

32. MKK - München

08. Dezember 2021
ecotel communication ag

Diese Präsentation und die dazu getätigten Aussagen enthalten zukunftsbezogene Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements der ecotel hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln.

Sie sind im Allgemeinen durch die Wörter »erwarten«, »davon ausgehen«, »annehmen«, »beabsichtigen«, »einschätzen«, »anstreben«, »zum Ziel setzen«, »planen«, »werden«, »erstreben«, »Ausblick« und vergleichbare Ausdrücke gekennzeichnet und beinhalten im Allgemeinen Informationen, die sich auf die Erwartungen oder Ziele für Umsatzerlöse, EBITDA, Rohertragsmarge oder auf andere Maßstäbe für die Performance beziehen.

Zukunftsbezogene Aussagen basieren auf derzeit gültigen Plänen, Einschätzungen und Erwartungen. Daher sollten Sie sie mit Vorsicht betrachten. Solche Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheitsfaktoren, von denen die meisten schwierig einzuschätzen sind und die im Allgemeinen außerhalb der Kontrolle der ecotel liegen. Weitere mögliche Faktoren, die die Kosten- und Erlösentwicklung wesentlich beeinträchtigen können, sind Veränderungen der Zinssätze, regulatorische Vorgaben und aufsichtsrechtliche Entwicklungen. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten, oder sollten sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, so können die tatsächlichen Ergebnisse der ecotel wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. ecotel kann keine Garantie dafür geben, dass die Erwartungen oder Ziele erreicht werden, und lehnt – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – jede Verantwortung für eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen durch Berücksichtigung neuer Informationen oder zukünftiger Ereignisse oder anderer Dinge ab.

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

01 **ecotel kompakt &
historische Kennzahlen**

02 **»Die neue ecotel« &
B2B-Wachstumschancen**

03 **Financials & Aktie**



ecotel kompakt

Facts

-  **23** Jahre
-  **297** Mitarbeiter
-  **>50.000** Kunden

Zahlen

-  **98,3 Mio. €** Umsatz 2020
-  **>350.000** Sprachkanäle
-  **>50.000** Datenleitungen

Segmente

- 1** ecotel Geschäftskunden
- 2** ecotel Wholesale
- 3** easybell
- 4** nacamar

Tochtergesellschaften & Beteiligungen

-  **100%** nacamar
-  **51%** easybell
-  **33%** mvneco managed services

USPs

-  Das ecotel Multi-Carrier-Konzept
-  Das ecotel Qualitäts-Versprechen
-  Das ecotel Service-Versprechen

Produktwelten

-  NGN Sprachdienste
-  Glasfaser & Internet
-  Centrex & UCC
-  SD-WAN, SDN & IP-VPN
-  Rechenzentrum
-  Security-Dienste

Vertriebspartner

-  **>300** Partner
#fairpartnership
-  **>100** Verbundgruppen

Auszeichnungen

-  IT-BESTENLISTE BEST OF 2021
-  Certified ISO 27001

Segmente und Marken

ecotel Gruppe

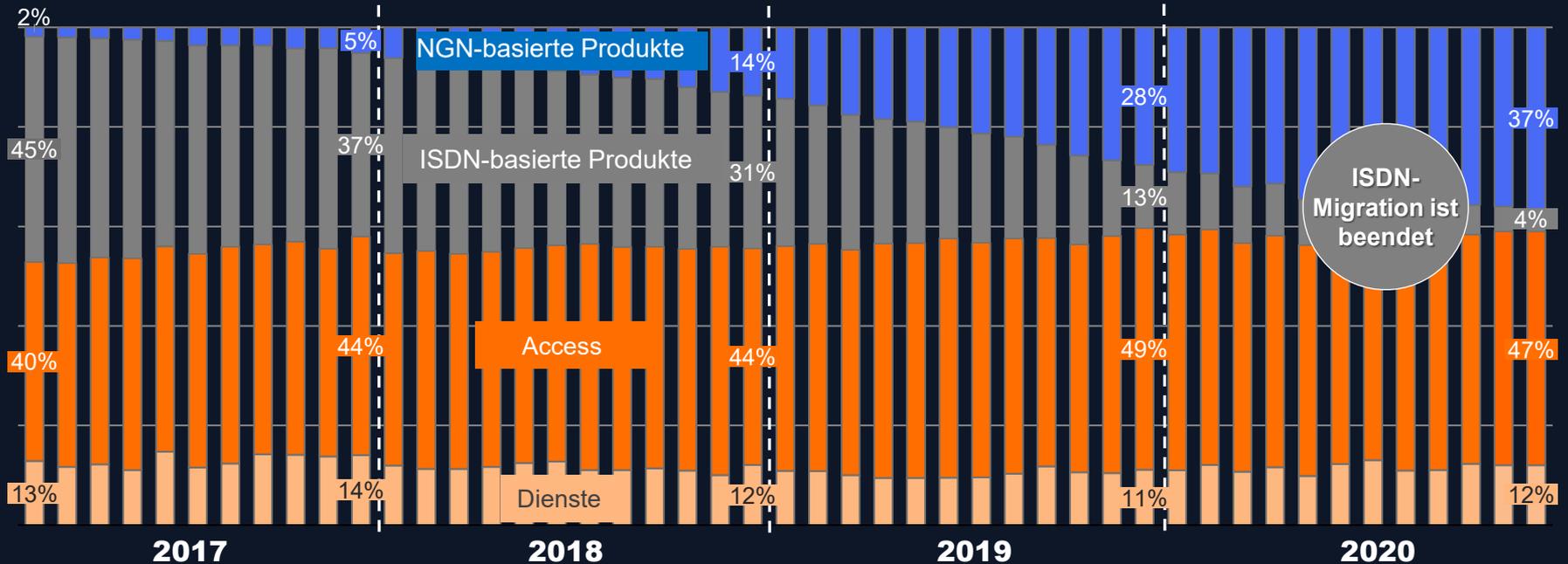
Segmente	ecotel Geschäftskunden	ecotel Wholesale	easybell	nacamar
Marken				
Anteil am Segment	100%	100%	51%	100%
Umsatz * in Mio. EUR	46,3	28,2	21,5	2,3
Rohertrag in Mio. EUR	24,2	0,8	11,2	1,5
Anteil am Rohertrag in %	64 %	2 %	30 %	4 %

* Basis: 2020

Transformation des B2B Geschäfts

ISDN-Migration und Transformation wurde beendet

Transformation des Geschäfts im B2B-Segment der Jahre 2017 - 2020



ecotel Konzern: Kennzahlen 2015-2020

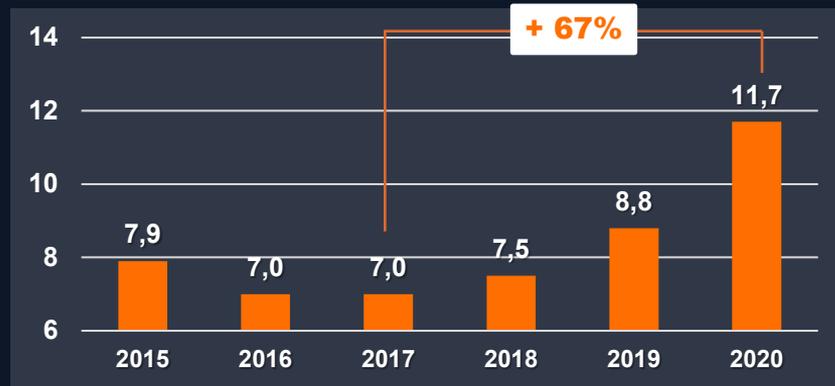
Umsatz in Mio. EUR



Rohertrag in Mio. EUR



EBITDA in Mio. EUR

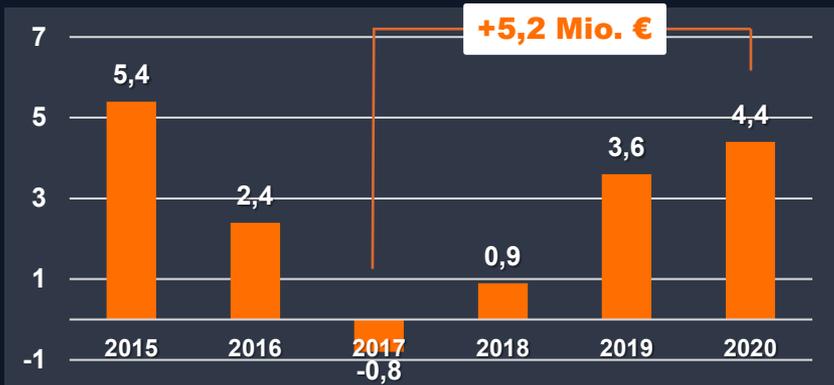


Konzernergebnis in Mio. EUR

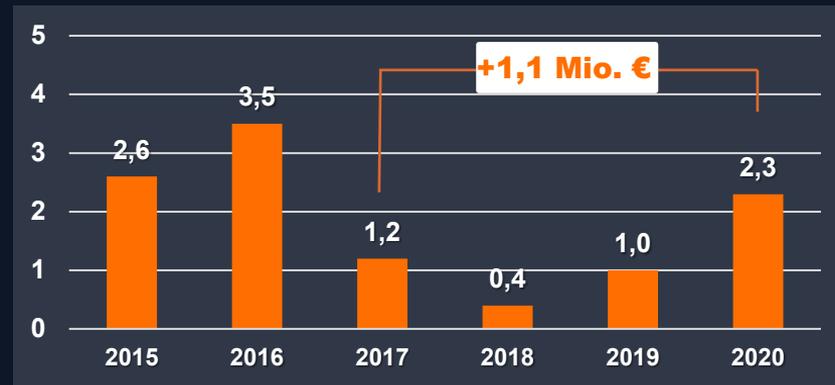


ecotel Konzern: Kennzahlen 2015-2020

Free Cashflow in Mio. EUR



Nettofinanzvermögen in Mio. EUR



Bilanzsumme in Mio. EUR



Eigenkapitalquote in %



ecotel Konzern: Wesentliche KPIs

Sprachkanäle B2B Segment in tausend Stk.



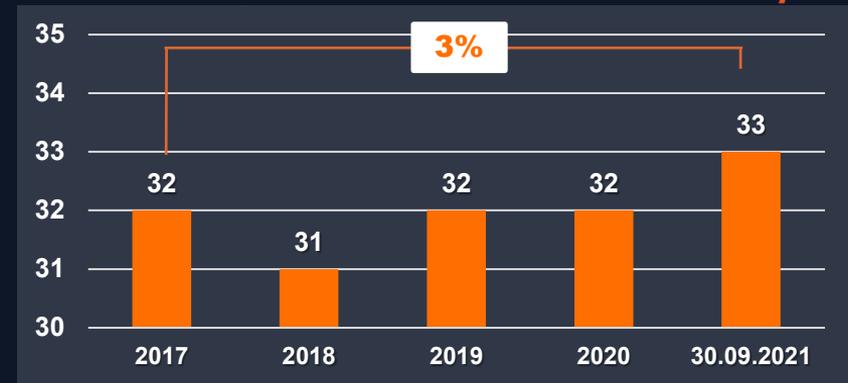
Datenleitungen B2B Segment in tausend Stk.



Sprachkanäle easybell in tausend Stk.



Anschlüsse easybell in tausend Stk.



Vision

Wir werden der
führende **Qualitätsanbieter**
im Bereich Telekommunikation
für **Geschäftskunden** in Deutschland!

» Die neue ecotel «

»Die neue ecotel«

Frische Kundenbasis

Non-Standard-Produkte
(»Manufaktur«)

Neue Wachstumschancen

Neue Glasfaser Infrastruktur

Collaboration-Tools

Security-Services

Standard-Produkte

Neues Business Support System
Automatisierung bei Standard-Produkten

Neu-Ausrichtung Sales

Office-Working

Innovative Cloud-Dienste

Engage Digital:
Digitaler Kundenservice

Forward-Strategie



ecotel B2B



Multi-Carrier-Konzept

>1. Mio km
Glasfaser-Footprint
&
1.570 Richtfunk-
Standorte



Skalierbare Produkt-Bundles

SIP Trunk
Centrex
VDSL 250



Projektlösungen

Standort-
vernetzung
(MPLS-VPN &
SD-WAN)



Cloud- Services

cloud.phone

SIP-Trunk für
MS Teams

RingCentral
cloud.ucc



Multi-Channel- Sales

360°
Sales



OMNI-Channel CRM

Customer Journey
»Made in Germany«



> 300 ecotel Vertriebspartner & 100 Verbundgruppen



> 300 motivierte ecotel Mitarbeiter



Schlankere digitale Prozesse zur Effizienzsteigerung



Vom Mittelstand zum Mittelstand

- ✓ Das ecotel Qualitätsversprechen
Wir bringen Sie sicher ans Netz, bis alles zur Zufriedenheit funktioniert.
- ✓ Das ecotel Serviceversprechen
Wir leben Service. 24 Stunden am Tag. 365 Tage im Jahr.
- ✓ Inklusive Servicemanager als persönlicher Ansprechpartner im Betrieb.

Microsoft Teams Integration (optional)

- ✓ Onboarding-Package (100% Integration)
- ✓ Consulting, Schulung
- ✓ Teams-Lizenzen
- ✓ Klassische Anwender-Tipps
- ✓ Online Support

powered by ecotel

Zukunftssichere IP-Telefonie Lösungen

- ✓ SIP Trunk & Cloud PBX-Lösungen
- ✓ Priorisierung des Sprachverkehrs (Quality of Service/CoS)
- ✓ Integration der externen Telefonie in Microsoft Teams

Bestandsanalyse

- ✓ Wie viele **Standorte** haben Sie?
- ✓ Wie viele **Mitarbeiter** haben Sie?
- ✓ Wie viele **Arbeitsplätze** haben Sie?
- ✓ Was für eine **Datenleitung** wird aktuell genutzt?
- ✓ Welche **Telefonie-Lösung** ist aktuell vorhanden?
- ✓ Welches **Webkonferenz-Tool** ist im Einsatz bzw. geplant?



Innovative & maßgeschneiderte Lösung zur Vernetzung Ihrer Standorte

- ✓ Verschiedenste VPN-Lösungen bzw. Technologien (MPLS, SD-WAN / IP-sec)
- ✓ Private Wegeführung zum Rechenzentrum inkl. zentralem Internet-Breakout
- ✓ ISO 27001 zertifiziert (Rechenzentrum und VPN)
- ✓ Flexible und skalierbare Lösungen nach Ihren Anforderungen
- ✓ Deutlich verbesserte Latenzzeiten zur Steigerung der Qualität
- ✓ Multi-Cloud Connect Integration über Rechenzentrum (MS Azure/Office 365)
- ✓ Unterschiedliche Backup-Varianten

Internetanbindung

- ✓ Höchste Glasfaserverfügbarkeit in Deutschland – Footprint > 900.000 km
- ✓ Bündelung der Verfügbarkeiten von 27 Carriern (u. a. Telekom und Vodafone)
- ✓ Richtfunk
- ✓ VDSL / LTE

Sicherheit

- ✓ Zentral gemanagte Firewall zu den dezentralen Standorten
- ✓ Verschlüsselung des Sprachdienstes (SIP-TLS/SRTP)
- ✓ Schutz vor DDOS Attacken

Home Office

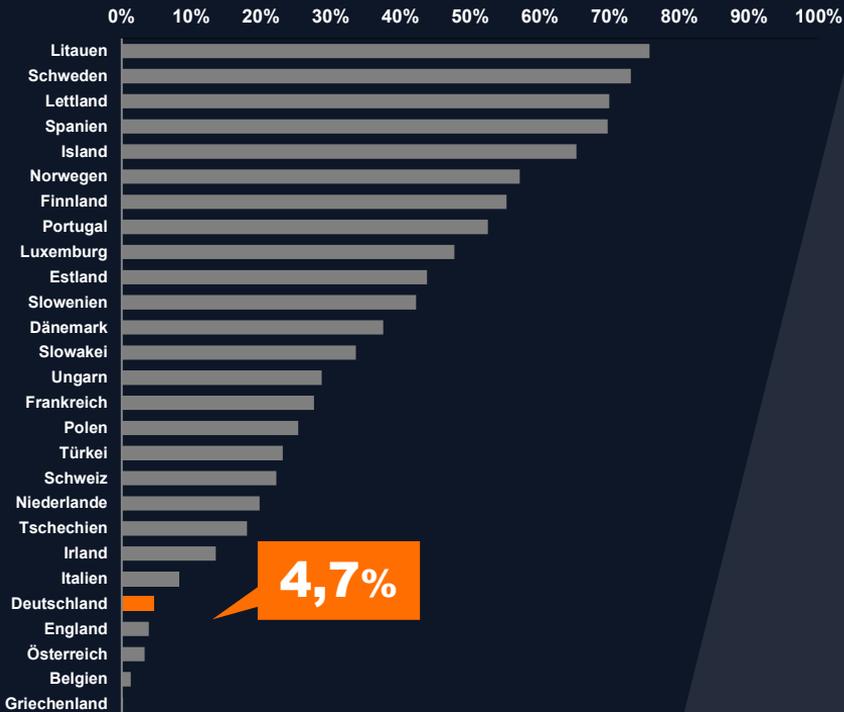
- ✓ Private Wegeführung zum VPN des Unternehmens
- ✓ Mobiles Arbeiten
- ✓ Backup-Lösungen zur Steigerung der Verfügbarkeit bis zu 99%
- ✓ VDSL / LTE

B2B-Wachstumschancen

Glasfaserausbau kommt langsam voran

Potenzial: ecotel Gigabit-Leitungen

Glasfaserausbau in Europa



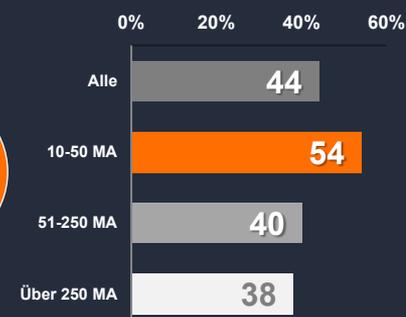
Quelle Statista 2021

Warum nutzen Sie noch keinen Glasfaseranschluss?

Frage in einer Studie an SME-Kunden von Deloitte

Keine Verfügbarkeit

Zu teuer

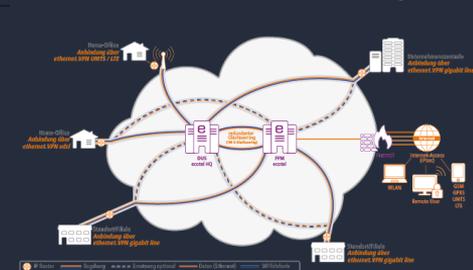


Quelle: Deloitte B2B-Telko-Expertenbarometer 2019

Multi-Carrier-Konzept

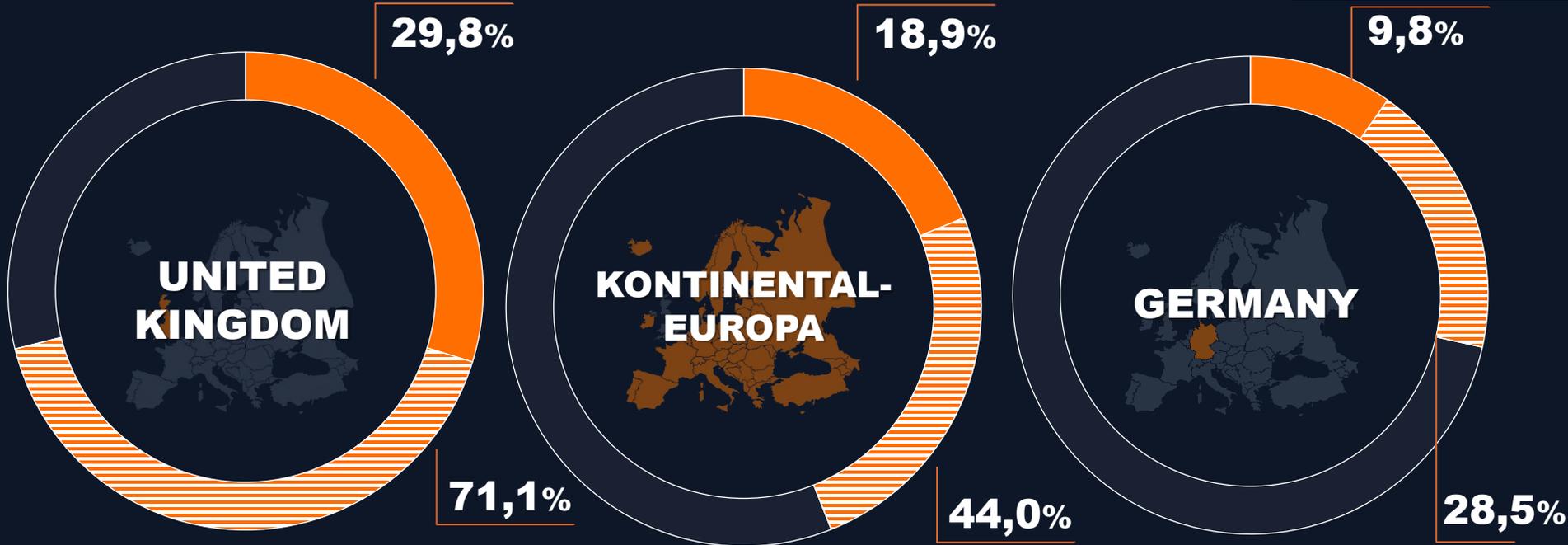


SD-WAN-Technologie



Cloud-Telefonie ersetzt klassische TK-Anlagen

Neue Chance: ecotel cloud.phone



Quelle MZA: "The Global Telecommunications Market 2020"

Marktanteil Webkonferenz-Tools

Potenzial: ecotel SIP-Trunk für MS Teams



Meist genutzte Tools
für Web-Konferenzen

53%

Skype for Business/
MS Teams

15%

Cisco Webex

13%

Zoom

5%

GoToMeeting

2%

Slack Video

85%

Marktanteil von
Microsoft Office
in Deutschland

- ▶ Google Docs 9%
- ▶ Libre Office 2%
- ▶ Apple iWork 2%
- ▶ Andere 2%

Tägliche aktive Nutzer von Microsoft Teams (weltweit)

145 Mio.



20 Mio.

November 2019

Mai 2021



Standard-Produkte

(automatisierte Realisierung)



Non-Standard-Produkte

(»Manufaktur«)

Express-Bereitstellung: SIP- & Cloud-Produkte

In den neuen automatisierten Systemen (nBSS)



ecotel B2B



Rekordzeit:

7:30

Minuten



Inkl. Self-Service



**TK-
Anlage**



**Desktop
Telefonie**



**Mobile
Telefonie**



Audio



**Internet-
Fax**



& RingCentral

Inkl. Self-Service



**TK-
Anlage**



**Desktop
Telefonie**



**Mobile
Telefonie**



Audio



Video



Chat



**Internet-
Fax**



APP



API



& Microsoft Teams

Inkl. Self-Service



**TK-
Anlage**



**Desktop
Telefonie**



**Mobile
Telefonie**



Audio



Video



Chat



APP



API

Georedundante ecotel Sprachplattform (TNB-Betrieb)

Überzeugende Argumente

Für Geschäftskunden

EINFACH



- ✓ Telefonie & Cloud-Telefonanlage **aus einer Hand** optional mit xDSL-Datenleitung inkl. QoS
- ✓ **Einrichtung im Handumdrehen** – selbst bei umfangreichen Funktionen
- ✓ **Keine** Service- & **Wartungsverträge**

FLEXIBEL

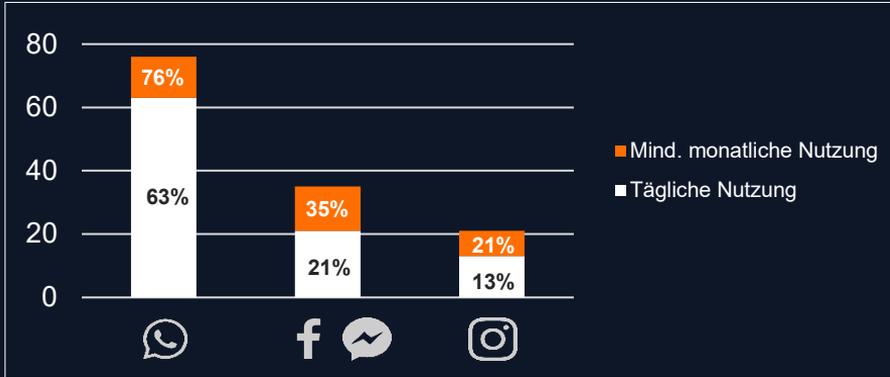


- ✓ Beliebige viele **Standorte einbinden**
- ✓ Anzahl Sprachkanäle, Teilnehmer (Seats) & Zusatzoptionen **jederzeit selbst bestimmen**
- ✓ **Anpassungen** & Nachbuchungen **jederzeit** über das ecotel Kunden-Portal möglich

DIREKT



- ✓ **Selbst-Administration** der Cloud-Telefonanlage über das ecotel Selfcare-Portal
- ✓ Freischaltung der Telefonanlage in nur **wenigen Minuten**
- ✓ Änderungen - dank 24/7 Self-Service - **in Echtzeit**



Unternehmen, die Engage Digital nutzen

+18%

Produktivität

32%

Kürzere Antwortzeit

92%

Erstkontakt-Resolution

Kanäle sind kein Problem mehr

Eine einzige Plattform für alle digitalen Interaktionen



Per Telefon und E-Mail erreichbar zu sein, ist nicht genug

Der digitale Wandel hat unsere Interaktion mit den Kunden verändert



Financials & Aktie

ecotel Konzern 9M 2021

Kennzahlen (Mio. EUR)	9M 2019	9M 2020	9M 2021
Umsatzerlöse	61,8	69,2	65,9
ecotel Geschäftskunden	35,2	34,5	36,0
ecotel Wholesale	11,5	17,3	9,5
easybell	13,7	15,7	18,5
nacamar	1,4	1,6	1,8
Rohertrag	24,7	27,2	33,2
ecotel Geschäftskunden	17,5	17,7	20,7
ecotel Wholesale	0,3	0,5	0,6
easybell	6,1	8,0	10,7
nacamar	0,8	1,1	1,2
EBITDA	6,6	7,9	12,8
Konzernüberschuss	-0,1	0,2	3,2
Ergebnis je Aktie (in EUR)	-0,04	0,06	0,91
Free Cashflow	1,9	2,7	7,7
Nettofinanzvermögen	-0,3	1,5	7,0
Eigenkapitalquote in %	41,2	41,9	46,7

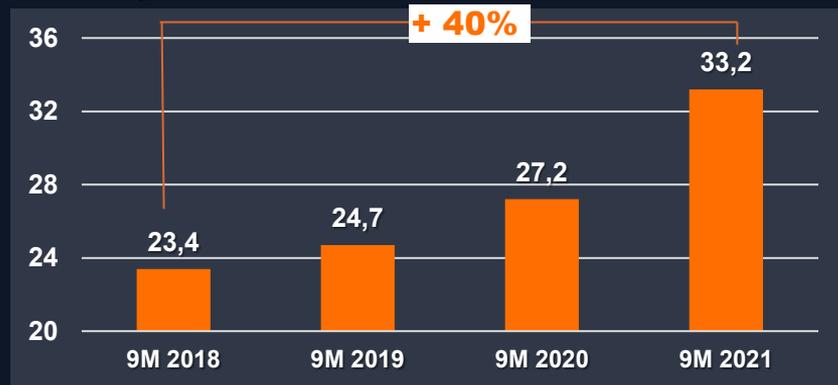
ecotel Konzern 9M 2021

Profitables Wachstum setzt sich nachhaltig fort

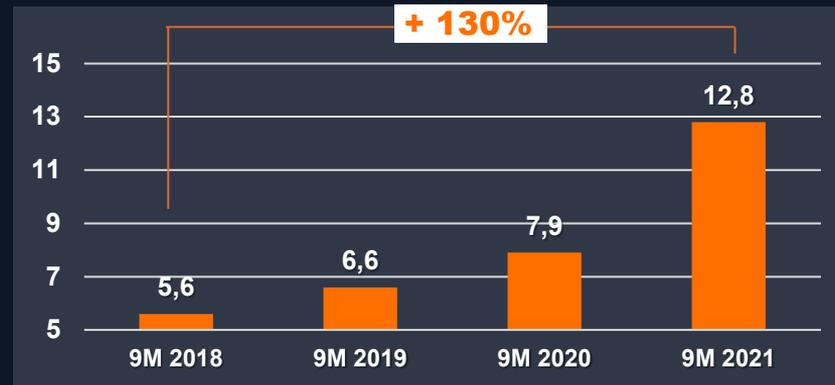


ecotel Gruppe

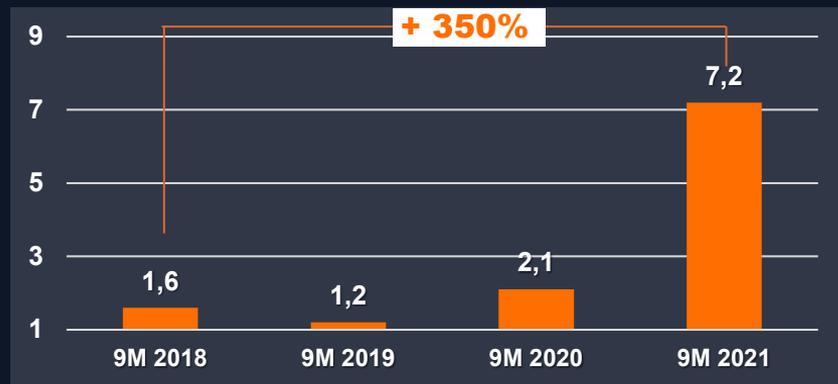
Rohertrag in Mio. EUR



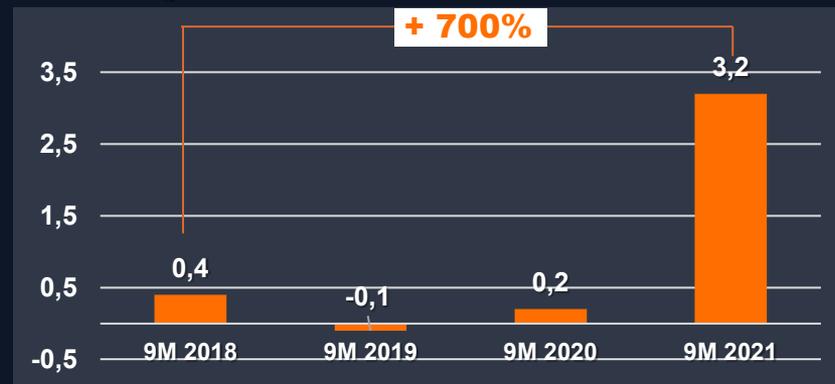
EBITDA in Mio. EUR



EBIT in Mio. EUR



Konzernergebnis in Mio. EUR



Kennzahlenreihe (Quartalscheiben)

Profitables Wachstum setzt sich nachhaltig fort

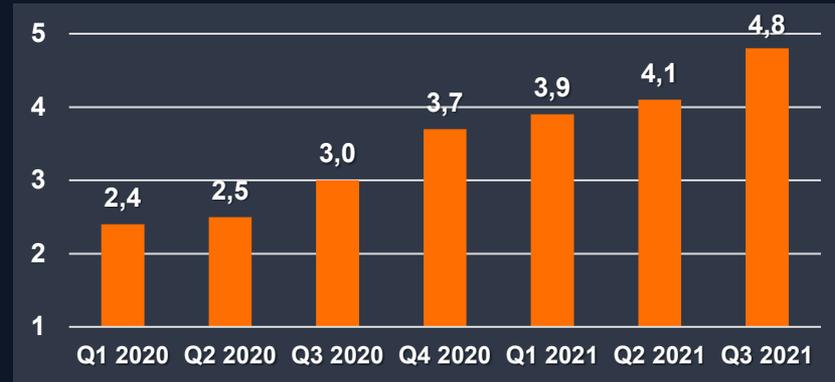


ecotel Gruppe

Rohrertrag in Mio. EUR



EBITDA in Mio. EUR



EBIT in Mio. EUR



Konzernergebnis in Mio. EUR



Kennzahlenreihe (Quartalscheiben)

Profitables Wachstum setzt sich nachhaltig fort



ecotel Gruppe

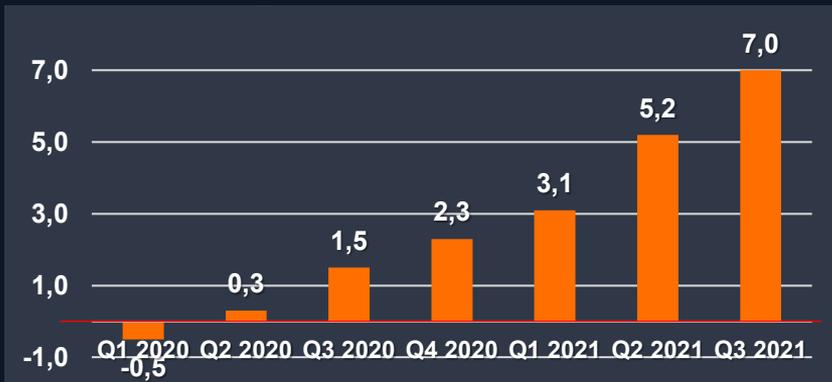
Free Cashflow in Mio. EUR



Tilgung Darlehen in Mio. EUR



Nettofinanzvermögen in Mio. EUR



Darlehen in Mio. EUR



Kennzahlenreihe (wesentliche Segmente)

Profitables Wachstum setzt sich nachhaltig fort

Umsatz ecotel Geschäftskunden in Mio. EUR



EBITDA ecotel Geschäftskunden in Mio. EUR



Umsatz easybell in Mio. EUR



EBITDA easybell in Mio. EUR



Kennzahlen (Mio. EUR)	2020	2021*
Umsatzerlöse Konzern	98,3	
ecotel Geschäftskunden	46,3	47 bis 50
easybell	21,5	24 bis 26
nacamar	2,3	2 bis 2,5
Rohertragsmarge in % ecotel Geschäftskunden	52,3	Leichte Steigerung
EBITDA Konzern	11,7	17,5 bis 18,5
ecotel Geschäftskunden	4,8	7,5 bis 8,5
easybell	5,9	7,5 bis 8,5
nacamar	0,6	~ 1,0

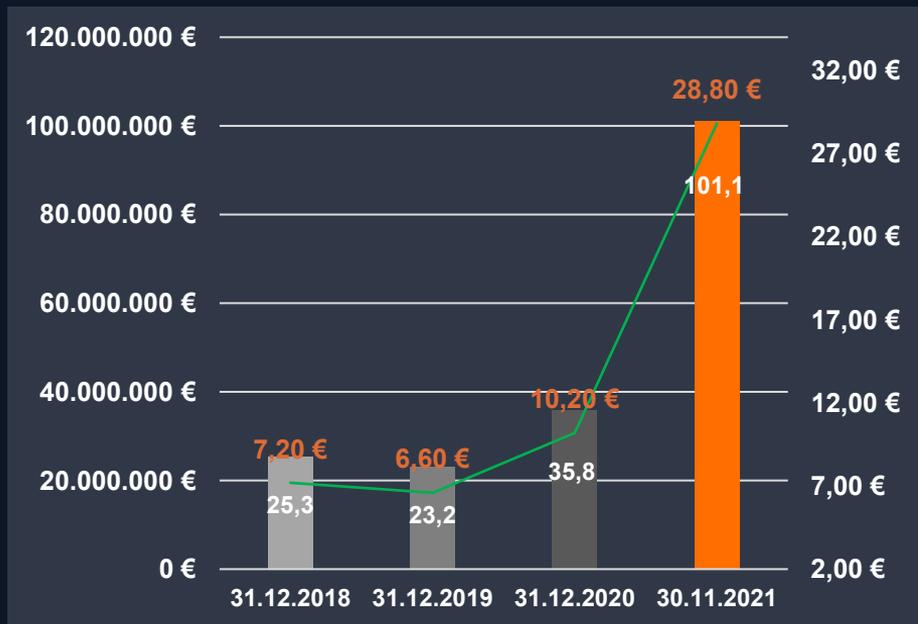
* Wesentliche Treiber in 2021:

- ▶ Weiteres **Wachstum** bei **NGN-Produkten** durch Vermarktung von Sprachkanälen
- ▶ Weiteres **Wachstum** im **Access-Bereich** (z.B. Gigabit Vermarktung, Wholesale-Vermarktung)
- ▶ Weiterhin erfolgreiche **Umstellung der Ethernet-Breitbandverbindungen** auf die neue technische Plattform der Deutschen Telekom oder zu alternativen Anbietern
- ▶ **Zugang** zu wettbewerbsfähigen **Vorleistungen**
- ▶ **Keine** wesentlichen **negativen Covid-19 Auswirkungen**
- ▶ **Erfolgreiche Vermarktung** der neuen Produkte: SD-WAN, DDoS, Collaboration (z.B. MS-Teams)

Die ecotel Aktie

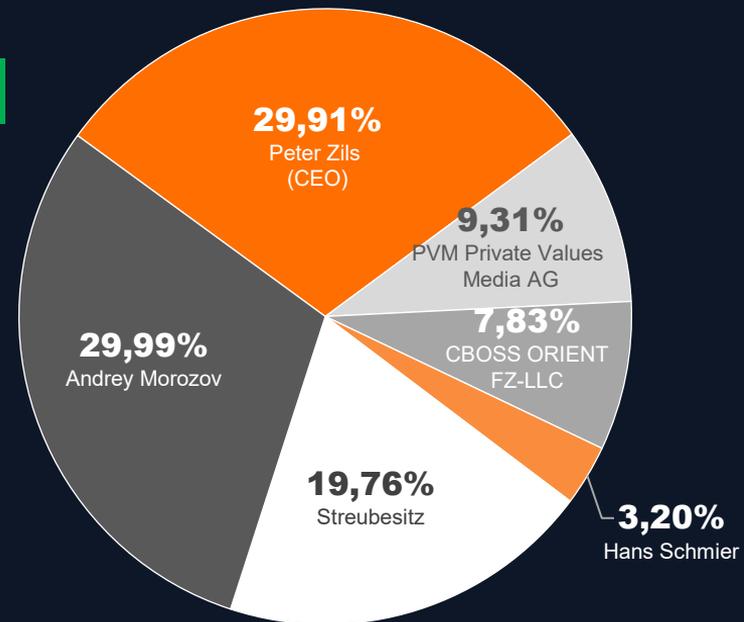
Marktkapitalisierung in Mio. EUR

Aktienkurs in EUR



>330%

Aktionärsstruktur



WKN	585434
ISIN	DE0005854343
Symbol	E4C
Marktsegment	Prime Standard
Designated Sponsor	ICF BANK AG



Holger Hommes

Chief Financial Officer / Prokurist

Tel.: 0211-55 007-0

E-Mail: investorrelations@ecotel.de

Vielen Dank.

www.ecotel.de | info@ecotel.de

ecotel communication ag | Prinzenallee 11 | 40549 Düsseldorf