







Unternehmenspräsentation

**Lang & Schwarz Small-/Midcap-Konferenz
07. November 2018**

ecotel Unternehmensgruppe





Segmente und Marken

(Basis: Konzernabschluss 2017)

Segmente	ecotel Geschäftskunden	ecotel Wholesale	easybell	nacamar
Marken				
Anteil am Segment	100%	100%	51%	100%
Umsatz	47,6	55,8	15,2	2,0
Rohertag	22,7	0,4	5,9	0,9
EBITDA	3,7	-0,1	3,0	0,2

Segmente und Marken

(Basis: Konzernabschluss 2017)

Segmente	ecotel Geschäftskunden	ecotel Wholesale	easybell	nacamar
Marken				
Anteil am Segment	100%		51%	100%
Umsatz	47,6		15,2	2,0
Rohhertrag	22,7	0,4	5,9	0,9
EBITDA	3,7	-0,1	3,0	0,2

Fokus:
**ecotel
Geschäfts-
kunden**



> 50.000
Kunden

- 100 Large Enterprise
- 2.000 Medium Enterprise
- 16.000 SME
- 32.000 SOHO



Bundesweiter
Vertrieb

- 300 Vertriebspartner
- 30 FTEs im internen Vertrieb
- Onlinevertrieb (easybell)



> 12.000
Daten-
Anschlüsse

- > 10.000 xDSL
- 2.100 ethernet



> 80.000
Sprach-
Anschlüsse

- 58.500 All-IP
- 21.500 ISDN

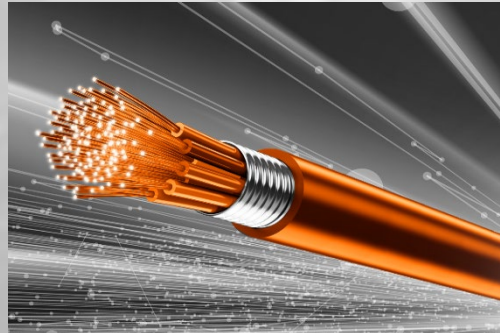
NGN-Sprachdienste

- ▶ Etabliertes skalierbares Produktportfolio mit hoher Marge (seit 06/2016)
- ▶ ISDN-Abschaltung zwingt alle Kunden sich mit dem Thema zu beschäftigen
- ▶ Noch > 50 % Umstellungspotential bei Bestandskunden



Glasfaserausbau

- ▶ < 10 % der Unternehmen in Deutschland sind direkt mit Glasfaser erschlossen
- ▶ Die Multi-Carrier-Strategie ermöglicht uns Glasfaserinfrastruktur zu nutzen, ohne direkt in den Ausbau zu investieren
- ▶ Durch staatliche Fördermittel wird der Glasfaserausbau zusätzlich vorangetrieben



Projektgeschäft

- ▶ Nachfrage nach sicheren Standortvernetzungen (VPNs) steigt
- ▶ Dezentrale Cloud-Services erhöhen die Anforderungen an Standortvernetzungen
- ▶ Komplexität im Projektgeschäft steigt aufgrund neuer Anforderungen (Industrie 4.0, Internet of Things etc.)



ecotel in Zahlen

Kennzahlen und Entwicklung

Kennzahlen	2015	2016	2017	1. HJ 2018	2018e
Umsatzerlöse	106,3	116,6	120,6	42,2	90 - 120
davon ecotel Geschäftskunden	43,1	45,3	47,6	23,8	48 - 50
Rohhertrag	27,8	28,4	29,9	15,4	
davon ecotel Geschäftskunden	20,9	21,7	22,7	11,6	> 22,7
EBITDA	7,9	7,0	7,0	3,6	7,0 – 8,0
Konzernüberschuss	1,6	0,8	0,5	0,3	
Bilanzsumme	50,2	41,5	41,8	43,0	
Langfristige Vermögenswerte	21,2	21,1	21,8	25,6	
Finanzanlagen	0,8	0,6	0,7	0,7	
Kurzfristige Vermögenswerte	28,2	19,8	19,3	16,7	
Eigenkapital	22,0	22,4	22,5	22,5	
Finanzschulden	5,1	4,0	5,2	4,4	
Eigenkapitalquote	43,8%	54,1%	53,9%	52,4%	
Nettofinanzvermögen	2,6	3,5	1,2	-0,7	
Free Cash Flow	5,4	2,4	-0,8	-0,9	

- ▶ Seit 2014 wachsen Umsatz und Rohertrag im Geschäftskundensegment kontinuierlich
- ▶ Temporär (2017-2019) höhere Wachstumsinvestitionen in IT-Systeme, Kundenequipment und Ressourcen belasten EBITDA, Ergebnis und Free Cash Flow
- ▶ Nettofinanzvermögen sinkt temporär
- ▶ Stabile Vermögens- und Finanzierungssituation mit hoher Eigenkapitalquote (>50%)

Kennzahlen und Entwicklung

Kennzahlen	2015	2016	2017	1. HJ 2018	2018e
Umsatzerlöse	106,3	116,6	120,6	42,2	90 - 120
davon ecotel Geschäftskunden	43,1	45,3	47,6	23,8	48 - 50
Rohertrag	27,8	28,4	29,9	15,4	
davon ecotel Geschäftskunden	20,9	21,7	22,7	11,6	> 22,7
EBITDA	7,9	7,0	7,0	3,6	7,0 – 8,0
Konzernüberschuss	1,6	0,8	0,5	0,3	
Bilanzsumme	50,2	41,5	33,0		
Langfristige Vermög.	1,2	21,1	1,6		
Finanzanlagen					
Kurzfristige Ver					
Eigenkapital	2,0	22,1			
Finanzschulden	5,1	4,0	1,4		
Eigenkapitalquote	43,8%	54,1%	53,9%	52,4%	
Nettofinanzvermögen	2,6	3,5	1,2	-0,7	
Free Cash Flow	5,4	2,4	-0,8	-0,9	

**CAGR
B2B-
Umsatz:

4,4 %**

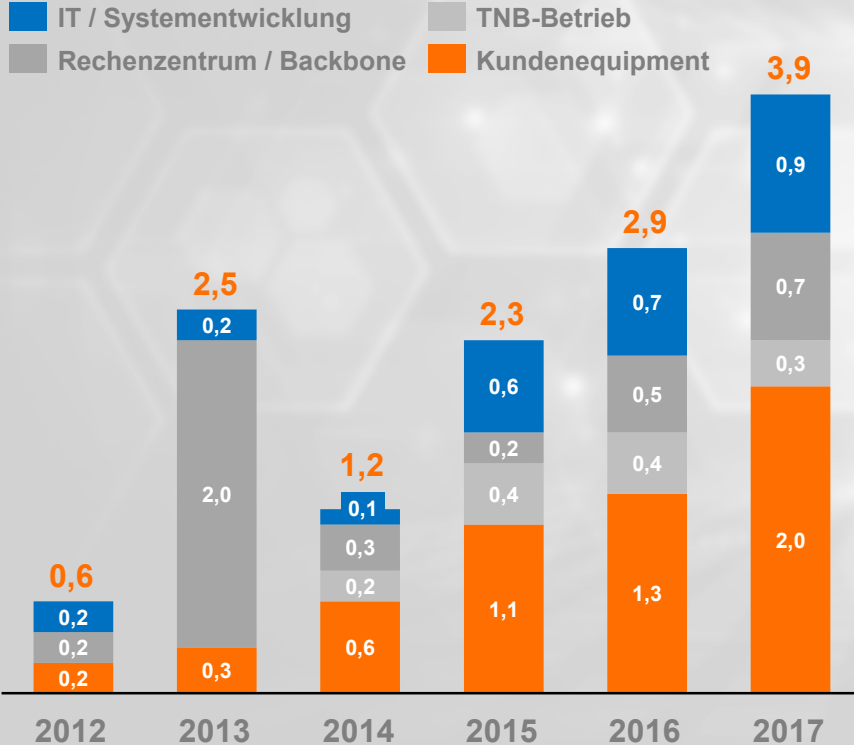
**CAGR
B2B-
Rohertrag:

4,0 %**

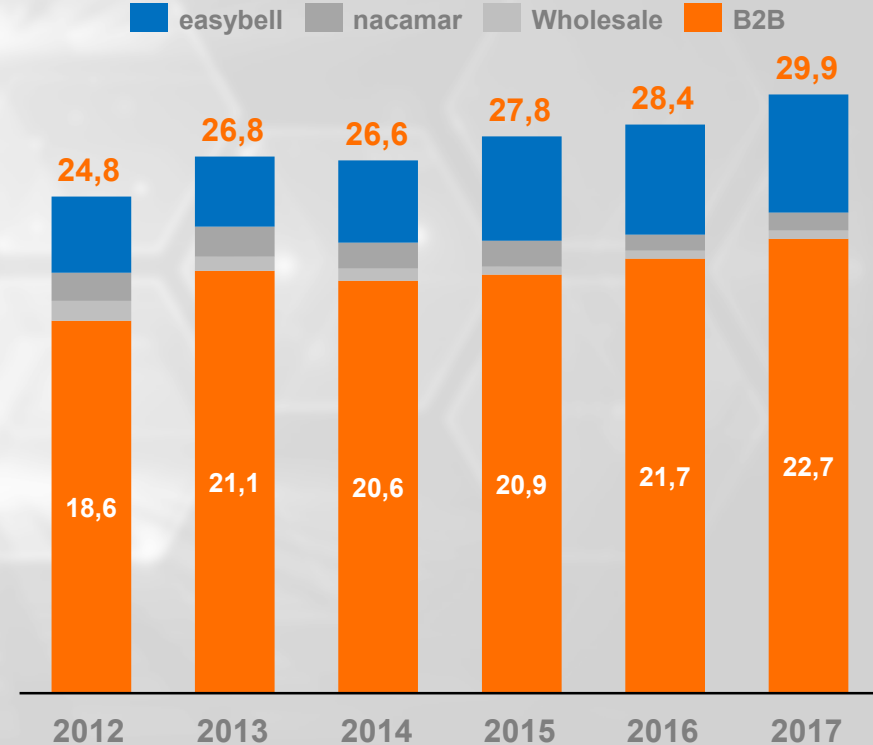
- ▶ Profitables Wachstum im B2B-Segment. Rohertragsmarge ist stabil geblieben
- ▶ In Zukunft wir die Rohertragsmarge im B2B-Segment steigen (Höhere Wertschöpfung und Margen in den Wachstumstreibern)

Investitionen zur Rohertragssteigerung

Investitionen ins B2B-Geschäft



Rohertrag



Fokus: ecotel Geschäftskunden

Details zu den Wachstumstreibern



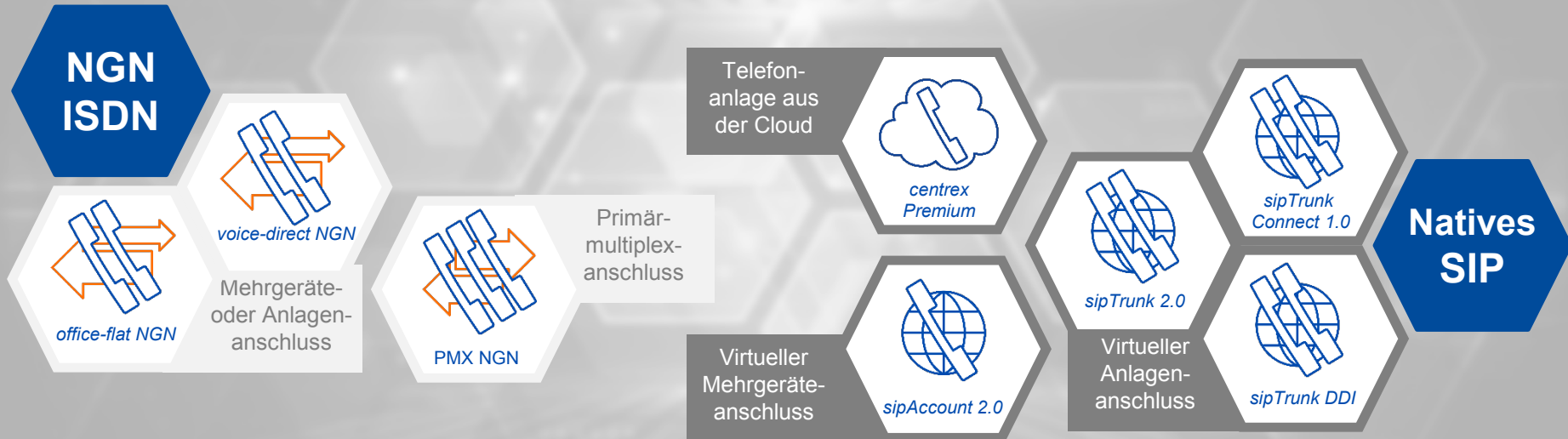
All-IP ↑

ISDN

NGN-Sprachdienste

NGN-Sprachdienste

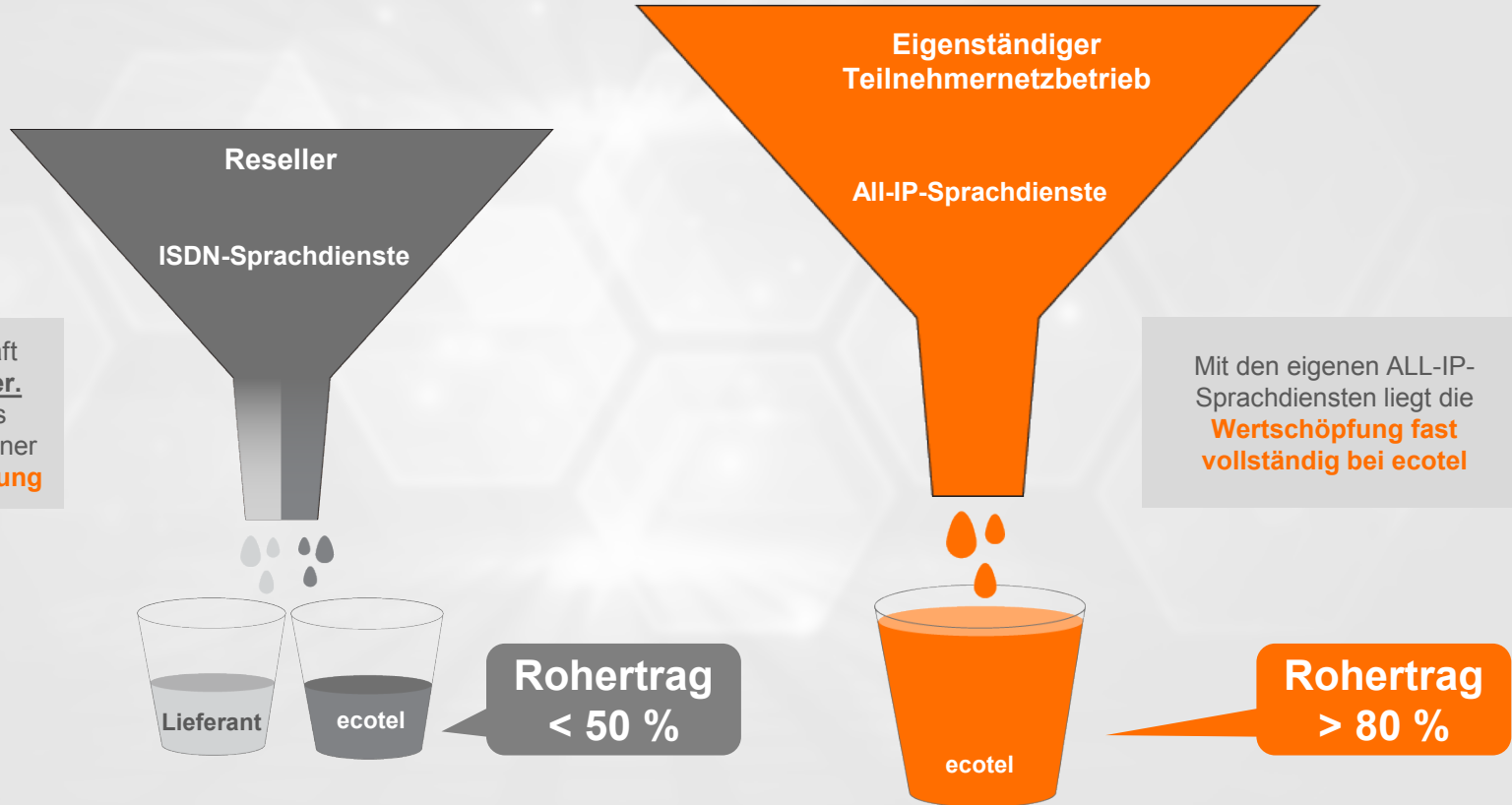
Die Produktpalette deckt alle Bedürfnisse von Geschäftskunden ab



➔ Hohe Expertise bei Sprachdiensten

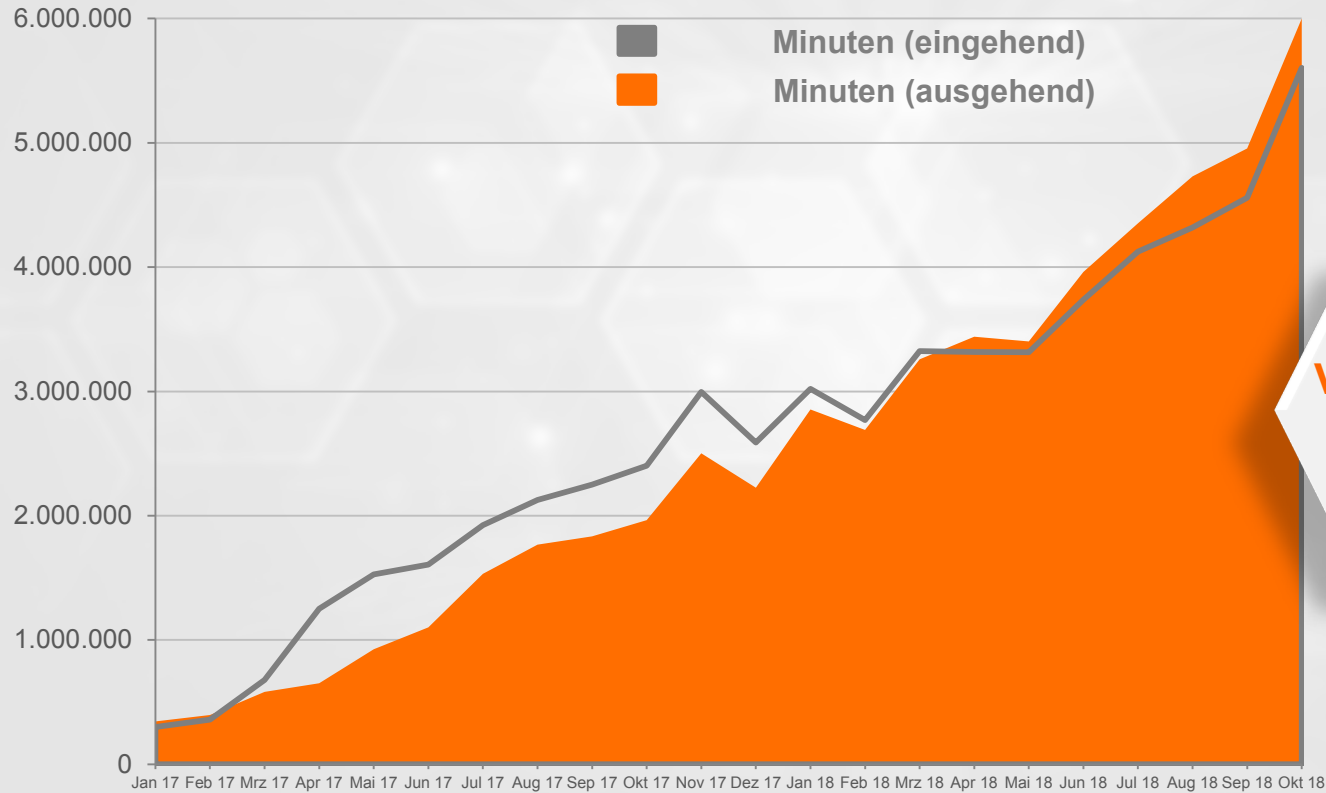
NGN-Sprachdienste

Transformation ISDN zu All-IP bringt höhere Marge



NGN-Sprachdienste

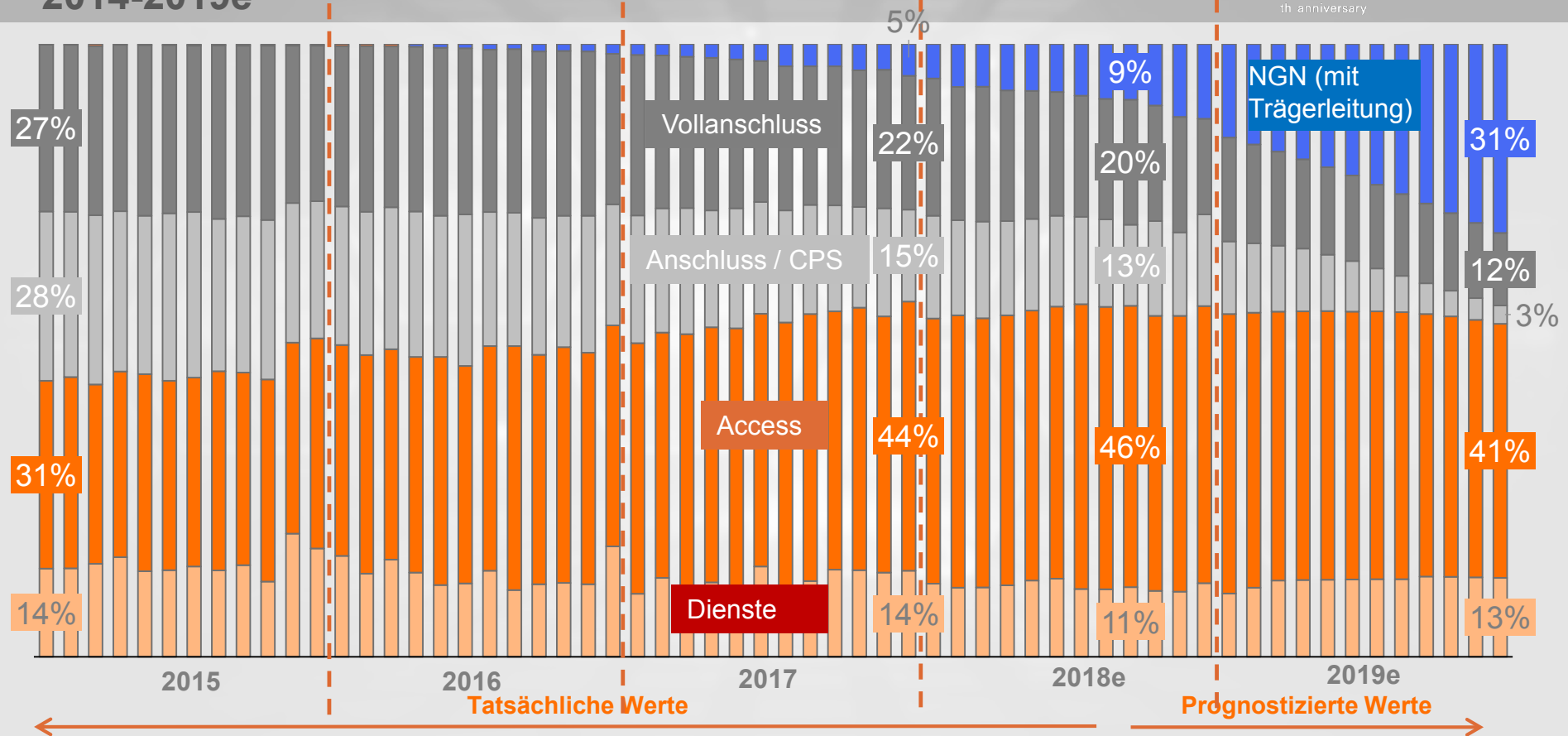
Minutenentwicklung im TNB-Betrieb

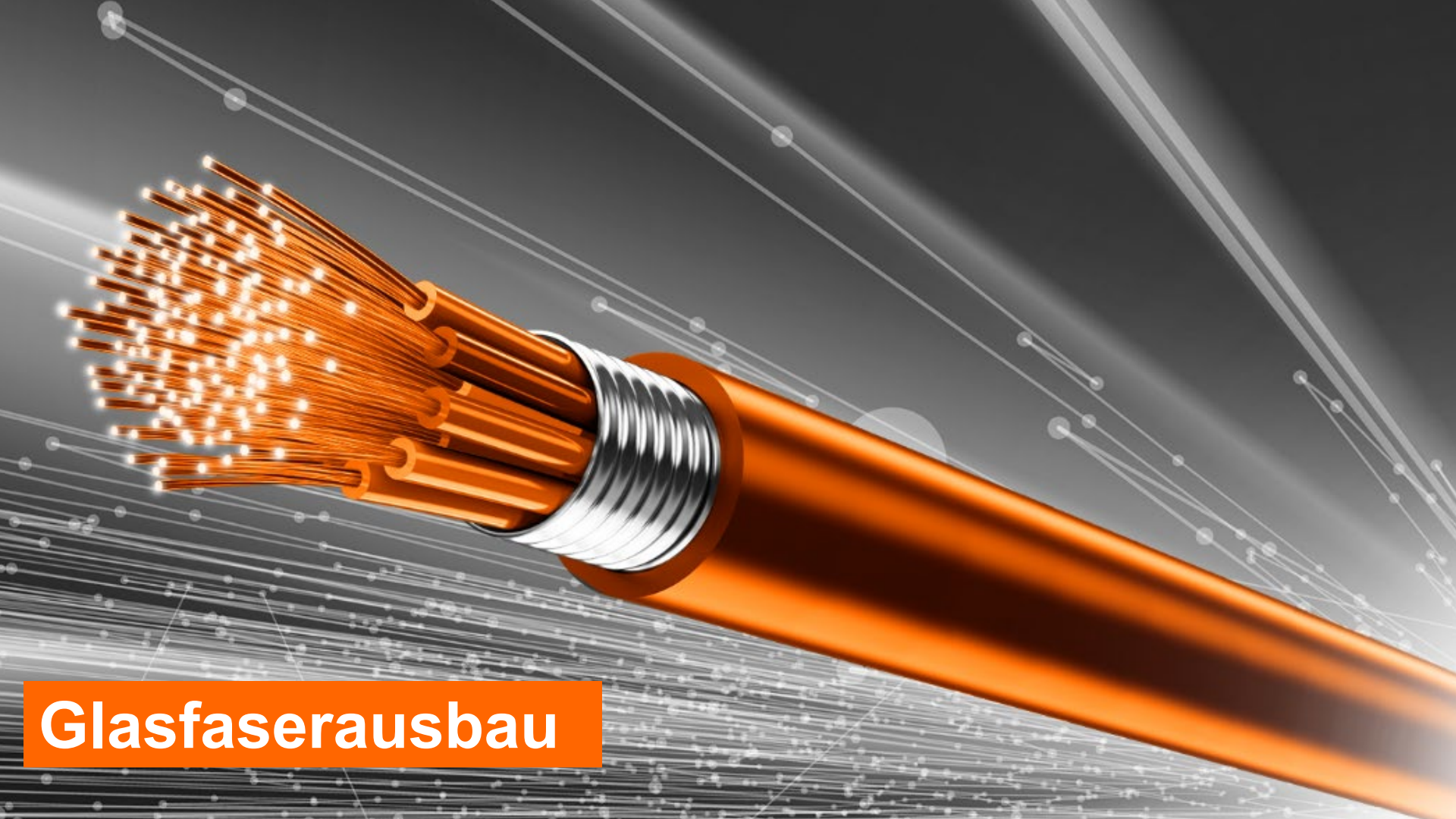


**Verdreifachung
in 12 Monaten**

Unser B2B-Umsatzmix

2014-2019e





Glasfaserausbau

Glasfaserausbau

Das Multi-Carrier-Konzept zahlt sich aus

Netzinfrastrukturanbieter

1&1 versatel

colt Deutsche Glasfaser

EWE eunetworks

HL komm TELEKOMMUNIKATIONS GMBH

m.net Mein Netz HSE

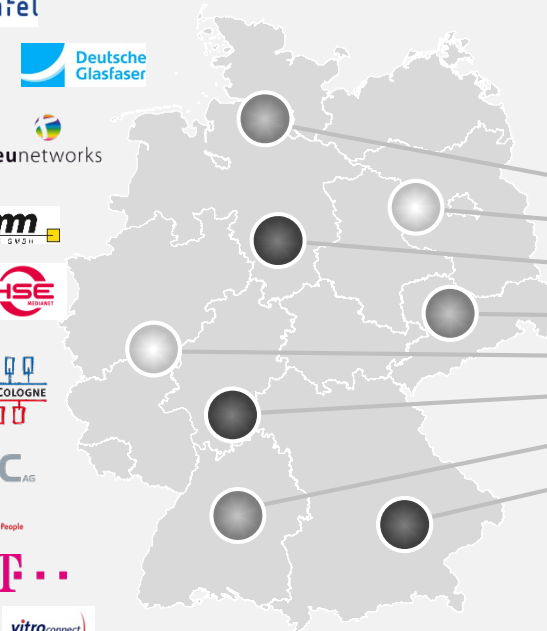
nexinto NETCOLOGNE

QSC AG

RIEDEL The Communications People

unitymedia T...

vodafone



ISP: Internet Service Provider
TNB: Teilnehmernetzbetreiber

Produkte und Dienste



Komplettpakete



VoIP



Mehrwertdienste



Internetzugang



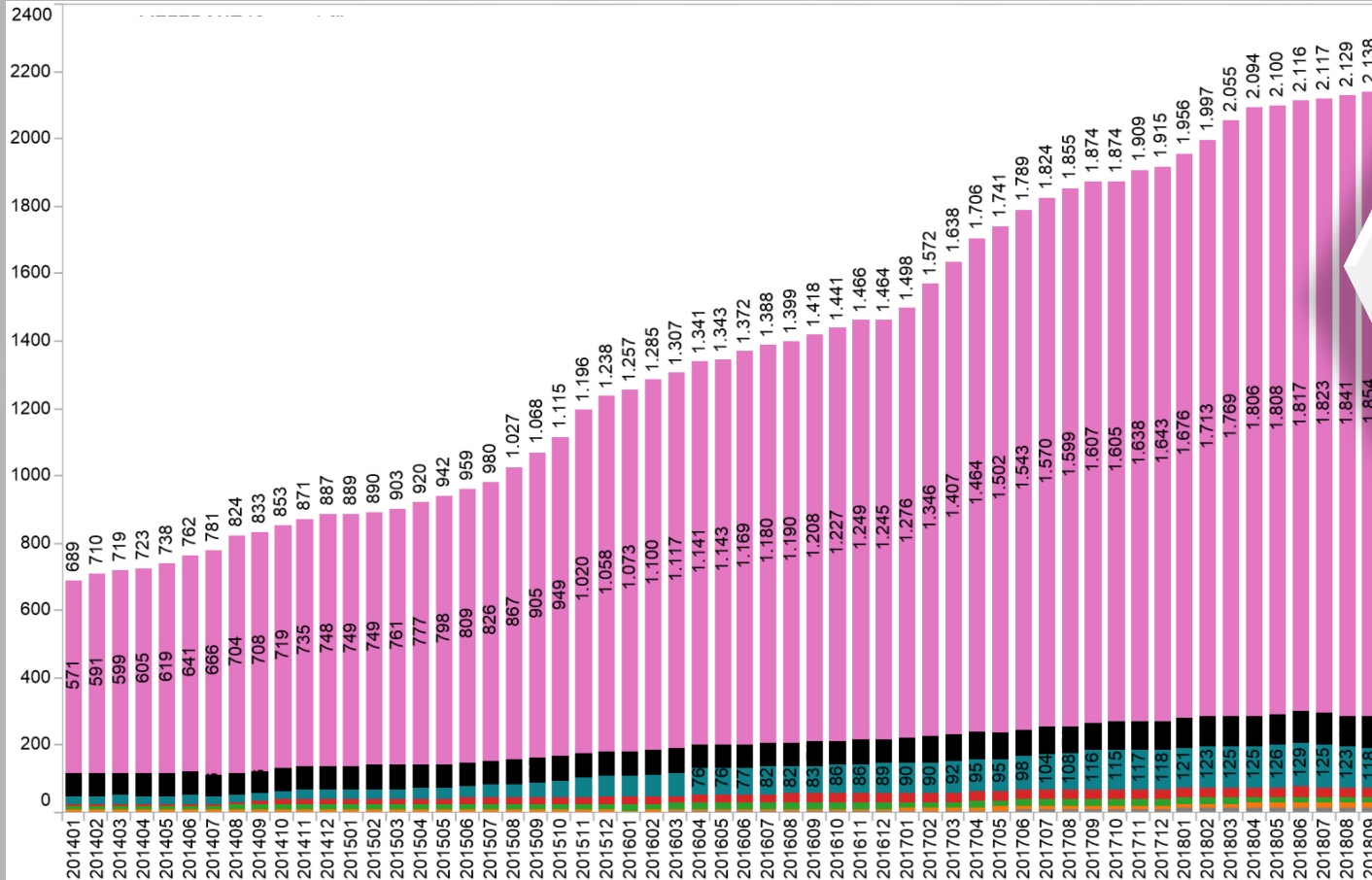
Standortvernetzung



Rechenzentrum

→ Hohe Verfügbarkeit über das Multi-Carrier-Konzept:
> 750.000 km LWL in Deutschland!

Entwicklung der ethernet-Anschlüsse



**Verdreifachung
in 4 Jahren**

Gezielte Treffervermarktungen

Beispiel Heidelberg

20th anniversary ecotel[®]
all around communication

GlasfaserPower

Mehr Speed für Ihr Business

- Gigantische Geschwindigkeiten mit bis zu 10 Gbit/s
- Garantierte symmetrische Bandbreiten
- Zum Jubiläumspreis - 100 Mbit/s ab 359,40 €/Monat*

Heidelberg

... jetzt auch an Ihrem Standort!

20th anniversary ecotel[®]
all around communication

in die Zukunft nicht ... jetzt auch an Ihrem Standort verfügbar!

und haben damit schon heute die nötige Power

die modernen Glasfaserleitungen höchste Über- für eine Vielzahl an Technologien (IP-Anschlus-

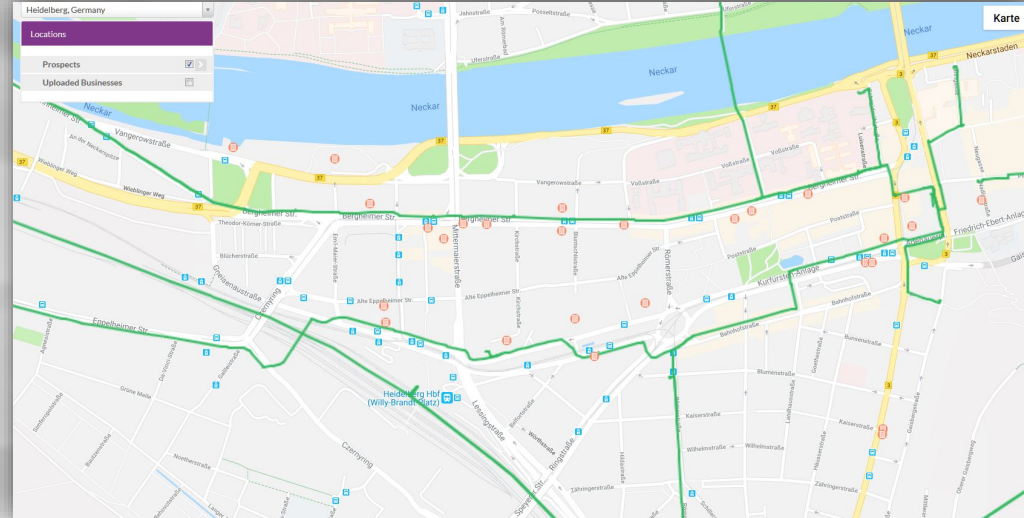
ungsstarken Glasfaser-technik steckt und melden öhlichen ecotel Spezialisten.

- Inkl. Konfiguration und Vor-Ort-Installation
- Garantierte Bandbreite keine Überbuchung
- Inkl. Monitoring durch ecotel NOC

Sprechen Sie uns an:
MPC Service GmbH
Hebelstr. 22b
69115 Heidelberg
Tel.: 06223-95504-100
E-Mail: info@mpcservice.com

AS-IP Ready
VPN Ready
ISO 27001

*Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt.



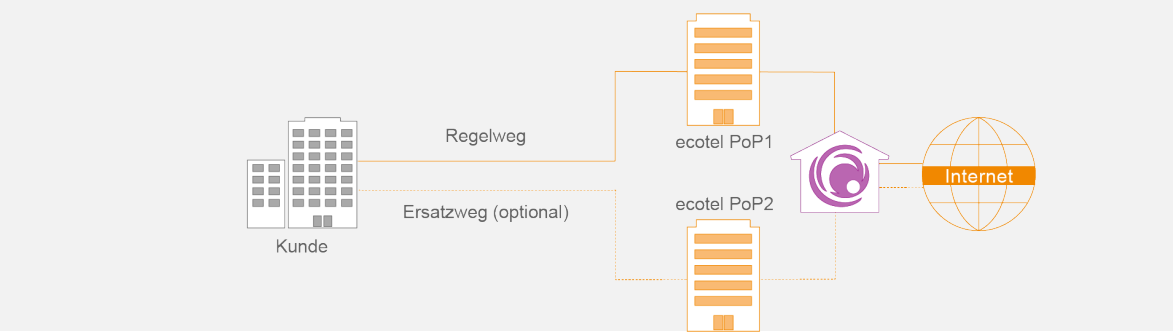
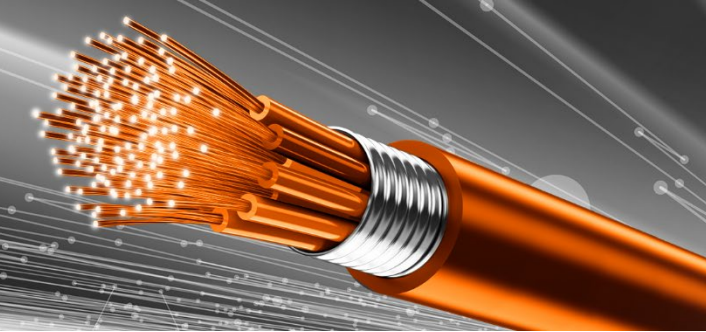
Online-Tool inkl. Netztopologie und Kundenstandorten



Projektgeschäft

Vernetzung von Unternehmensstandorten

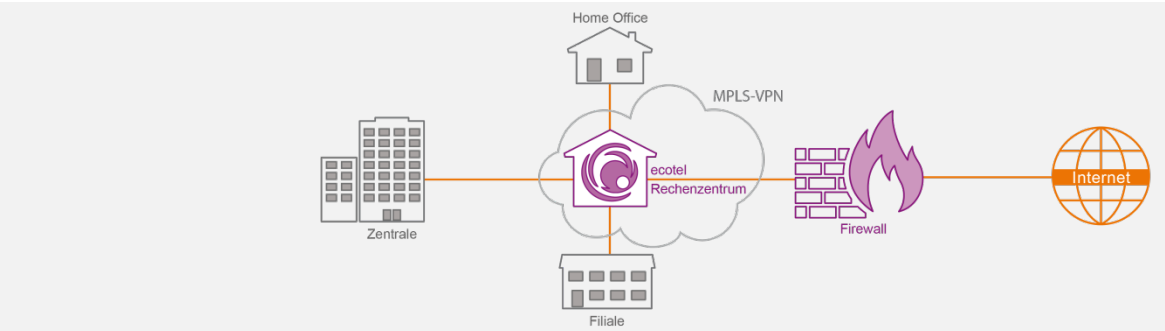
Bundesweite Verfügbarkeit



- ▶ **Skalierbare, symmetrische Bandbreiten** von 2 Mbit/s bis 10 Gbit/s
- ▶ **Garantierte** Bandbreite – keine Überbuchung
- ▶ **Hohe Service-Verfügbarkeit** von 99,0% bis zu $\geq 99,99\%$
- ▶ Professionelle Service Level mit **max. 8 Stunden** Entstörzeit
- ▶ **ecotel Full-Managed-Service**
 - ✓ Inkl. Premium IP-Router
 - ✓ Inkl. Konfiguration und Vor-Ort-Installation
 - ✓ Inkl. Monitoring durch ecotel NOC

Vernetzung von Unternehmensstandorten

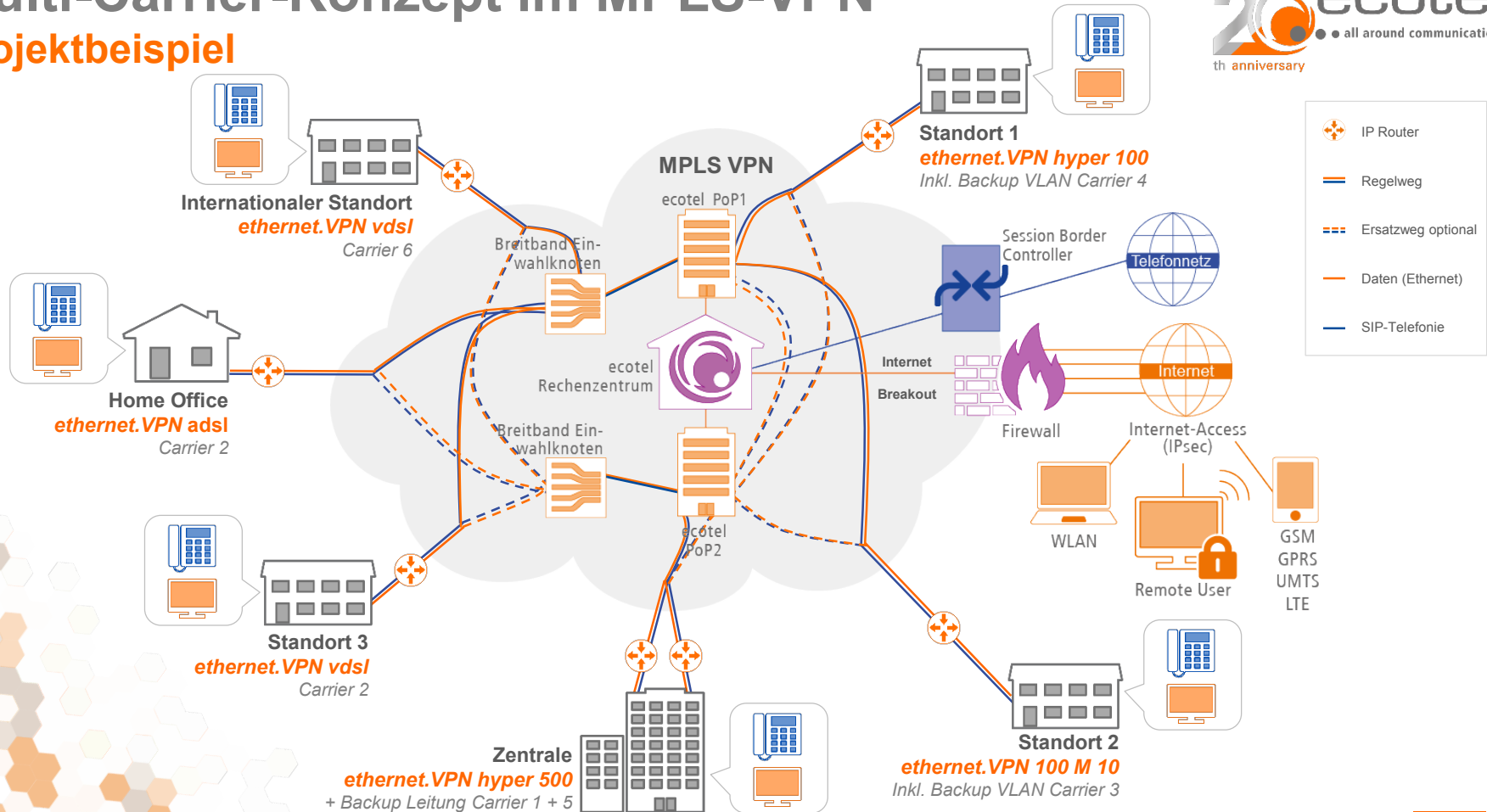
Datensicherheit »Made in Germany«



- ▶ **Optimale Sicherheit und Performance** (QoS) durch ISO27001 zertifizierte MPLS-VPN Lösung
- ▶ Hohe Betriebssicherheit inkl. Datenschutz durch Nutzung der privaten Wegeführung für »Datensicherheit Made in Germany«
- ▶ **Bundesweite Verfügbarkeit** durch Multi-Carrier-Konzept für Primär- und Backupleitung
- ▶ **Skalierbarkeit** bei steigenden Anforderungen an Bandbreite und Performance
- ▶ Modulares Produktkonzept (z.B. Erweiterung um *sipTrunk* und *pbxHosting*)

Multi-Carrier-Konzept im MPLS-VPN

Projektbeispiel



Finanzstrategie, ecotel-Aktie, Aktionärsvergütung

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 Personal-ressourcen (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 hat oberste Priorität

ecotel

- ▶ Nachhaltiges und profitables Wachstum im B2B-Bereich
- ▶ Steigerung der Rohertragsmarge im B2B-Bereich:
> 50%
- ▶ Wachstumsabhängige Investitionen in 2018/19:
Mind. **8 Mio. €**
- ▶ Liquiditätsreserve inkl. Kreditlinie:
Mind. **5 Mio. €**

Mitarbeiter / Kunden / Vertriebspartner

- ▶ Attraktive und wettbewerbsfähige Produkte
- ▶ Entwicklung moderner und zukunftsfähiger IT-Systeme
- ▶ Attraktive Vergütung für Vertriebspartner und Mitarbeiter
- ▶ Sicherstellung der Arbeitsplätze
- ▶ Nachhaltige Personalpolitik und Weiterbildungsmaßnahmen

Fremdkapitalgeber

Stabile Bilanzkennzahlen:

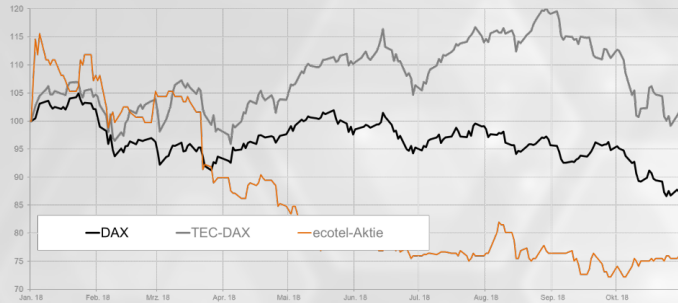
- ▶ Nettofinanzvermögen
- ▶ EBITDA / Umsatz > 5 %
- ▶ Eigenkapitalquote > 45 %
- ▶ Kapitaldienst 2018/19:
ca. **3,0 Mio. €**
(Zins & Tilgung)

Aktionäre

- ▶ Transparentes Kapitalmarkt-Reporting
- ▶ Realistische Prognosen
- ▶ Dividendenfähigkeit
- ▶ Steigerung des EBITDA *
- ▶ FCF**-Ziel ab 2019:
> 1 € / Aktie
- ▶ Dividendenpolitik 2018/2019:
Mind. 50 % vom EPS***

* Ergebnis vor planmäßigen und außerplanmäßigen Abschreibungen, Kapitalmarktbetreuungskosten und Steuern vom Einkommen und Ertrag / ** Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit vor Investitionen in Kundenequipment für künftige Großkundenprojekte / *** Entsprechende Gremienbeschlüsse vorausgesetzt

Kursentwicklung der ecotel Aktie



Die ecotel Aktie

- ▶ Aktueller Aktienkurs (30.10.2018): 8,15 EUR
- ▶ Marktsegment: Prime Standard
- ▶ Ausstehende Aktien: 3,51 Mio.
- ▶ Designated Sponsor: Lang & Schwarz Broker GmbH

Marktkapitalisierung

31.12.2016

31.12.2017

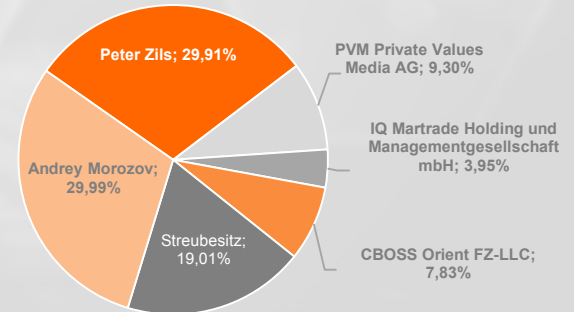
30.10.2018

28,0 Mio. EUR

37,7 Mio. EUR

28,6 Mio. EUR

Aktionärsstruktur



Aktionärsvergütung

Verlässliche und attraktive Aktionärsvergütung

Aktionärsvergütung	2012-14	für 2014	für 2015	für 2016	für 2017
Aktienrückkäufe (EUR)	1.586.646				
Bardividende (EUR)		561.600	807.300	807.300	456.300
~ Vergütung / Aktie* (EUR)	0,14	0,16	0,23	0,23	0,13

- ▶ ecotel bietet seit Jahren eine attraktive Aktionärsvergütung, die sich in den Leitplanken der nachhaltigen Finanzstrategie bewegt.
- ▶ Transparente und verlässliche Prognosen sowie Berichterstattungen geben den Aktionären jederzeit Einblicke und Einsichten in die Geschäftspolitik und den Chancen und Risiken
- ▶ Auch für die Geschäftsjahr 2018 und 2019 ist bereits kommuniziert:
 - Es werden mindestens 50% vom EPS ausgeschüttet.

Referenzkunden-Auszug

Allianz 

 YVES ROCHER

 PLAZA
HOTEL GROUP

AVNET®
Reach Further™

DGRV

ING  DiBa
Die Bank und Du

 HANSA


CURANUM

NKD

 HOCHTIEF

MHK 
GROUP

Lagardère 
SPORTS

Ritter
SPORT

ROSSMANN

Schülerhilfe!
Das Original. Seit 1974.



ecotel communication ag

Prinzenallee 11
D-40549 Düsseldorf

Tel.: +49(0)211-55 007 330
Mobil: +49(0)1577 80 10 330

mailto: holger.hommes@ecotel.de
www.ecotel.de

Holger Hommes

Chief Financial Officer
Prokurist



Ende.