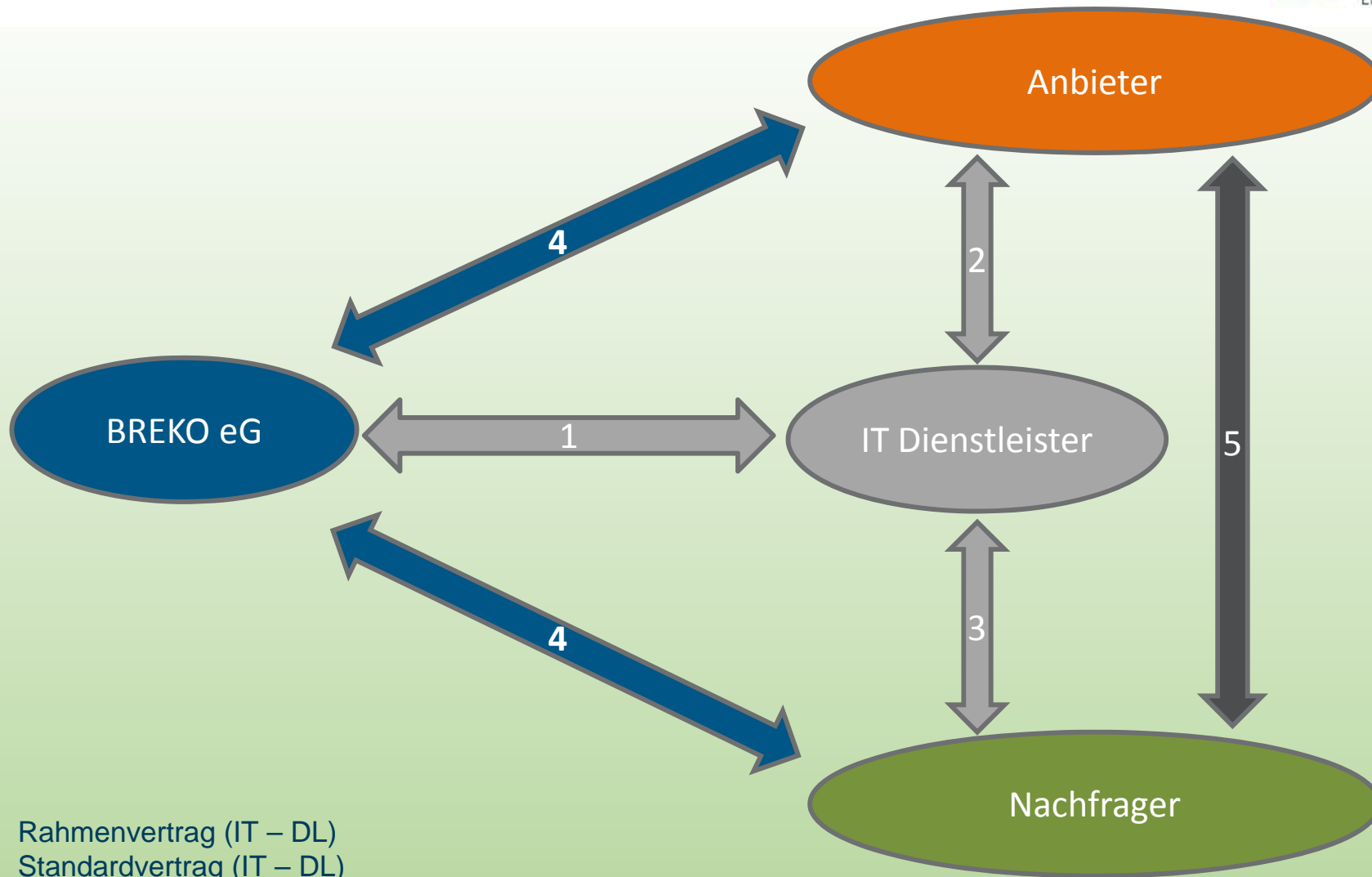
Magull: Nein, die Anbieter werden immer ihre Netzkapazität behalten und auch nach Abschluss eines Vertrags noch in ihren Regionen ihre eigenen Anschlüsse vermarkten können. Wir haben hier alles sehr genau geprüft und unter anderem das Bundeskartellamt sehr früh in unsere Planungen mit einbezogen, damit wir bei der ganzen Plattform sauber aufgestellt sind.

„IPTV ist ein Breitbandtreiber, die Carrier haben damit ein weiteres Argument im Verkauf für schnellere und höherwertige Tarife“

Jürgen Magull, Geschäftsführer der Breko Einkaufsgemeinschaft

Hat man damals denn nicht auch ein Stück weit die Erde verbrannt für dieses Thema?

# BREKO als Organisator: Vertragsbeziehungen

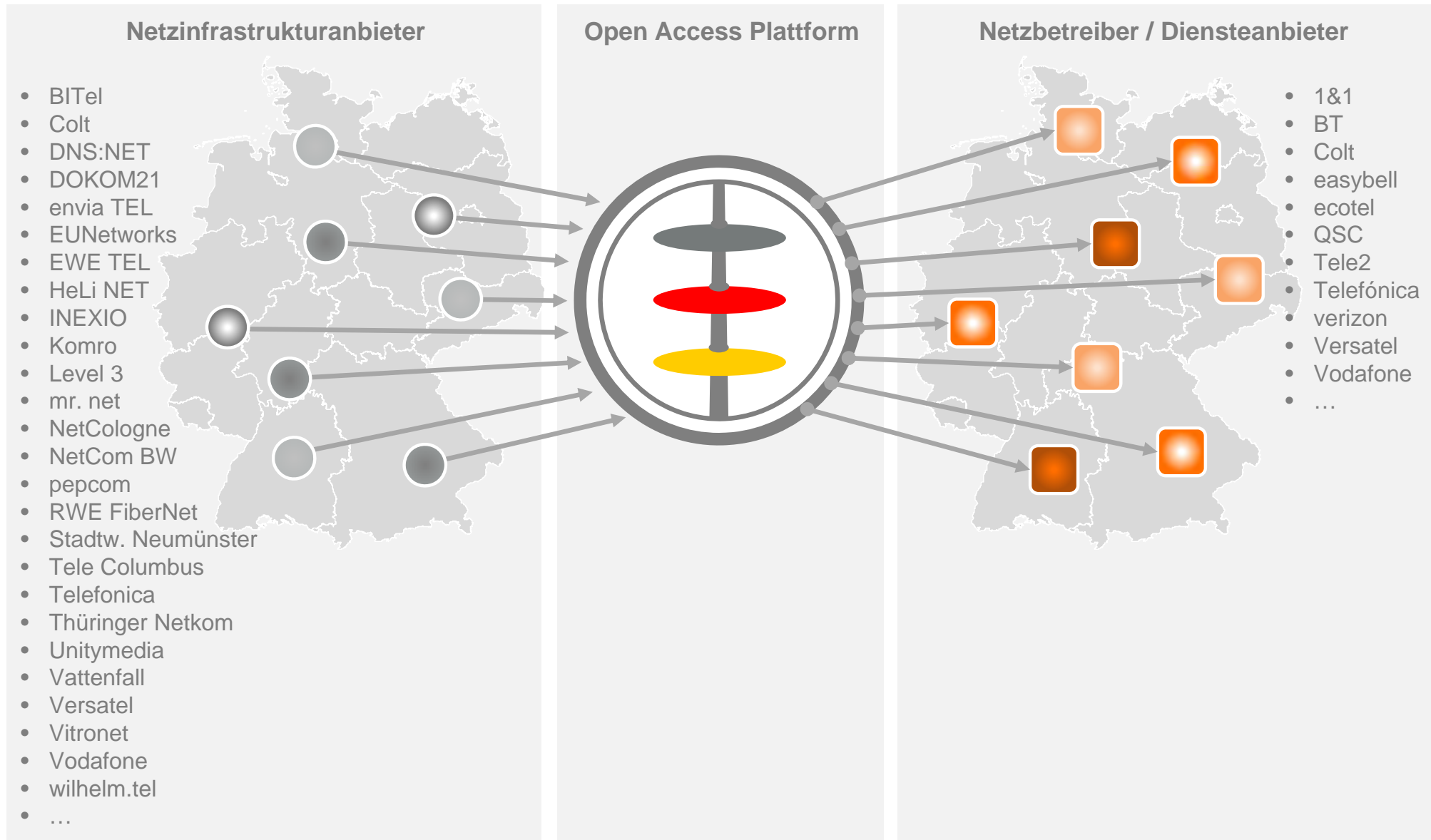


1. Rahmenvertrag (IT – DL)
2. Standardvertrag (IT – DL)
3. Standardvertrag (IT – DL)
4. Partnervertrag (BREKO eG)
5. Mustervertrag (bilateral)



# Open Access (Wholebuy / Wholesale)

Lösung in Realisierung: Allianzen und Einkaufsgemeinschaften





# Unsere Chancen und Herausforderungen



## Chancen

- ▶ Hohe Wechselbereitschaft von Kunden aufgrund der **Abschaltung des ISDN-Netzes** bis Ende 2018 zugunsten von NGN-Infrastrukturen
- ▶ **Steigende Rohertragsmargen** durch eigenen TNB-Betrieb (Ziel 60 %)
- ▶ Weitere **Gewinnung von Großkunden** im Projektgeschäft
- ▶ **Steigende Neukundengewinnung** mittels integrierter Voice/Data Produkte (SIP, IP-Centrex, IT, Security, Cloud etc.)
- ▶ **Open Access:** Glasfaser-Infrastrukturanbieter öffnen Ihre Netze für wholesale-Partner zu fairen Bedingungen

## Herausforderungen

- ▶ **Ausfallsicherer Betrieb** der eigenen NGN-Infrastruktur (TNB)
- ▶ Entwicklung und Betrieb einer modernen und **zukunftsfähigen IT- und Systemlandschaft** um Kundenbedürfnisse besser und wirtschaftlicher bedienen zu können
- ▶ Einkauf **höherer Bandbreiten** (VDSL, Ethernet, LTE etc.) **zu wettbewerbsfähigen Konditionen**
- ▶ Mitgestaltung der **regulatorischen Rahmenbedingungen** (D / EU) über intensive Verbandsarbeit (VATM, BREKO etc.)

# Holger Hommes

Prokurist

Erläuterungen zur  
Tagesordnung

- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2016
- Top 2:** Verwendung des Bilanzgewinns
- Top 3:** Entlastung des Vorstands
- Top 4:** Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 5:** Wahl des Abschlussprüfers 2017
- Top 6:** Beschlussfassung eines neuen Genehmigten Kapitals 2017
- Top 7:** Beschlussfassung einer neuen Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelanleihen nebst Bedingtes Kapital 2017
- Top 8:** Satzungsänderung (Bekanntmachungen der Gesellschaft)
- Top 9:** Satzungsänderung (Ort der Hauptversammlung)

# Ertragslage 2016

## Ziele weitgehend erreicht

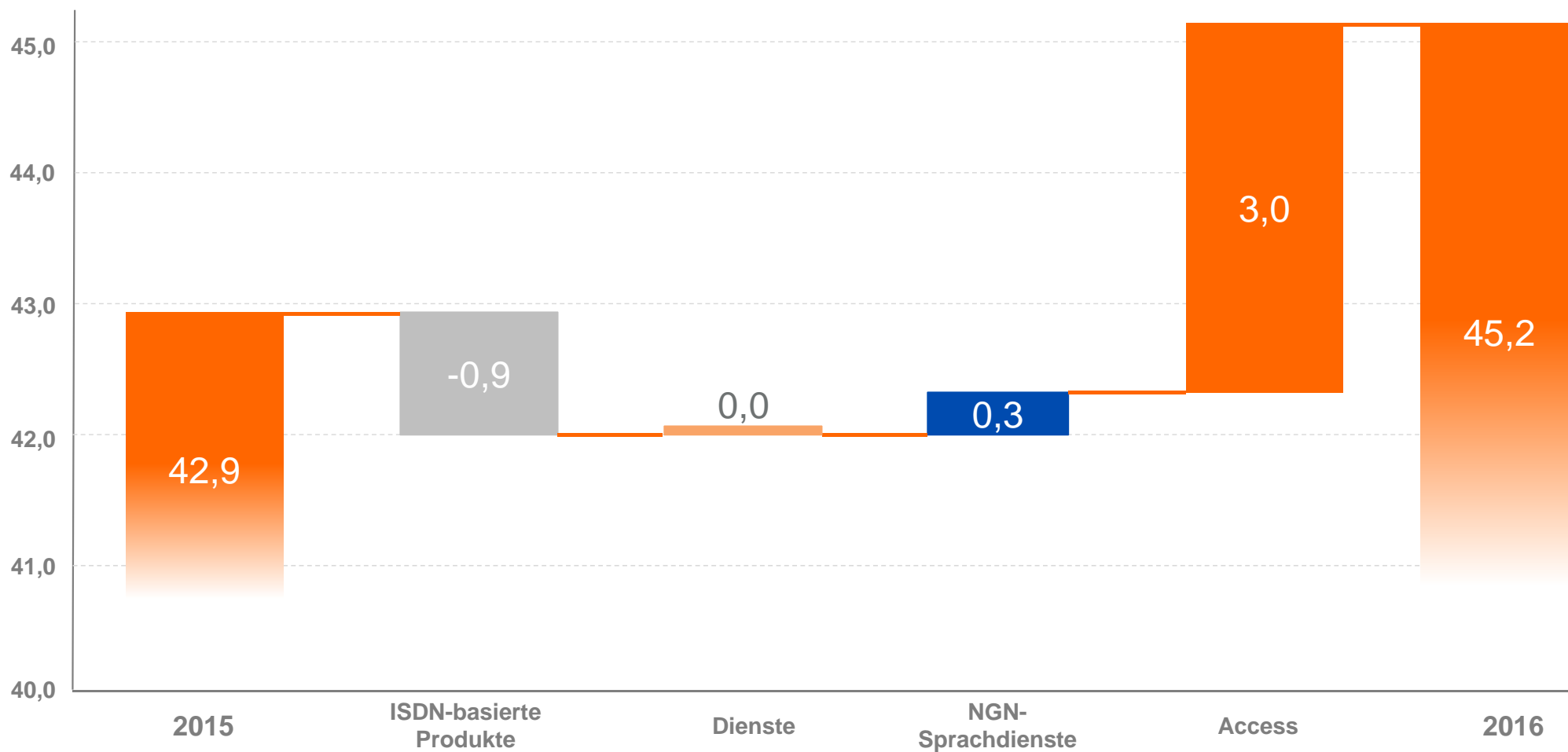
[Mio. Euro]

Wesentliche Kennzahlen	2014	2015	2016	Prognose*	
Umsatzerlöse	101,5	106,3	116,6	~ 117	✓
davon Geschäftskunden	41,9	42,9	45,2	~ 45	✓
davon Wiederverkäufer	43,2	45,8	54,5	~ 55	✓
davon New Business	16,4	17,6	16,9	~ 17	✓
Rohertrag	26,6	27,8	28,4		
davon Geschäftskunden	20,6	20,9	21,8		
davon Wiederverkäufer	0,6	0,4	0,3		
davon New Business	5,4	6,5	6,3		
EBITDA **	7,3	7,9	7,0	~ 7,0	✓
in %	7,1%	7,4%	6,0%		
EBIT	3,0	3,6	2,3		
Konzernergebnis	1,2	1,6	0,8		
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,33	0,46	0,24		

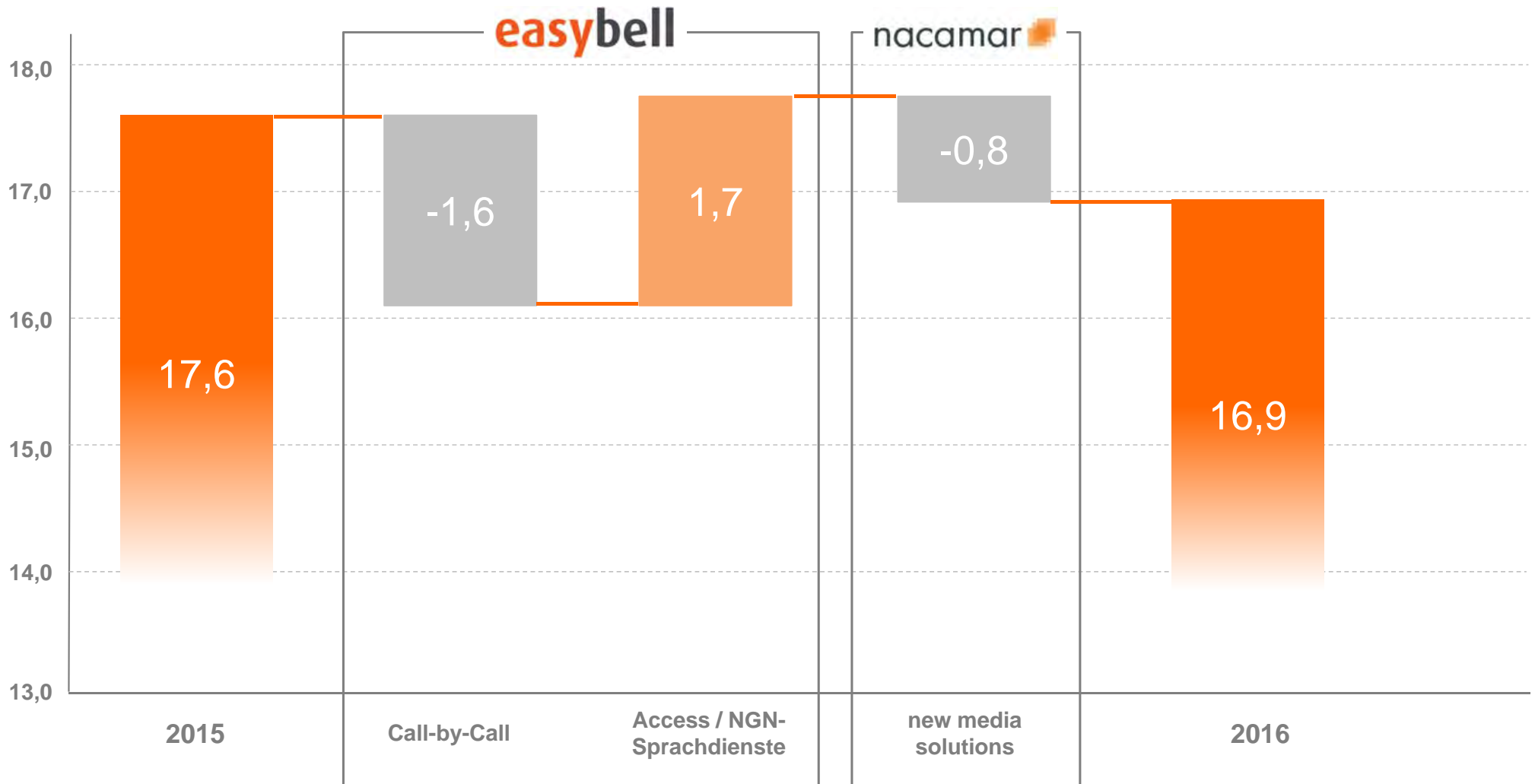
\* inkl. der Präzisierung im November 2016 / \*\* in 2016 vor Aufwendungen für Managementreorganisation (0,4 Mio. EUR), ausgewiesenes EBITDA beträgt 6,6 Mio. EUR



## Geschäftskunden B2B Umsatzentwicklung 2016



## New Business Segment Umsatzentwicklung 2016



# Umsatzentwicklung

## Quartalsbetrachtung der einzelnen Segmente

[Mio. Euro]

Segment Geschäftskunden	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	Q1 2017	CAGR *
NGN-Sprachdienste	0,0	0,1	0,1	0,2	0,3	> 100 %
ISDN-basierte Produkte	5,6	5,6	5,5	5,4	5,3	-1 %
Access (Leitungsgeschäft)	4,0	4,0	4,3	4,3	4,7	4 %
Sonstige Dienste	1,7	1,4	1,4	1,6	1,3	-5 %
Segment New Business	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	Q1 2017	CAGR *
Privatkundenlösungen (B2C)	4,3	4,2	4,1	4,3	4,3	0 %
Access/ NGN-Sprachdienste	3,0	3,1	3,1	3,2	3,3	2 %
Call by Call	0,8	0,7	0,6	0,7	0,6	-6 %
new media solutions	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	-4 %
Segment Wiederverkäufer	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	Q1 2017	CAGR *
Wholesale Geschäft	14,3	13,8	16,0	10,4	11,0	-5%

# Bilanzkennzahlen und Entwicklung

## Starker Free Cash Flow und Anstieg des Nettofinanzvermögens

[Mio. Euro]

Bilanzkennzahlen	2014	2015	2016
Bilanzsumme	43,8	50,2	41,5
Langfristige Vermögenswerte	22,3	21,2	21,1
Finanzanlagen	0,7	0,8	0,6
Kurzfristige Vermögenswerte	20,8	28,2	19,8
Eigenkapital	20,7	22,0	22,4
Finanzschulden	6,5	5,1	4,0
Eigenkapitalquote	47,1%	43,8%	54,1%
Nettofinanzvermögen	-1,5	2,6	3,5
Free Cash Flow	1,5	5,4	2,4

- ▶ Rückgang der Bilanzsumme (-8.7 Mio. EUR)
- ▶ Tilgung von Finanzschulden (-1,1 Mio. EUR)
- ▶ Restrukturierung mvneco erfolgreich abgeschlossen
- ▶ Anstieg der EK-Quote
- ▶ Nettofinanzvermögen erneut angestiegen (+0,9 Mio. EUR)
- ▶ Stabiler Free Cash Flow
- ▶ Alle Financial Covenants wurden deutlich eingehalten.

Erwartungen aller Anspruchsgruppen (Stakeholder) müssen berücksichtigt werden

## ecotel

- ▶ Zukunftsfähigkeit
- ▶ Investitionen in neue Wachstumsfelder (All-IP Transformation, Glasfaserstrategie)
- ▶ Investitionen in leistungsstarke Kundenrouter
- ▶ Weiterer Ausbau des eigenen TNB-Betriebs
- ▶ Finanzierung von Großprojekten
- ▶ Verbesserung und Ausbau der Infrastruktur

## Mitarbeiter / Kunden / Vertriebspartner

- ▶ Sicherung der Arbeitsplätze & Zukunftsperspektiven
- ▶ Bereitstellung notwendiger Personalressourcen (Anzahl & Qualifikation)
- ▶ Entwicklung innovativer & attraktiver Produkte
- ▶ Weiterentwicklung der Services & Prozesse zur Verbesserung der Kunden- und Partnerzufriedenheit

## Fremdkapitalgeber

- ▶ Solide Bilanzstruktur zur Einhaltung der vereinbarten Covenants
- ▶ Bedienung der Kapitaldienste (Zins & Tilgung)

## Aktionäre

- ▶ Transparenz
- ▶ Vertrauen in die Prognosen
- ▶ Kurssteigerung
- ▶ planbare und attraktive Aktionärsvergütung



## Nachhaltige Finanzstrategie

- ▶ Die zur Verfügung stehenden Mittel werden zur Bedienung der Erwartungen aller Anspruchsgruppen verwendet
- ▶ Die finanzielle Stabilität wird nicht gefährdet

### ecotel

Wachstumsabhängige Investitionen in 2017/18:

- ▶ Leistungsstarke Kundenrouter und Projektfinanzierungen: Mind. **3 Mio. €**
- ▶ Infrastruktur und Sicherheitstechnik: Mind. **2 Mio. €**
- ▶ All-IP-Transformation: Mind. **2 Mio. €**
- ▶ Liquiditätsreserve inkl. Kreditlinie: Mind. **5 Mio. €**

### Mitarbeiter / Kunden / Vertriebspartner

- ▶ Investitionen in Partner- und Kundenportale sowie in Prozessoptimierungen und IT-Systeme
- ▶ Wachstumsbedingter Ausbau von Personalressourcen
- ▶ Attraktive Vergütung für Vertriebspartner und Mitarbeiter

### Fremdkapitalgeber

Stabile Bilanzkennzahlen:

- ▶ Nettofinanzvermögen
- ▶ EBITDA / Umsatz > 5 %
- ▶ Eigenkapitalquote > 45 %
  
- ▶ Kapitaldienst (Zins & Tilgung) in 2017/18: **3,0 - 3,5 Mio. €**

### Aktionäre

- ▶ Transparentes Kapitalmarkt-Reporting
- ▶ Realistische Prognosen
- ▶ Dividendenfähigkeit
- ▶ FCF\*-Ziel ab 2019: **> 1 €/Aktie**
- ▶ Dividendenpolitik: **40 – 60 % vom EPS\*\***
- ▶ Nachhaltiges profitables Wachstum im B2B – Bereich

\* Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit / \*\* Entsprechende Gremienbeschlüsse vorausgesetzt

- ▶ Transformation der ISDN-basierten Anschlüsse auf All-IP Anschlüsse bedeutet Investitionen in Kundenequipment
- ▶ Zur Sicherstellung dieser notwendigen Investitionen wurden folgende neue Vereinbarungen abgeschlossen:
  - Neuaufnahme eines Darlehens in Höhe von 3 Mio. EUR
  - Zusätzliche Betriebsmittellinie in Höhe von 3 Mio. EUR (zeitlich befristet bis Ende 2018)
  - Zinssicherung für eine mögliche weitere Darlehensaufnahme Anfang 2019 in Höhe von 3 Mio. EUR
- ▶ **Verfügbare liquide Mittel** (Stand: 30.06.2017)
  - Nettofinanzvermögen: 2,1 Mio. €
  - Freie Betriebsmittellinie: 7,2 Mio. €
  - **Gesamt:** 9,3 Mio. €

# Dividendenvorschlag

## Verlässliche und attraktive Aktionärsvergütung

Aktionärsvergütung	2012-2014	2015	2016	2017
Aktienrückkäufe (EUR)	1.586.646,41			
Bardividende (EUR)		561.600,00	807.300,00	807.300,00
~ Vergütung / Aktie* (EUR)	0,14	0,16	0,23	0,23

Herleitung Bardividende	2016
Ergebnis je Aktie (EUR)	0,24
Auswirkung Managementreorganisation	0,13
Basis für die Bardividende	0,37
Dividendenpolitik gemäß der Finanzstrategie (40 – 60 %)	0,15 – 0,23

### Hintergründe für die Dividendenhöhe

- ▶ Verbesserung der Bilanzkennzahlen
- ▶ Steigerung des Nettofinanzvermögens
- ▶ Free Cashflow bei 0,71 EUR / Aktie
- ▶ Finanzielle Stabilität ist gewährleistet
- ▶ Sehr gute Auftragslage & Geschäftsentwicklung
- ▶ Planbare und attraktive Aktionärsvergütung

\* Bezogen auf die jeweilige durchschnittliche Aktienanzahl

# Q1 2017

## Zufriedenstellender Start in 2017

[Mio. Euro]

Wesentliche Kennzahlen	Q1 2015	Q1 2016	Q1 2017
Umsatzerlöse	26,0	29,9	26,9
davon Geschäftskunden	10,6	11,4	11,6
davon Wiederverkäufer	10,9	14,3	11,0
davon New Business	4,5	4,3	4,3
Rohhertrag	6,9	7,1	7,3
davon Geschäftskunden	5,1	5,5	5,6
davon Wiederverkäufer	0,1	0,1	0,1
davon New Business	1,7	1,5	1,6
EBITDA	2,7	1,9	1,8
in %	10,3%	6,2%	6,7%
EBIT	1,5	0,8	0,7
Konzernergebnis	0,8	0,3	0,3
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,22	0,10	0,07
Nettofinanzvermögen	0,0	1,6	2,7

- ▶ B2B Umsatz steigt weiterhin
- ▶ New Business Umsatz stabil
- ▶ Rohhertrag gestiegen
- ▶ Vorleistungsaufwendungen für die Großprojekte belasten EBITDA in Q1 2017
- ▶ Aufgebautes Nettofinanzvermögen wird für die Wachstumsinvestitionen verwendet.

# Prognose für 2017

[Mio. Euro]

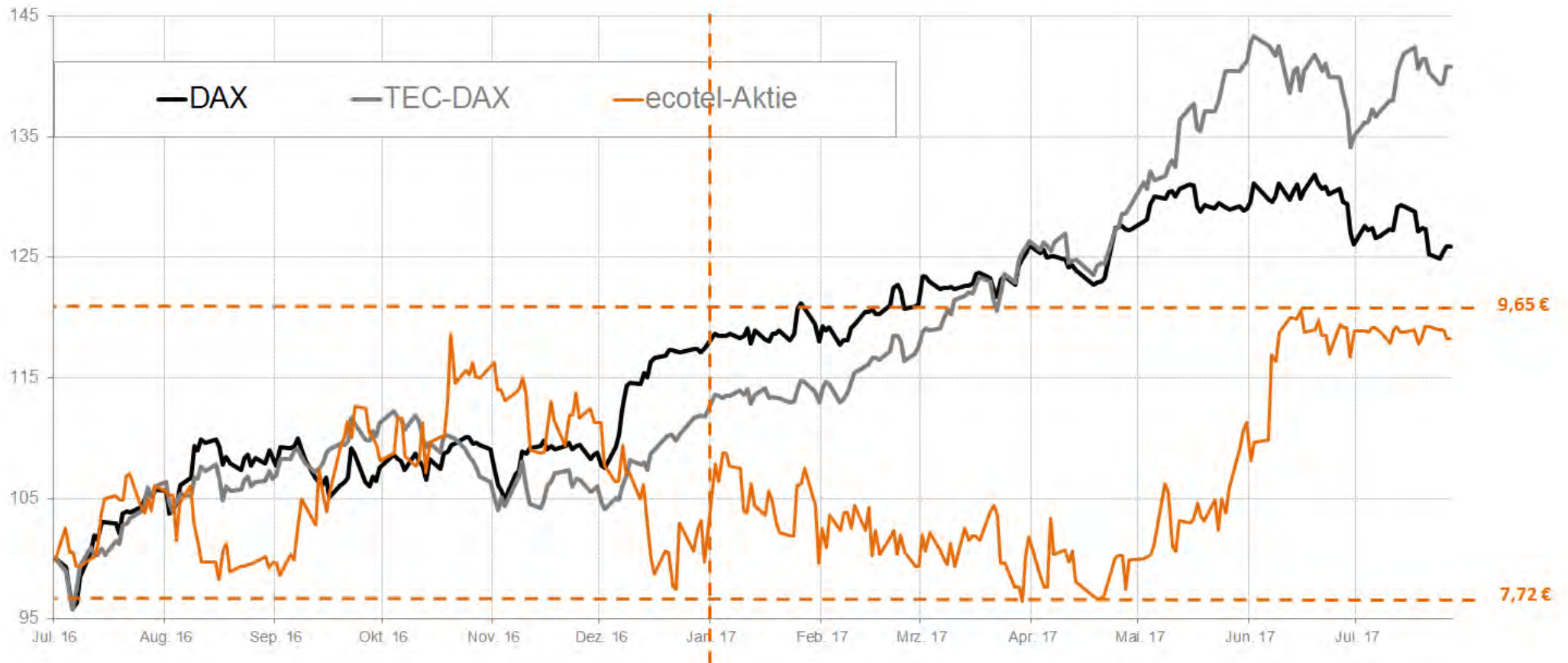
		vormalig	angepasst
Wesentliche Kennzahlen	2016	2017*	2017*
Umsatzerlöse	116,6	95 – 115	95 – 115
davon Geschäftskunden	45,2	45 – 48	45 – 48
davon Wiederverkäufer	54,5	35 – 50	35 – 50
davon New Business	16,9	15 – 17	15 – 17
EBITDA	7,0	6,5 – 7,5	7,0 – 8,0

- ▶ Anhebung der Prognose für 2017 im Rahmen der Q1 Quartalsmitteilung.
- ▶ Risiken im Rahmen der erfolgreichen Umsetzung der Großaufträge haben sich minimiert.
- ▶ Erfolgreiche Vermarktung der NGN-Sprachdienste fängt Rückgang im traditionellen ISDN-basierten Geschäft auf.
- ▶ Erfolgreiche Vertriebsaktivitäten im 1. Halbjahr 2017

\* Prognosewerte



► Kursentwicklung vom 1.7.2016 bis zum 27.07.2017



	01.07.2016	31.12.2016	27.07.2016
Aktienkurs	8,00 EUR	7,98 EUR	9,51 EUR
Marktkapitalisierung:	28,1 Mio. EUR	28,0 Mio. EUR	33,4 Mio. EUR

# Erläuterung zu Top 6 und Top 7

## Kurzfristige und flexible Handlungsmöglichkeiten

- ▶ Schaffung von neuem **genehmigten Kapital** \*
  - 1.755.000 EUR gegen Bar- und/oder Sacheinlage durch Ausgabe von bis zu 1.755.000 neuen Aktien mit Nennbetrag von EUR 1 (genehmigtes Kapital 2017)
  - Befristet bis zum 27. Juli 2022
  
- ▶ Schaffung von neuem **bedingtem Kapital** \*
  - Begebung von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen bis zu 30,0 Mio. EUR
  - Gewährung von Wandlungsrechten auf bis zu 1.755.000 neuen Aktien mit Nennbetrag von EUR 1 (bedingtes Kapital 2017)
  - Befristet bis zum 27. Juli 2022
  
- ▶ ecotel erhält weiterhin die Möglichkeit, flexibel und kurzfristig auf künftige Geschäftschancen und/oder Finanzierungsmöglichkeiten zu reagieren.
- ▶ Die vorgeschlagenen Satzungsänderungen entsprechen den gesetzlichen Möglichkeiten und sind gängige Praxis.

\* Den exakten Wortlaut und Bedingungen sind der Einladung und den erläuternden Berichten zu entnehmen

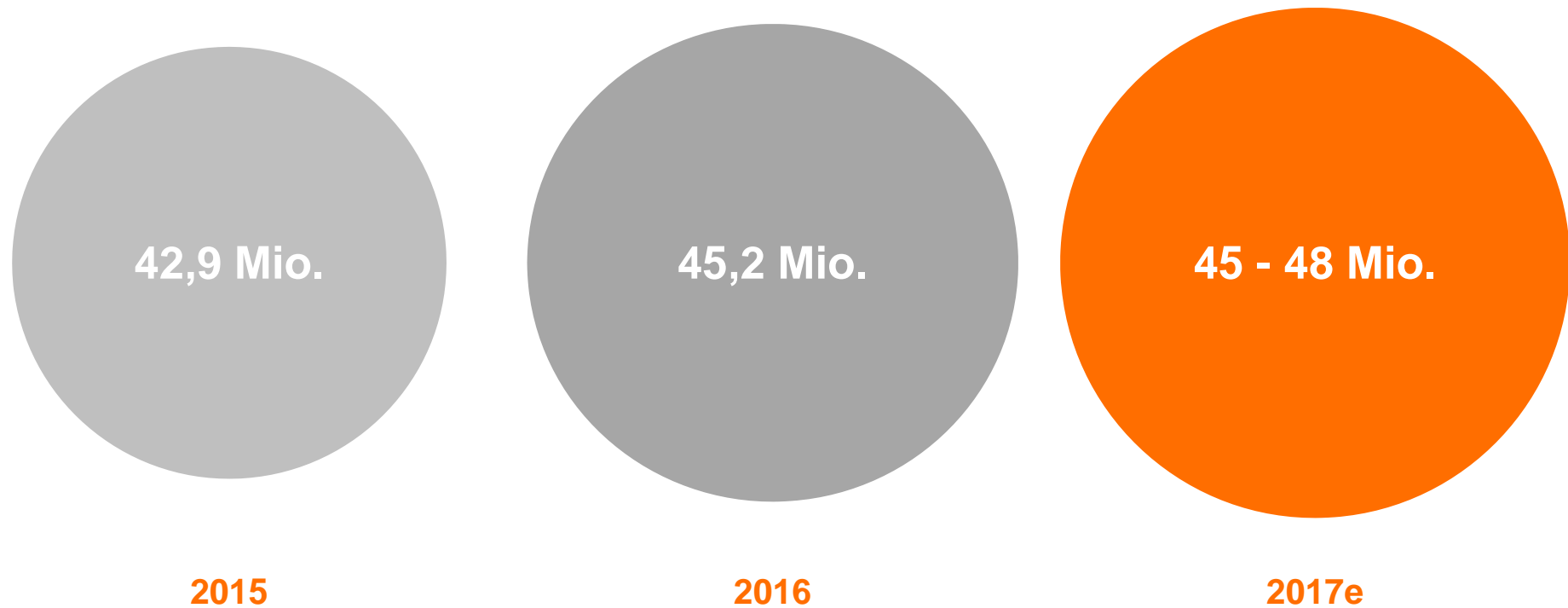
# Achim Theis

Vorstand

**Status**  
**Geschäftskundenlösungen**



# B2B – Umsatzentwicklung in Euro



→ Firmenkonjunktur vor Branchenkonjunktur!

# Neues umfassendes B2B-Produktportfolio

- bundesweit und zukunftsweisend

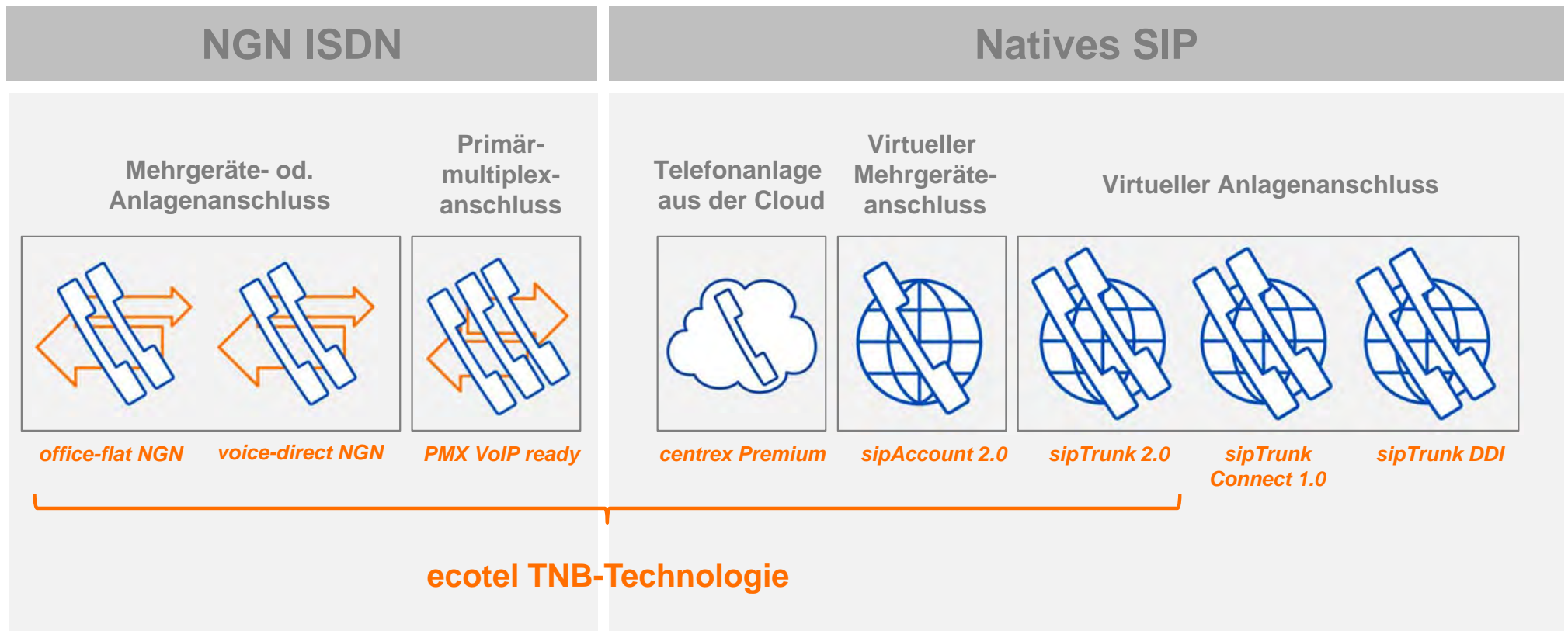


Attraktive **B2B-Bündelangebote** bestehend aus Anschluss, Sprach- und Datenprodukten aus einer Hand

# Komplettes NGN-Portfolio

## Überblick

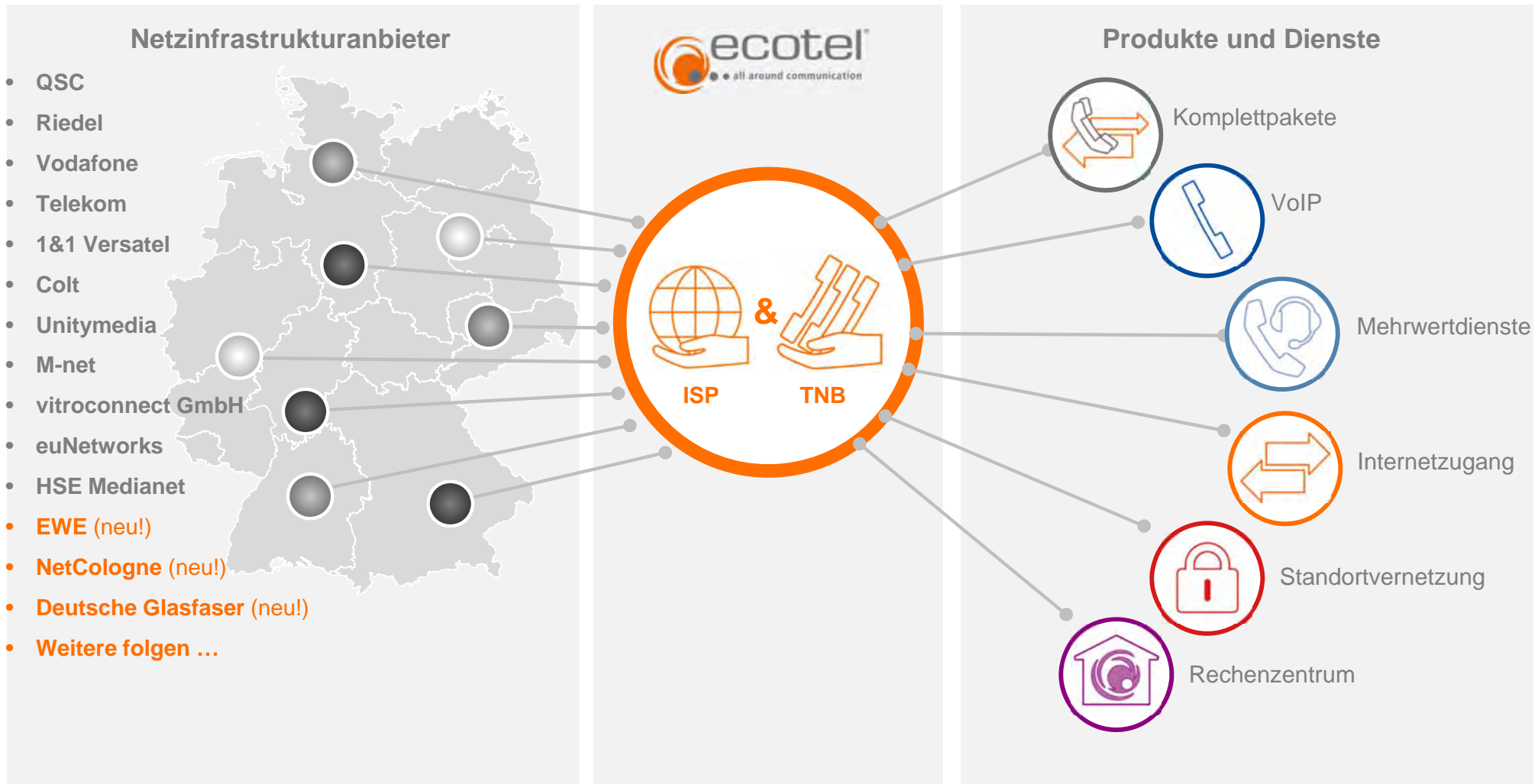
IP-basierte Sprachdienste über sämtliche Anschlussarten. Vom Mehrgeräteanschluss bis zum Primärmultiplexanschluss.



- ➔ Seit der Produkteinführung konnten bereits **mehr als 2.500 Aufträge** generiert werden.
- ➔ Die **Rohertragsmarge** im gesamten Voice-Bereich dürfte ab 2019 bei **ca. 60%** liegen.



# Ethernet LWL bundesweit verfügbar



➔ **Größte Verfügbarkeit durch Multi-Carrier-Konzept:** Zugriff auf > 650.000 km LWL in Deutschland!

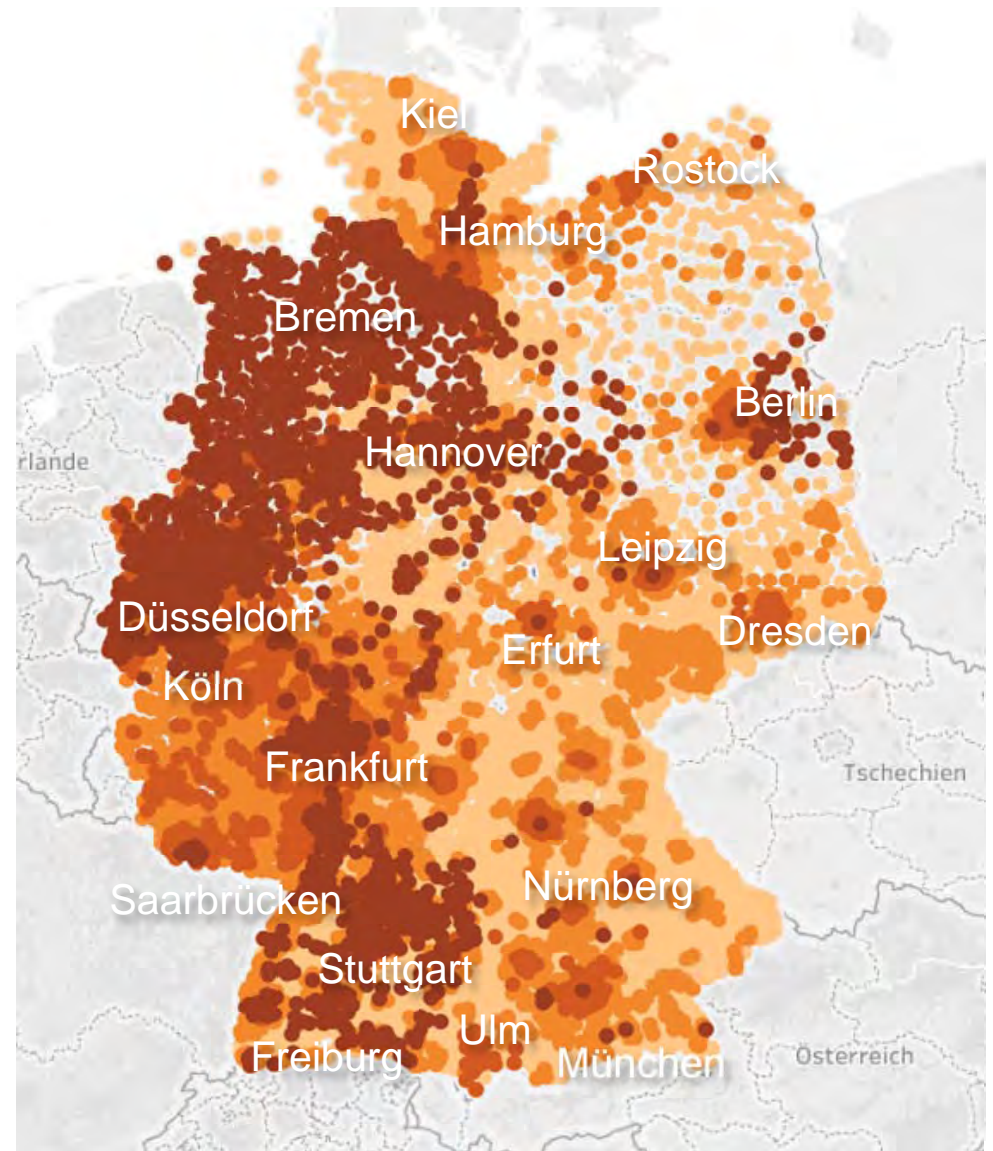
## ► **Bisher:**

Bundesweite Verfügbarkeit bis 10 M auf **Kupfer** und gute Verfügbarkeit mit 100 M bis 1.000 M auf **Glas/ LWL** in den „**Classic**“ Zonen Metro, Regio und Country

## ► **Jetzt neu:**

Deutliche Erweiterung für 100 M bis 10.000 M Verfügbarkeit auf **Glas/ LWL** durch Multi-Carrier-Konzept in den **Sektoren 0-6** und damit **bessere Preise** für den Endkunden

### LWL Carrier der Sektoren:

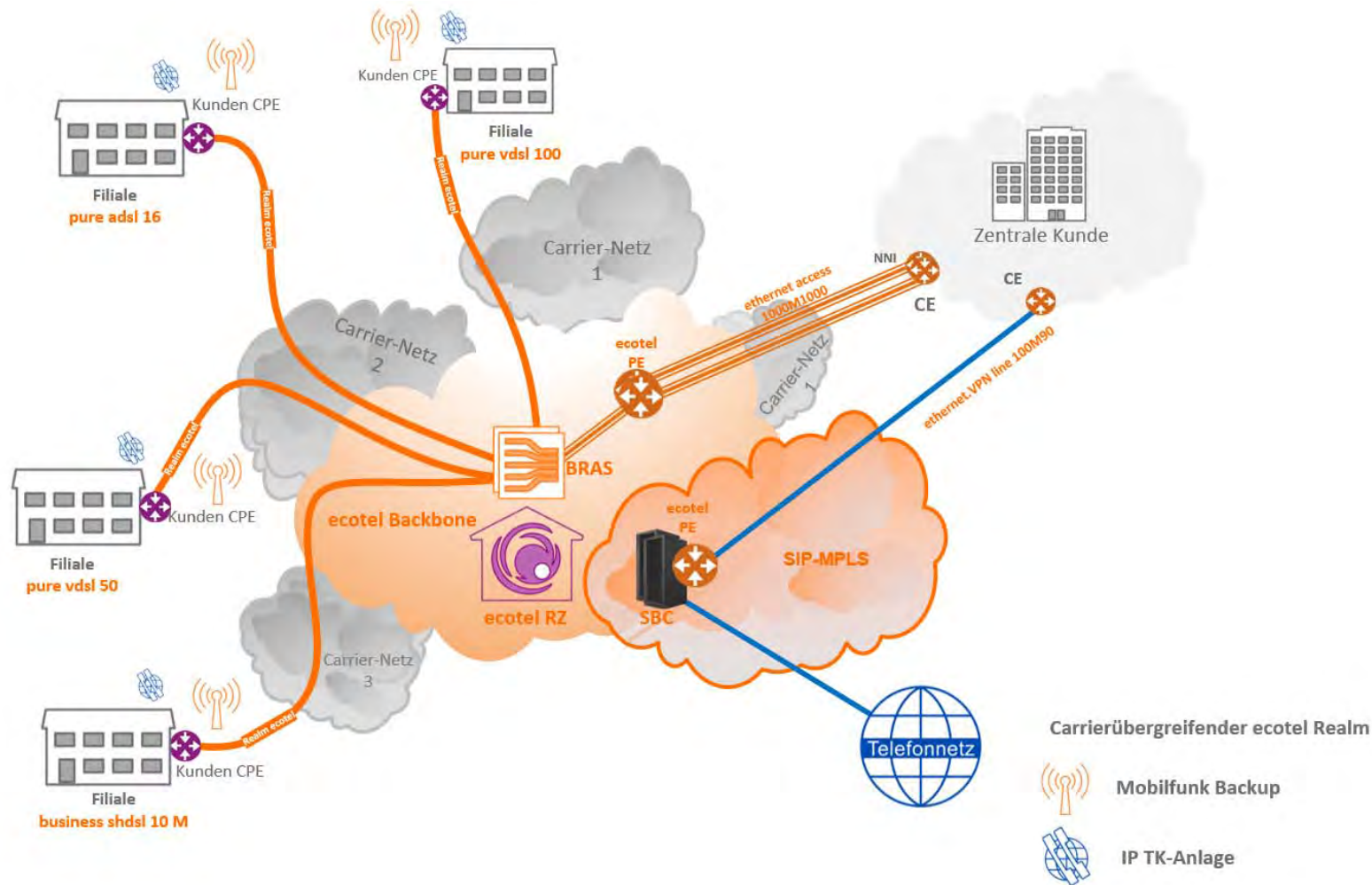


➔ Bis dato konnten **bereits mehr** Ethernet-Aufträge in Umsatz überführt werden **als im Jahr 2016!**



# Standortvernetzung

## Datensicherheit »Made in Germany«



- ▶ **Optimale Sicherheit und Performance (QoS)** durch ISO27001
- ▶ **Hohe Betriebssicherheit** inkl. Datenschutz durch Nutzung der privaten Wegeführung
- ▶ **Bundesweite Verfügbarkeit** durch Multi-Carrier-Konzept für Primär- und Backupleitung







# centrex Premium

Die innovative Telefonanlage aus der Cloud



- ▶ **Priorisierung** des Sprachverkehrs (QoS) auf der ecotel Datenleitung
- ▶ **Hohe Flexibilität** durch Anpassung an jede Unternehmensgröße
- ▶ **Erreichbar** über sämtliche Endgeräte
- ▶ **Optimal** auf die **geschäftstypischen** Funktionen abgestimmt
- ▶ **Höchster Komfort** durch den ecotel **Full-Managed-Service** (Premium Service)

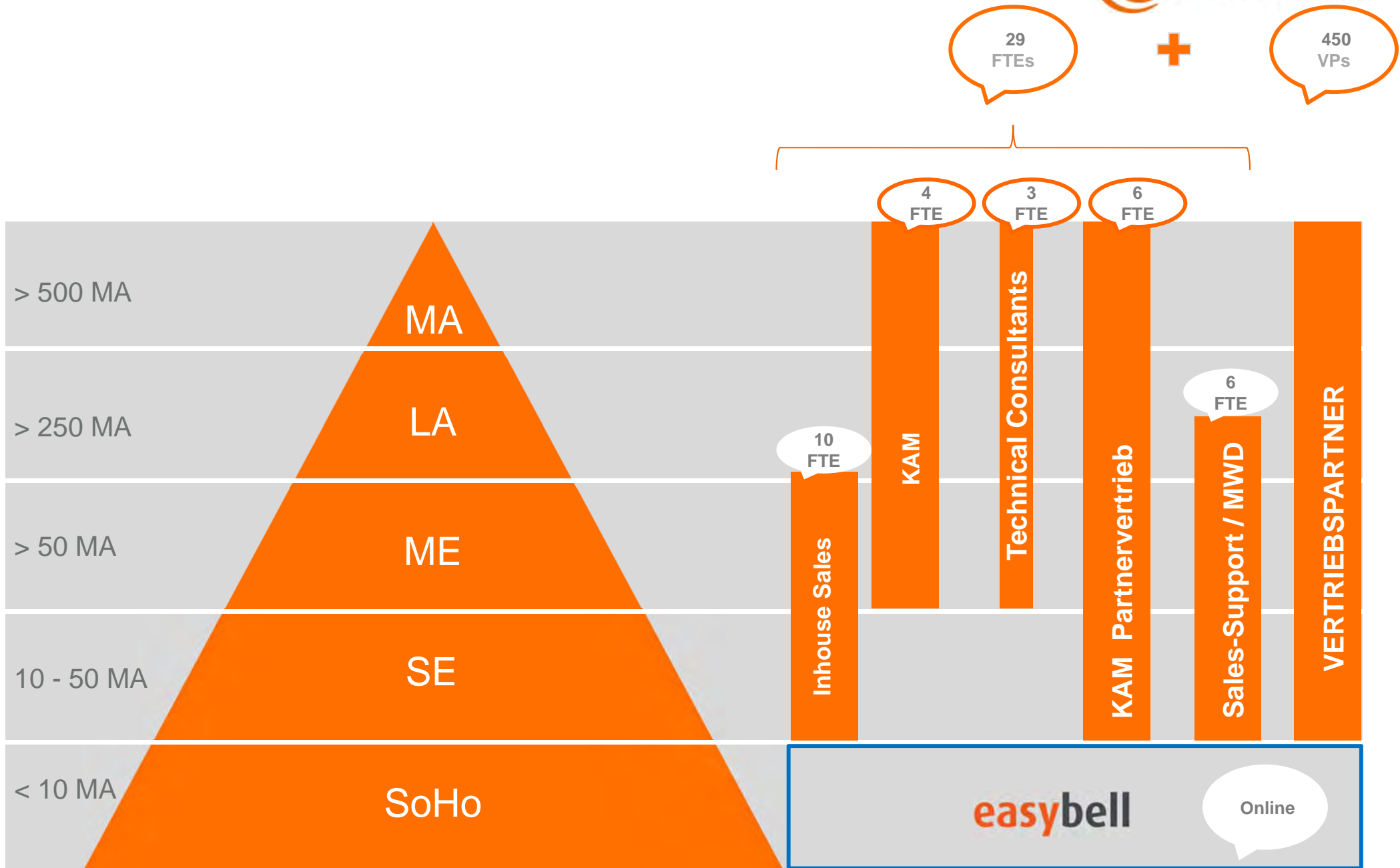


# Effektive B2B-Salesstruktur





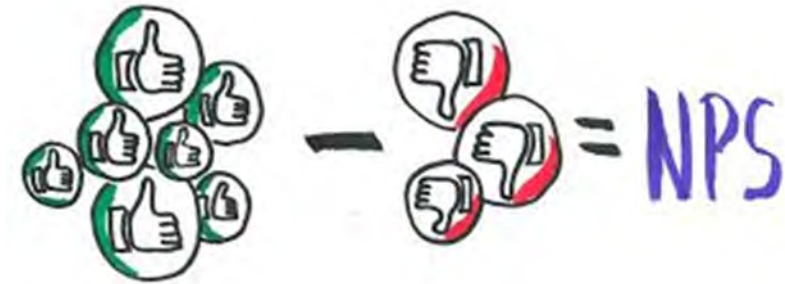
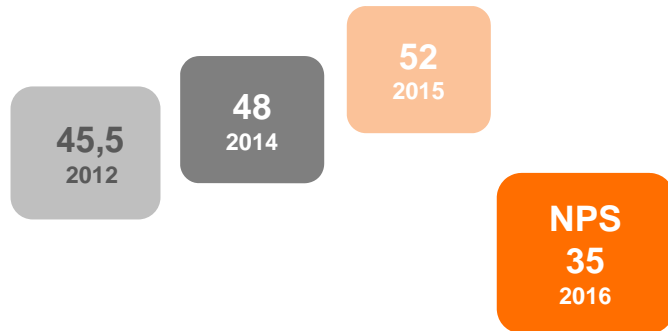
# Effektive B2B Salesstruktur



**Die Weiterempfehlungsbereitschaft  
der Vertriebspartner liegt im  
Wettbewerbsvergleich auf einem  
hohen Niveau!**



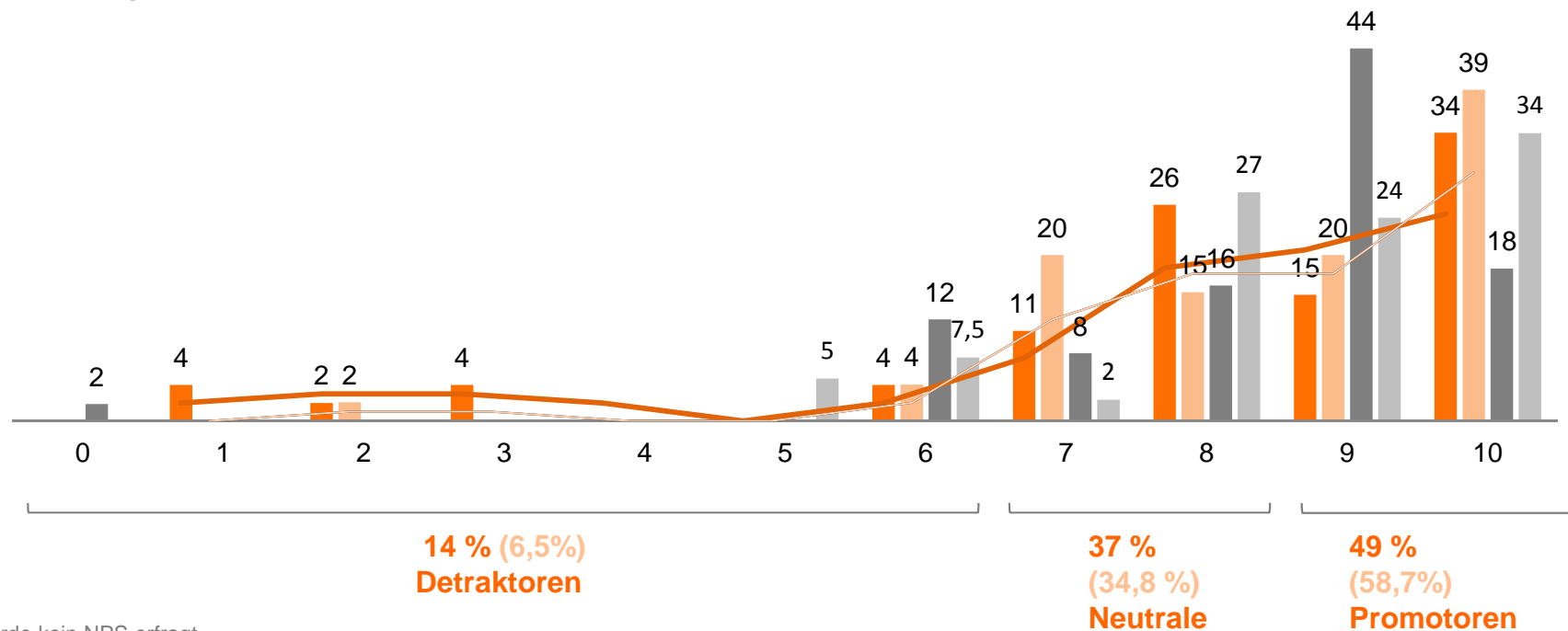
# NPS Entwicklung 2012 bis 2016



## Weiterempfehlungsbereitschaft der ecotel Partner

Vergleich **2016** vs. **2015** vs. **2014** vs. **2012** (Anteil der Partner in %)

0 = überhaupt nicht zufrieden  
10 = voll und ganz zufrieden



In 2013 wurde kein NPS erfragt.

# Unser Ansporn:

Wer nicht täglich besser wird, hört auf gut zu sein!



Freundlichkeit und Kompetenz werden von den Befragten überwiegend positiv wahrgenommen und sind eine gute Basis für eine hohe Weiterempfehlungsbereitschaft

# Entwicklung Auftragseingang





# Auftragseingang B2B

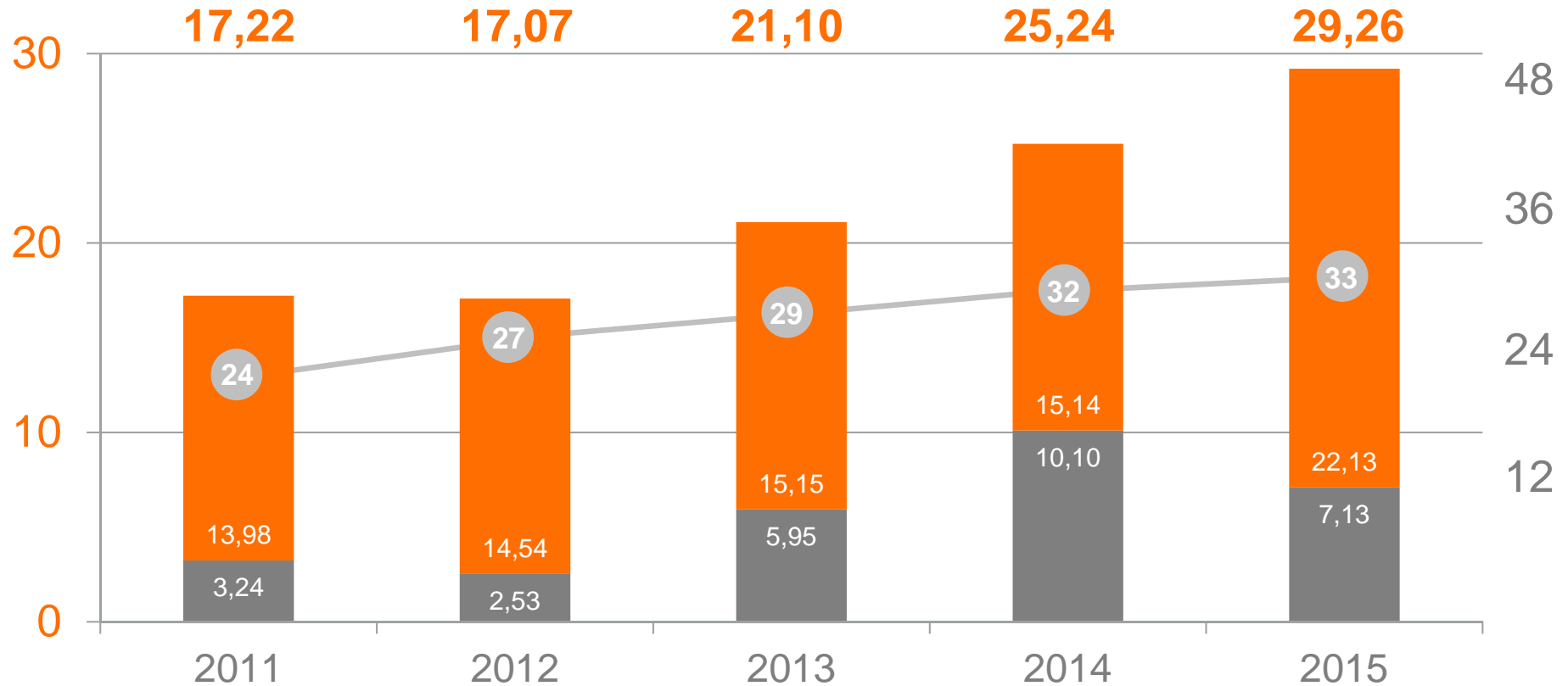
Entwicklung 2011 – 2015

Hauptversammlung  
2016



Total Contract Value (TCV)  
in Millionen Euro

Ø Vertragslaufzeit in  
Monaten



Neuaufräge    Produktwechsel / Vertragsverlängerung inkl. Up-Selling und Cross-Selling

Ø TCV / Jahr  
21,98 Mio. €

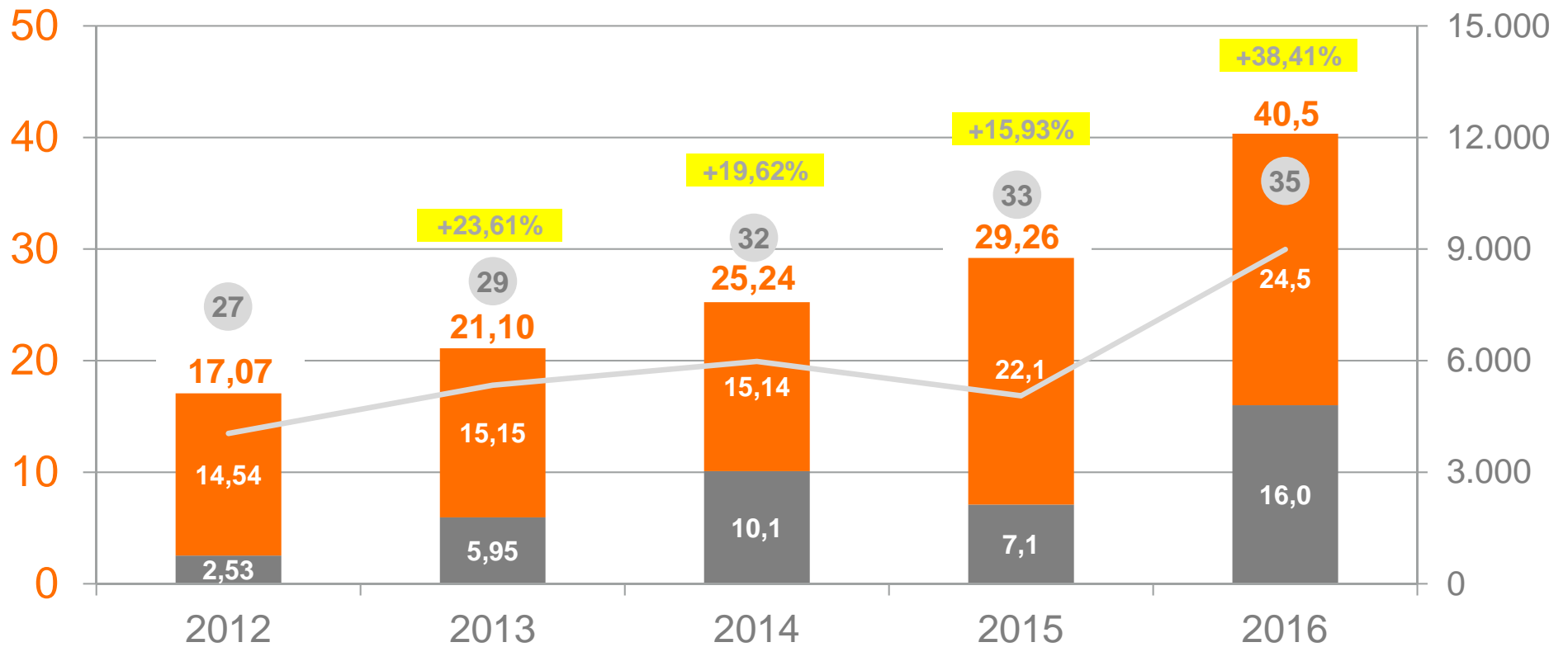
\*Basiert auf durchschnittl. ARPU-Werten der ecotel Kundenbasis (ARPU=Average Revenue Per User)

# Auftragseingang B2B

## Entwicklung 2012 – 2016

Total Contract Value (TCV)  
in Millionen Euro

Anzahl Aufträge  
= Standorte



■ Neuaufträge   
 ■ Produktwechsel / Vertragsverlängerung inkl. Up-Selling und Cross-Selling   
 ● Ø Vertragslaufzeit in Monaten

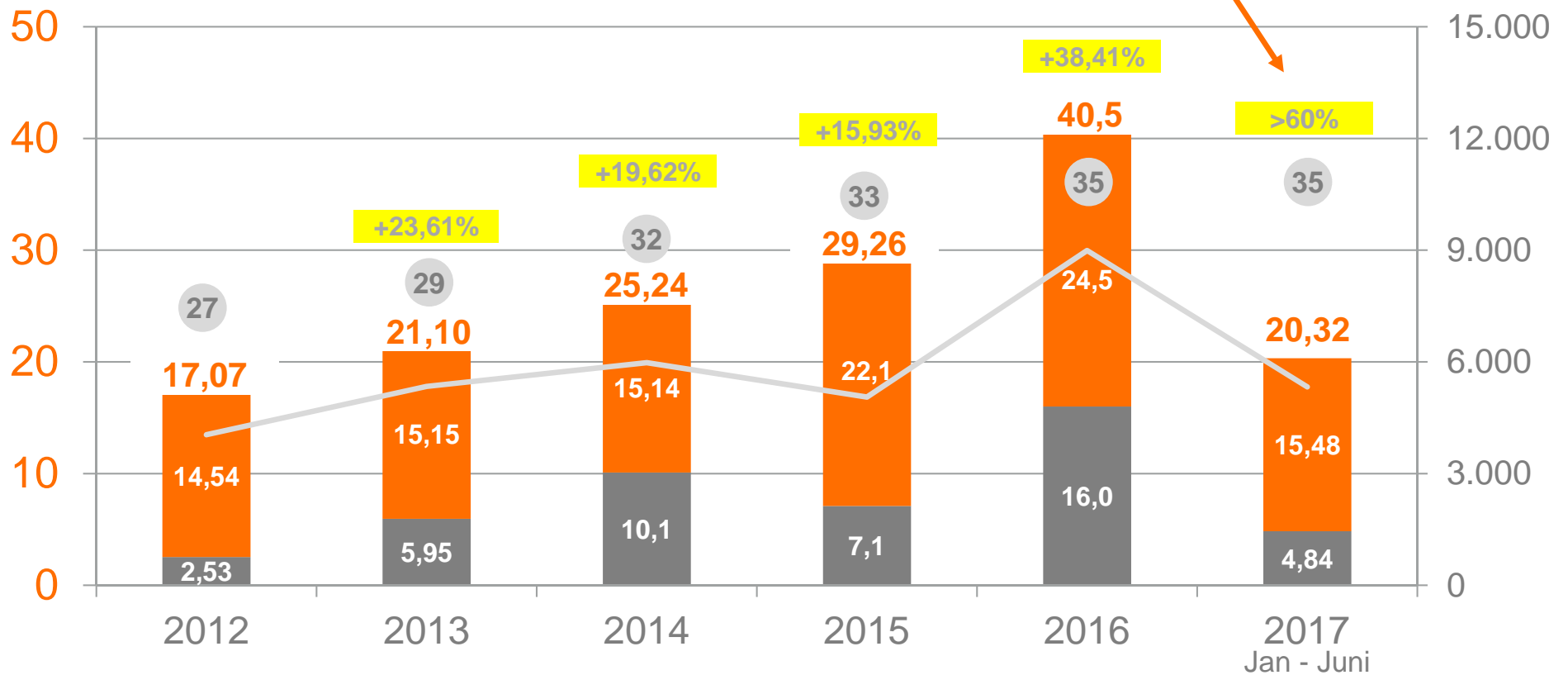
\*Basiert auf durchschnittl. ARPU-Werten der ecotel Kundenbasis (ARPU=Average Revenue Per User)

# Auftragseingang B2B

## Entwicklung 2012 – Juni 2017

Total Contract Value (TCV)  
in Millionen Euro

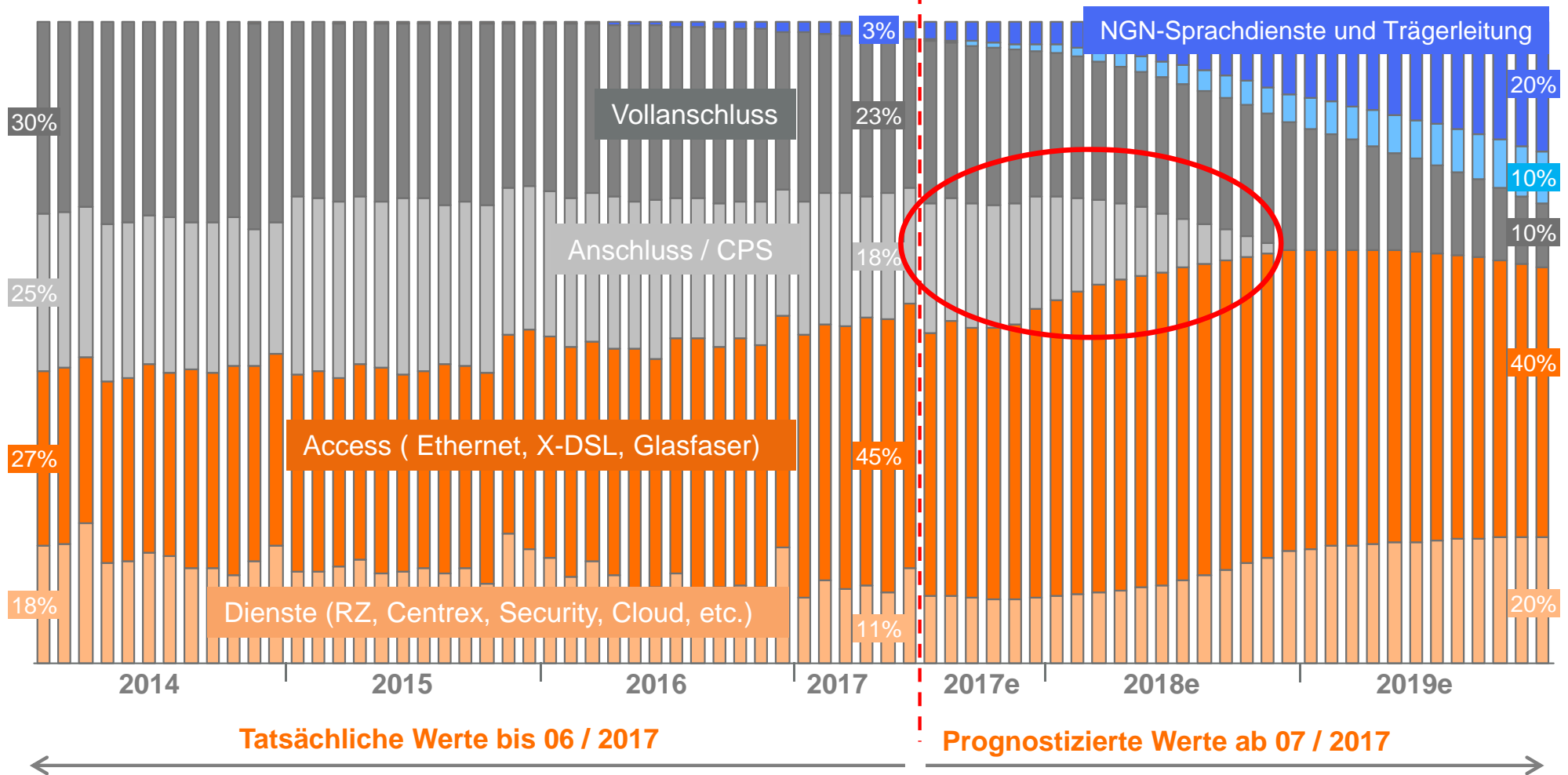
Anzahl Aufträge  
= Standorte



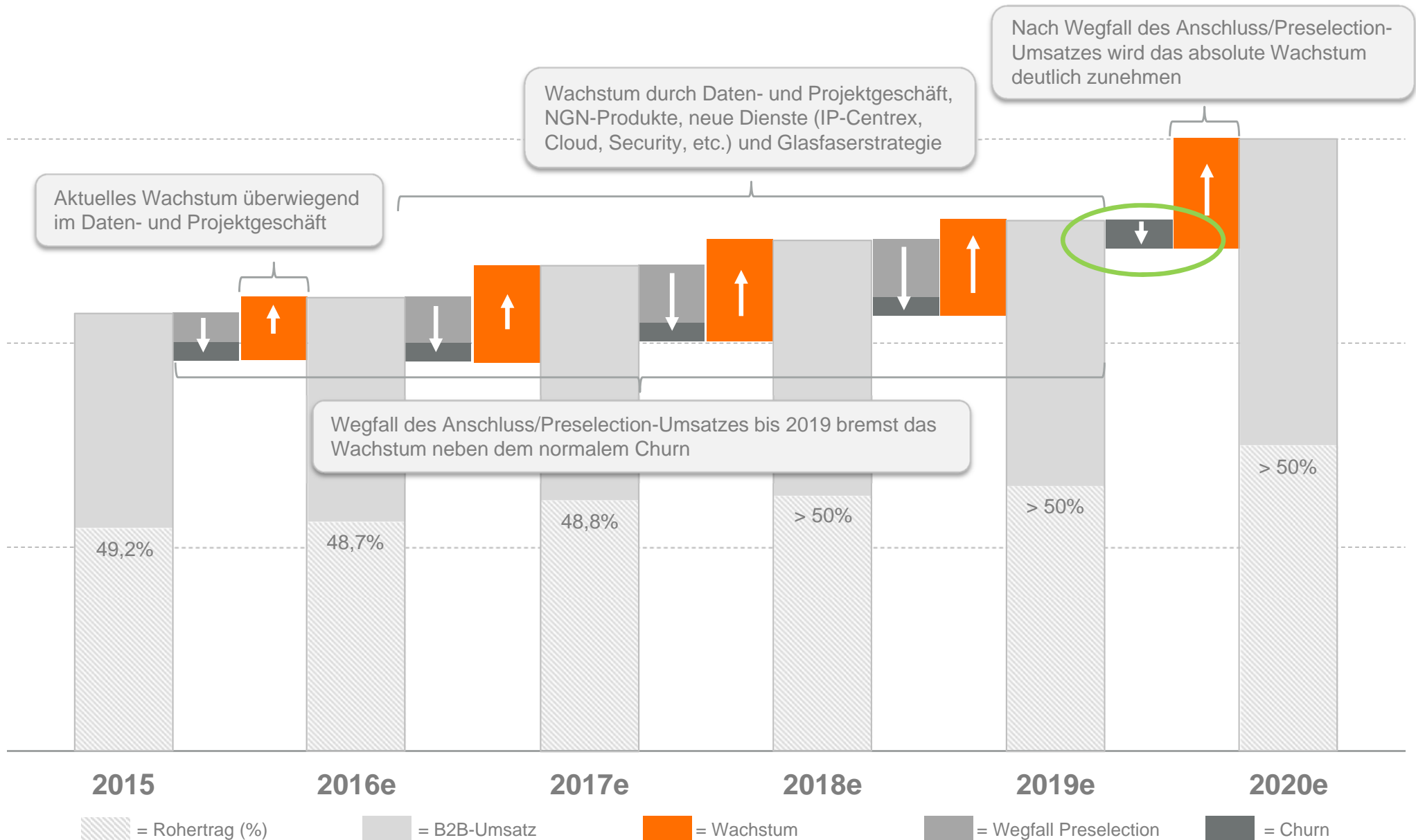
■ Neuaufträge    
 ■ Produktwechsel / Vertragsverlängerung inkl. Up-Selling und Cross-Selling    
 ● Ø Vertragslaufzeit in Monaten

\*Basiert auf durchschnittl. ARPU-Werten der ecotel Kundenbasis (ARPU=Average Revenue Per User)

## Umsatzmix B2B der Jahre 2014-2019



# Nachhaltiges Wachstum im B2B-Segment \*



\* Qualitative Darstellung



# Eine erfolgreiche Transformation erfordert Changeprozesse und Digitalisierung





# ecotel Success Stories





# Sicheres Geldautomatennetzwerk und mehr Performance für ING DiBa Web Farm

Bei der ING-DiBa, Deutschlands drittgrößter Privatkundenbank, steht der Kunde im Zentrum des Geschehens. Neben transparenten Finanzierungs-, Spar- und Wertpapierangeboten umfasst die Angebotspalette die großflächige Versorgung der über 8 Millionen Kunden mit mehr als 1.300 Geldautomaten in ganz Deutschland.

Ein wichtiger Baustein für das reibungslose Funktionalisieren und den vernetzten Datenaustausch der Automaten ist die Versorgung mit performanten Business-DSL-Anbindungen. Um den besonderen Leistungs- und Sicherheitsanforderungen der ING-DiBa gerecht zu werden, wurde ecotel mit der Einrichtung eines hochleistungsfähigen Virtual Private Network (VPN) beauftragt. Nachdem die erste Projektphase im Jahr 2012 erfolgreich umgesetzt worden ist, wurde das Projekt in einer zweiten Stufe erneut mit einer Laufzeit von 5 Jahren verlängert.

## Leistungsfähiges Datennetz auf Basis von sicherer MPLS-Technologie

Dafür hat ecotel bundesweit Business-DSL-Anbindungen der Standorte in Form eines VPN auf Basis von innovativer MPLS-Technologie zusammengeführt. Damit werden die Transaktionsdaten der Geldautomaten besonders schnell und sicher verarbeitet. Für zusätzlichen Schutz sorgt die Datenverschlüsselung im IP-Sec-Verfahren. Im Rahmen des VPNs wurde das zentrale Rechenzentrum der Bank mit ecotel Ethernet-Leitungen inklusive Leitungs- und Carrier-Redundanz integriert, um diese zentrale Schnittstelle besonders abzusichern. Abgerundet wird das Großprojekt durch ein spezielles Monitoring rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr und den Einsatz von individuellen Firewall- und VPN-Komponenten, die die Abläufe optimal unterstützen und von ecotel gehostet werden.

Jörg Johannsen, Verantwortlicher Ressortleiter Abgeltungssteuer und Bargeldversorgung bei der ING-DiBa AG, begründet die Entscheidung pro ecotel: „Ausschlaggebend für die Auftragsvergabe an ecotel und die langfristige Vertragsverlängerung war nicht nur das leistungsfähige Gesamtkonzept inklusive der Bewertung des TÜV Rheinland, der das Betriebskonzept von ecotel explizit geprüft und als »sicher« bewertet hat. Vor allem aufgrund unserer positiven Erfahrungen in der partnerschaftlichen und flexiblen Zusammenarbeit haben wir uns erneut für eine langfristige Bindung mit ecotel entschieden.“



## Rechenzentrumsdienste steigern Online Banking Performance

Das zweite Projekt für die ING-DiBa umfasst den Ausbau von Managed Services und die Verdopplung der Kapazitäten für das Hosting der »Public Web«-Seiten der ING-DiBa im mehrfach zertifizierten (eco Star und ISO) Rechenzentrum von ecotel. Damit wird die Leistungsfähigkeit der öffentlichen Web-Seiten der Bank in ihrer Funktion als Eingangstor zu den Online-Services deutlich erhöht.

## Kunde ING-DiBa AG

### Herausforderungen

- Anbindung und Vernetzung von 1.300 Geldautomaten im laufenden Geschäftsbetrieb
- Verdopplung der Hosting-Kapazitäten der Web Farm

### Lösungen

- Privates Datennetz mit speziellem Verschlüsselungsverfahren
- Housing & Hosting im zertifizierten Rechenzentrum »Made in Germany«

### Technologie

- Standortvernetzung mit einem Ethernet Virtual Private Network (VPN) via MPLS-Technologie
- Hosting der gesamten Web Farm-Infrastruktur
- Zertifiziertes unternehmenseigenes Rechenzentrum (eco Star und ISO) mit Redundanz für Internet-Anbindungen und Stromversorgung und mit energiesparender Klimatisierung

## Produkt



ethernet.VPN



Housing



Hosting



Neues Hauptgebäude LED in Frankfurt Quelle: ING-DiBa Pressebild

Hosting

Housing

ethernet.VPN

# VPN »Made in Germany« ist Basis für die Vernetzung von HOCHTIEF

HOCHTIEF zählt zu den internationalsten Baukonzernen der Welt. Das Unternehmen realisiert weltweit anspruchsvolle Infrastrukturprojekte, teilweise auch auf Basis von Konzessionsmodellen. Der Konzern ist in den Bereichen Verkehrsinfrastruktur, Energieinfrastruktur und soziale/urbane Infrastruktur sowie im Minengeschäft tätig. Mit zirka 68.000 Mitarbeitern und Umsatzerlösen von mehr als 22 Mrd. Euro im Geschäftsjahr 2014 ist HOCHTIEF auf allen wichtigen Märkten der Welt präsent: In Australien ist der Konzern mit der Tochtergesellschaft CIMIC Marktführer. In den USA – dem größten Bauproduktmarkt der Welt – ist HOCHTIEF über die Tochter Turner die Nummer 1 im gewerblichen Hochbau und zählt mit Flatorn zu den wichtigsten Anbietern im Verkehrswegbau. HOCHTIEF ist wegen seines Engagements um Nachhaltigkeit seit 2006 in den Dow Jones Sustainability Indizes vertreten.

Bei der Anforderung, die Unternehmenskommunikation der HOCHTIEF Unternehmensstandorte und Baustellen in Form von sicherer und hochverfügbarer Vernetzung zu optimieren, ging es vor allem darum, zukünftig nur noch einen hauptverantwortlichen Anbieter bei gleichzeitiger Kostenoptimierung zu nutzen. Bei der Anbietersuche kam der auf Geschäftskunden spezialisierte ITK-Anbieter ecotel über eine Branchenempfehlung in die engere Auswahl.



von links – ecotel: A. Stamm, T. Grotz, H. Beyer, S. Challen  
HOCHTIEF: D. Steffen, B. Rutzloff, M. Kishu

Überzeugt hat HOCHTIEF das zentral gemanagte Gesamtkonzept von ecotel mit einem Partner für sämtliche technischen und administrativen Belange, inklusive eines dedizierten Projekt- und Servicemanagements für den direkten Austausch der involvierten Fachbereiche auf beiden Seiten.

## Leistungsfähiges VPN-Netz ist flexibel skalierbar

Im Rahmen des neuen VPN-Großprojektes werden im ersten Schritt 70 deutsche Standorte der HOCHTIEF Solutions AG über ein einheitliches MPLS-VPN basiertes Unternehmensnetz mit ISO 27001 zertifizierter Sicherheit »Made in Germany« miteinander verbunden. Im weiteren Verlauf des Großauftrages stehen zahlreiche nationale wie auch internationale Standorte und Baustellen zur sukzessiven Integration in das gesicherte Unternehmensnetzwerk an.

Die Anbindung der einzelnen Standorte innerhalb des MPLS-VPNs realisiert ecotel sowohl mit Ethernet Leitungen inklusive garantierter Bandbreitendurchsätzen (je nach Standort mit 10Mbit/s bis zu 1Gbit/s Leitungen) wie auch mit SHDSL- und ADSL-Leitungen und mobil einsetzbaren UMTS-/LTE-Router-Lösungen. Zur Absicherung der Verfügbarkeit besonders kritischer Standorte gehören auch dedizierte Backup-Anbindungen inkl. Hot Standby Routing Protokoll (HSRP) zur automatischen Umschaltung der VPN-Anbindung bei Bedarf. Spezielle Sicherheit bei der Kommunikation mit dem öffentlichen Internet liefert ecotel über einen hochverfügbar ausgelegten zentralen Internet-Breakout mit 1Gbit/s-Port. Der im Core-Netz befindliche VPN-Konzentrator ermöglicht die Client-Einwahl für mobile User und die Anbindung der internationalen Site-to-Site-VPN-Standorte.

## Vereinfachte Administration und spürbare Kostenreduzierung

HOCHTIEF profitiert im Rahmen der ecotel Multi-Lieferanten-Strategie im Bereich der Standortanbindung von der höchstmöglichen Verfügbarkeit an Bandbreiten und Anslusstechnologien mit zentralem Management aus einer Hand.



Dirk Steffen, Corporate Development/Innovation Management HOCHTIEF AG, erklärt: „Die gesicherte, hochverfügbare Datenanbindung unserer nationalen und internationalen Standorte und Baustellen ist eine unternehmenskritische Anforderung und notwendige Grundvoraussetzung für das operative Tagesgeschäft von HOCHTIEF. Die Zusammenarbeit mit ecotel bietet uns dabei deutliche Vorteile auch in Bezug auf die geforderte Service Qualität im Rahmen des komplexen Gesamtkonzeptes. Wir haben nun einen zentral verantwortlichen Partner für sämtliche Belange – inklusive eines dedizierten Ansprechpartners für die direkte Kommunikation auf Augenhöhe.“

Schon bei den Angebots- und Vertragsverhandlungen ist uns die enge bereichsübergreifende Zusammenarbeit des ecotel Teams (Vertrieb, Consulting, Service und Technik) positiv aufgefallen. Nicht zuletzt hat uns als weitere wichtige Anforderung auch das Preis-/Leistungsverhältnis überzeugt, mit welchem wir hohe Einsparungen über die Vertragslaufzeit erzielen.“

## Kunde

HOCHTIEF Solutions AG

## Herausforderungen

- Breitbandiges, gesichertes Daten-Netz mit Flexibilität für Wachstum zur Anbindung von nationalen und internationalen Standorten inklusive zentralem Internet-Breakout und Kostenoptimierung

## Lösungen

- Gemanagtes MPLS-VPN als Unternehmensnetz mit homogener Netztopologie
- Bundesweite Verfügbarkeit von Breitbandanschlüssen in Deutschland

## Technologie

- Standortvernetzung per Virtual Private Network (VPN) via MPLS-Technologie
- Performante Ethernet-, Business-DSL-, Ethernet- und LTE-Anbindungen
- Backup-Anbindungen inkl. Hot Standby Routing Protokoll (HSRP)
- Zentral gemanagter Internet-Breakout inklusive IP-Sec Konzentratoren

## Produkte



ethernet access  
+VPN



business adsl  
+VPN



business shdsl  
+VPN



# MPLS-Datennetz sichert Unternehmenskommunikation von Curanum

Curanum ist einer der führenden Betreiber von Seniorenheimen und Pflegezentren in Deutschland. Als privates, modernes Dienstleistungsunternehmen engagiert sich Curanum seit über 20 Jahren für Menschen, die auf die Mithilfe anderer angewiesen sind. Inzwischen gehören bundesweit mehr als 130 Einrichtungen zur Curanum-Gruppe. Hierzu zählt unter anderem auch die Tochtergesellschaft Phönix, die bereits mit 60 SHDSL Standorten VPN-Kunde der ecotel ist. Curanum ist wiederum Teil der französischen Korian-Gruppe, die als Marktführer europaweit rund 11.000 Pflegekräfte in mehr als 600 Pflege-Einrichtungen beschäftigt.



CURANUM Seniorenstift Hilden

Das ITK-Beratungs-Unternehmen savecall aus München, welches bereits seit dem Jahr 2012 als unabhängiger Experte für Curanum tätig ist, führte eine entsprechende Marktanalyse für die Wahl des passenden Anbieters durch. Nach umfassenden Vergleichen in Bezug auf das Preis-Leistungs-Verhältnis, Kompetenz und Erfahrung in der Carrier-Kunden-Beziehung und die allgemeine Wertschätzung im Umgang mit ihren Kunden wurde ecotel als geeigneter Anbieter für Curanum bewertet. Andreas Marreck, ITK Experte der savecall telecommunication consulting GmbH, begründet die Empfehlung für ecotel wie folgt: „Mit ecotel haben wir einen etablierten Partner im Bereich der MPLS-Standortvernetzung identifiziert, der die hohen technologischen, preislichen und serviceseitigen Anforderungen unseres Kunden in voller Hinsicht erfüllt.“

## MPLS-Datennetz von ecotel bildet flexible Grundlage für den geplanten Wachstumskurs der Curanum in Deutschland

Eine zentrale Anforderung bestand darin, ein homogenes Hochleistungsnetz zu konzipieren, welches für das weitere Wachstum der Curanum-Gruppe flexibel skalierbar und für die Nutzung von Cloud-Services geeignet ist.

Initial werden zunächst sämtliche 137 Standorte in Deutschland einheitlich mit 10M8 ethernet Leitungen inklusive garantierten Bandbreitendurchsätzen und Quality of Service (QoS) Parametern mit der Zentrale

sowie dem Rechenzentrum in Form eines IP-MPLS-basierten VPN-Datennetzes vernetzt. Im Verlauf des Projekts sollen weitere Neustandorte flexibel in das MPLS-VPN integriert und bei Bedarf auf LWL-Technologie umgestellt werden.



Technologische Grundlage für das neue Unternehmensnetz von Curanum ist die etablierte ecotel Ethernet-Technologie, bei der die Daten mit einer garantierten Nettobandbreite sicher und schnell übermittelt werden können - und dies bundesweit an jedem Kundenstandort.

## Wachsende Anforderungen benötigen leistungsfähige Partner und Technologien

Axel Regenhardt, Head of IT Curanum AG, erklärt: „Für die operative Umsetzung unserer Expansionsstrategie benötigen wir flexible und leistungsstarke Partner mit einem hohen Grad an Kundenorientierung. Um die Leistungsfähigkeit unseres neuen Unternehmensnetzes auch für die Zukunft sicher zu stellen, setzen wir aufgrund der positiven Erfahrungen im Betrieb erneut auf ecotel. Da das Angebot zusätzlich auch im Hinblick auf ein ausgewogenes Preis-Leistungsverhältnis überzeugt hat, war es naheliegend, dass wir uns auch im Bereich der Sprach- und Mehrwertdienste für ecotel entschieden haben.“

### Kunde

Curanum Holding GmbH

### Herausforderungen

- Konsolidierung von zwei parallelen Netzen im laufenden Geschäftsbetrieb
- Priorisierung von Diensten/Quality of Service
- Sanfte Migration von vorhandener ISDN-Telefonie hin zu All-IP-basierten Sprachservices

### Lösungen

- Unternehmensnetzwerk mit homogener Netztopologie
- Integration von IP-basierten Sprachservices

### Technologie

- Intelligente Standortvernetzung per Ethernet Virtual Private Network (VPN) via MPLS-Technologie
- IP-basierte ISDN-Anschlüsse (Emulation)
- SIP-Trunk

### Produkte



ethernet VPN



PMX VoIP ready



sipTrunk

# Glasfaser sorgt für Top-Präsenz im Profi-Sport

## Glasfaser sorgt für Top-Präsenz im Profi-Sport Ethernet-Datenanbindungen mit Zukunft für die Lagardère Sports Germany GmbH

Lagardère Sports Germany, hervorgegangen aus SPORTFIVE, ist Deutschlands führende Sportrechteagentur. Das Unternehmen deckt das gesamte Spektrum der Sportvermarktung ab – von Stadionwerbung und Trikotsponsoring über Hospitality-Programme bis zur Vermarktung von Medienrechten. Das Kerngeschäft in Deutschland ist der Fußball: Lagardère Sports Germany ist Gesamtvermarktungspartner von derzeit 16 Profi-Fußballvereinen, darunter Borussia Dortmund und der Hamburger SV.

Im schnellleibigen Profi-Sport erfordert der Betrieb moderner Fußballstadien einen technischen Standard von höchstem Niveau. Schnelle und sichere Kommunikationswege mit flexiblen Skalierungsmöglichkeiten müssen jederzeit ohne Ausfälle funktionieren. Eine wichtige Voraussetzung für das operative Tagesgeschäft der Lagardère Sports Vertriebs- und Marketingexperten sind die performanten Internet-Anbindungen in den Stadien.

Bereits seit 2012 ist Lagardère Sports Germany Kunde von ecotel und hat initial Internetkonnektivität für elf Standorte bezogen. Im anschließenden Projektverlauf wurde die Anzahl der Standorte sukzessive auf 15 erhöht. Aufgrund der konstruktiven und partnerschaftlichen Zusammenarbeit wurde das Vertragsverhältnis nach drei Jahren um weitere drei Jahre verlängert.



Fritz-Waller-Stadion Bildquelle: 1. FC Kaiserslautern e.V.



### Turbo Glasfaser für maximale Fan-Reichweite im Stadion

ecotel liefert aktuell für die Lagardère Sports Zentrale sowie 19 Außenstandorte, Fußball-Stadien der 1. und 2. Bundesliga, breitbandige hoch verfügbare Internet-Access-Leitungen. Damit wird die gesamte E-Mail-Kommunikation der einzelnen Standorte inklusive sämtlicher File Services ermöglicht und zugleich die Grundlage für ein weltweit genutztes MPLS-Netzwerk von Lagardère Sports geschaffen. Die Zusammenführung der Daten erfolgt über den deutschen Hauptstandort in Hamburg. Dort sorgt ein zentraler Internet-Break-out für den gesicherten Verbindungsaufbau.

Realisiert werden die Anbindungen zumeist über Highspeed-Glasfaserkabel auf Basis von leistungsstarker Ethernet-Technologie. Damit erreichen die einzelnen Standorte hohe symmetrische Bandbreiten von bis zu 100 Mbit/s bei Serviceverfügbarkeiten von bis zu 99,50 % bei doppelter Abstützung an zwei ecotel POP-Standorten.

Zusätzliches Plus: Eine flexible Bandbreitenskalierung ist jederzeit möglich. Was für Lagardère Sports eine wichtige Voraussetzung ist, da – bedingt durch den kontinuierlichen Auf- und Abstieg von Vereinen in der Bundesliga – entsprechend wechselnde Stadien versorgt werden müssen.

Besonders schätzen wir zudem die zuverlässige und flexible Bereitstellung der Dienste, wir können jederzeit on-the-fly neue Leitungen hinzubuchen oder vorhandene Bandbreiten anpassen, Leitungsausfälle kennen wir nicht. In Summe ein überzeugendes Gesamtpaket, bei dem auch das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt.\*

Das Gesamtpaket aus einer Hand überzeugt Ralf Bellmann, IT-Berater des für Lagardère Sports Germany deutschlandweit zuständigen IT-Dienstleisters hanseConcept und derzeit IT-Manager Infrastructure Lagardère Sports Germany GmbH, erklärt: „Die hochverfügbare Anbindung unserer Teams in den Stadien, die sich lokal um die Vermarktung der Vereine vor Ort in Form von Stadionwerbung und Trikotsponsoring über Hospitality-Programme bis hin zu Medienrechten kümmern, ist ein wichtiger Teil unseres Kerngeschäfts. Dazu müssen wir uns auf einen versierten ITK-Dienstleister verlassen können, der zu jedem Zeitpunkt die uneingeschränkte Verfügbarkeit der Leistung garantiert.“



Ralf Bellmann  
IT-Manager Infrastructure  
Lagardère Sports Germany GmbH

Um diesen hohen Anspruch auch zukünftig sicherstellen zu können, haben wir uns erneut für die Zusammenarbeit mit ecotel entschieden. Mit ecotel haben wir einen zentralen Ansprechpartner für alle Standorte in Deutschland. Sämtliche Daten inklusive die der Standortkommunikation untereinander verbleiben in einem Netz – zeitintensive Carrier-Wechsel mit diversen Ansprechpartnern sind für uns kein Thema mehr.



# Success Story: Autohaus Filialist

**ecotel Partner:**  upDate  
service gmbh

## Projekt: MPLS-VPN plus Sprachanschlüsse

- ▶ Vernetzung der 16 nationalen Unternehmensstandorte mit ethernet-Anbindungen inkl. Backup-VLAN
- ▶ Portierung der Sprachanschlüsse auf Basis ISDN
- ▶ Wandel auf SIP nach Umsetzung des Datennetzes



**AUTO-SCHOLZ**  
ZUKUNFT ERFAHREN

## Gründe für die Entscheidung pro ecotel Lösung:

- ▶ „Guter Einstieg“ durch Empfehlung des Vertriebspartners upDate service GmbH mit langjährigem und engem Kontakt zum Entscheider
- ▶ Hartnäckige Angebotsverfolgung durch Partnerbetreuer und Vertriebspartner
- ▶ Kunde wünschte sich einen Anbieter mit der Möglichkeit einer sowohl flächendeckenden Verfügbarkeit als auch einen Anbieter der ihm die Möglichkeit zur Integration der SIP-Trunks bietet und ggf. den späteren Ausbau einer Carrier-Redundanz der Anbindungen.

# Referenzkunden 2016

Wofür wir morgens aufstehen!





Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!



**Holger Hommes**  
CFO

**Achim Theis**  
CCO

**Peter Zils**  
CEO

**Wilfried Kallenberg**  
CTO