



Herzlich willkommen zur Hauptversammlung 2018

Düsseldorf, 20. Juli 2018
ecotel communication ag



more profit - more fun

Peter Zils

Vorstandsvorsitzender

Segmente und Marken

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



nacamar 

- ▶ **10 Mitarbeiter** in Darmstadt
- ▶ Konzentration auf Entwicklung und Kunden
- ▶ 100%ige Tochter der ecotel communication ag
- ▶ Infrastruktur im ecotel-RZ in Frankfurt & Düsseldorf
- ▶ Netzkopplungen und Betrieb durch ecotel
- ▶ Produktschwerpunkte:
 - Marktführendes **Radio-CDN** in Deutschland
 - Komponenten für **IP-Audio Anwendungen**
 - **Video-** und **Connected-TV-Komponenten**

Add+Radio

Content Delivery Network und
Spezial-Komponenten für die
Digitalisierung des Radiomarktes

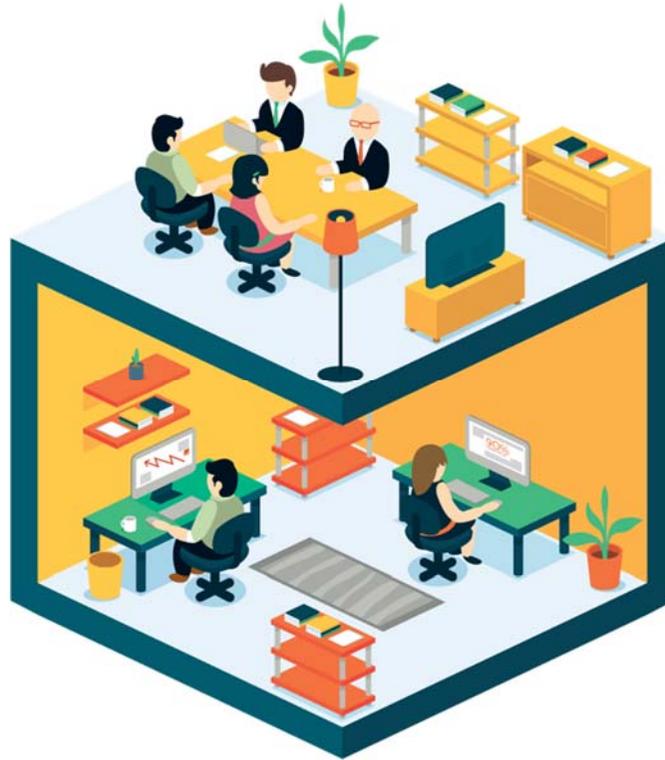
Add+Video

Der gesamte Video-
Workflow in nur einer
Schnittstelle

easybell

**Einfach bessere Angebote
für Privatkunden und SME**

Hochwertige Telekommunikationslösungen für kleinere und mittlere Unternehmen



easybell



Telefonie Produkte Geschäftskunden



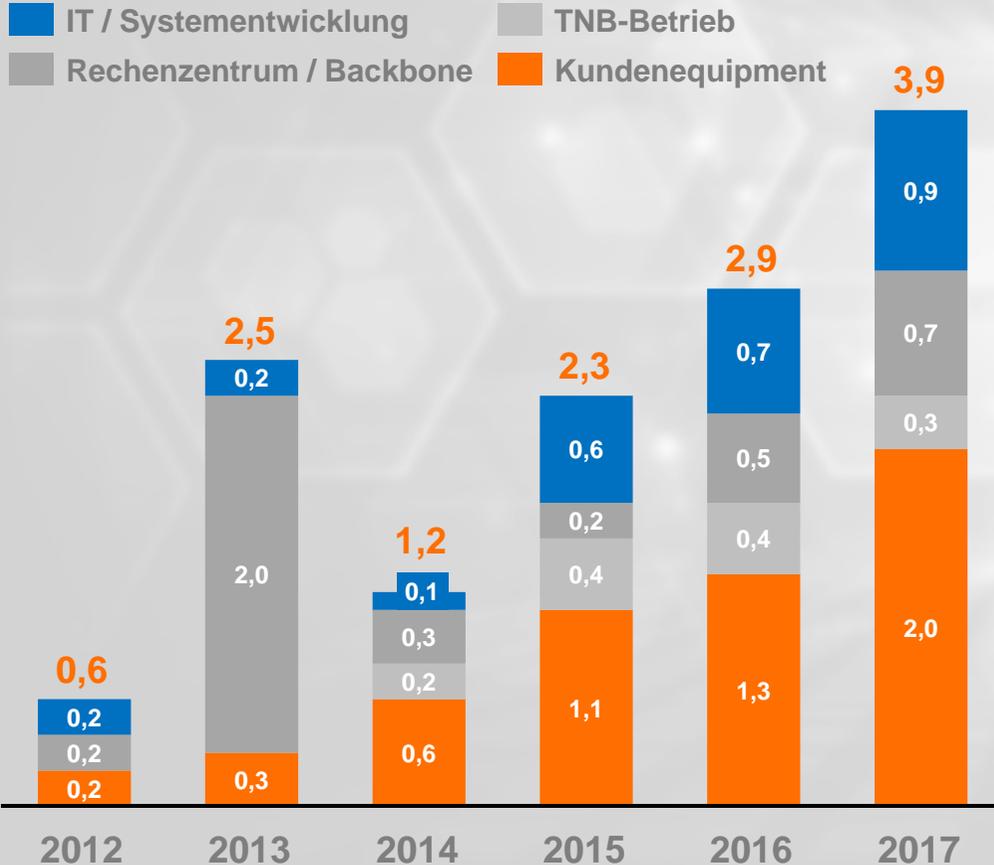
Business SIP Trunks	Cloud Telefonanlage
IP-Anlagenanschluss ideal als Ersatz für ISDN und PMX	Hosted PBX Jeder Kunde erhält einen dedizierten Server
2 bis 200 parallele Gespräche	Skalierbar, derzeit bis zu 200 Seats
Geprüfte Kompatibilität mit 21 Telefonanlagen-Herstellern	Intuitive, einfache Bedienung
Schnelle Provisionierung dank automatisierter Prozesse	

more profit - more fun

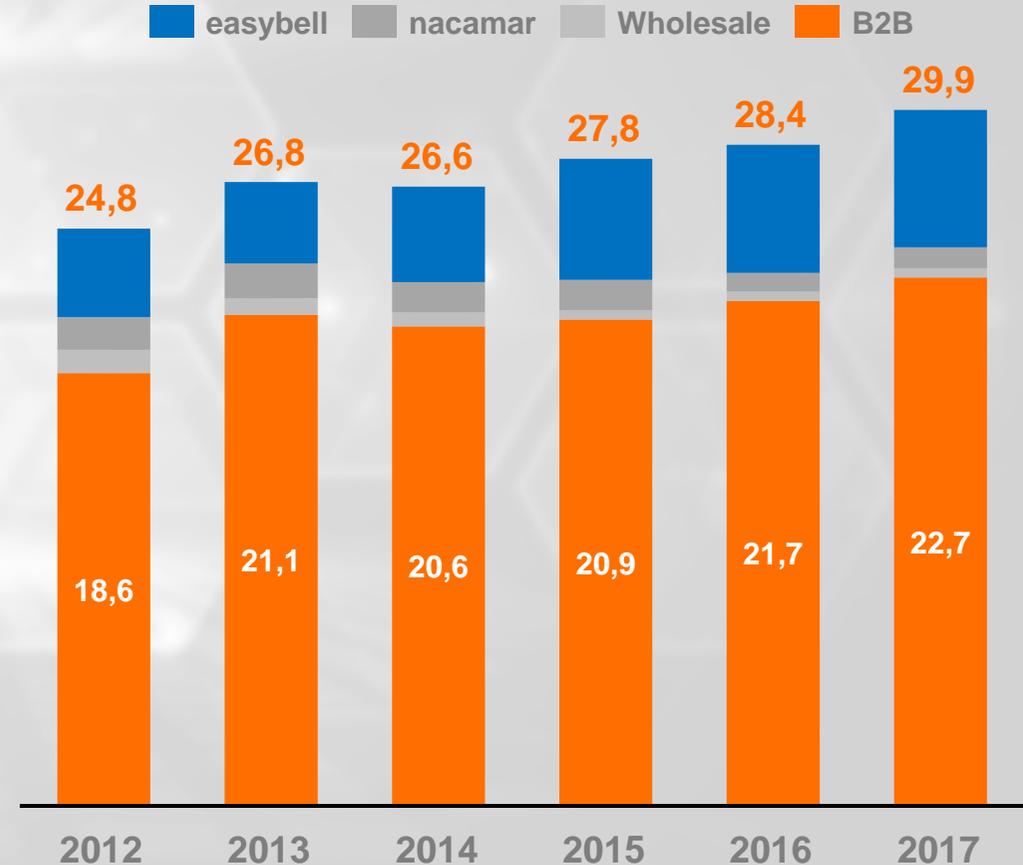
Unser Kernsegment: B2B

Investitionen zur Rohertragssteigerung

Investitionen ins B2B-Geschäft



Rohertrag



more profit - more fun

Investition: Rechenzentrum

ecotel Datacenter Frankfurt



480 Racks

2400 m2
Bruttofläche

1300 m2
Stellfläche
Racks

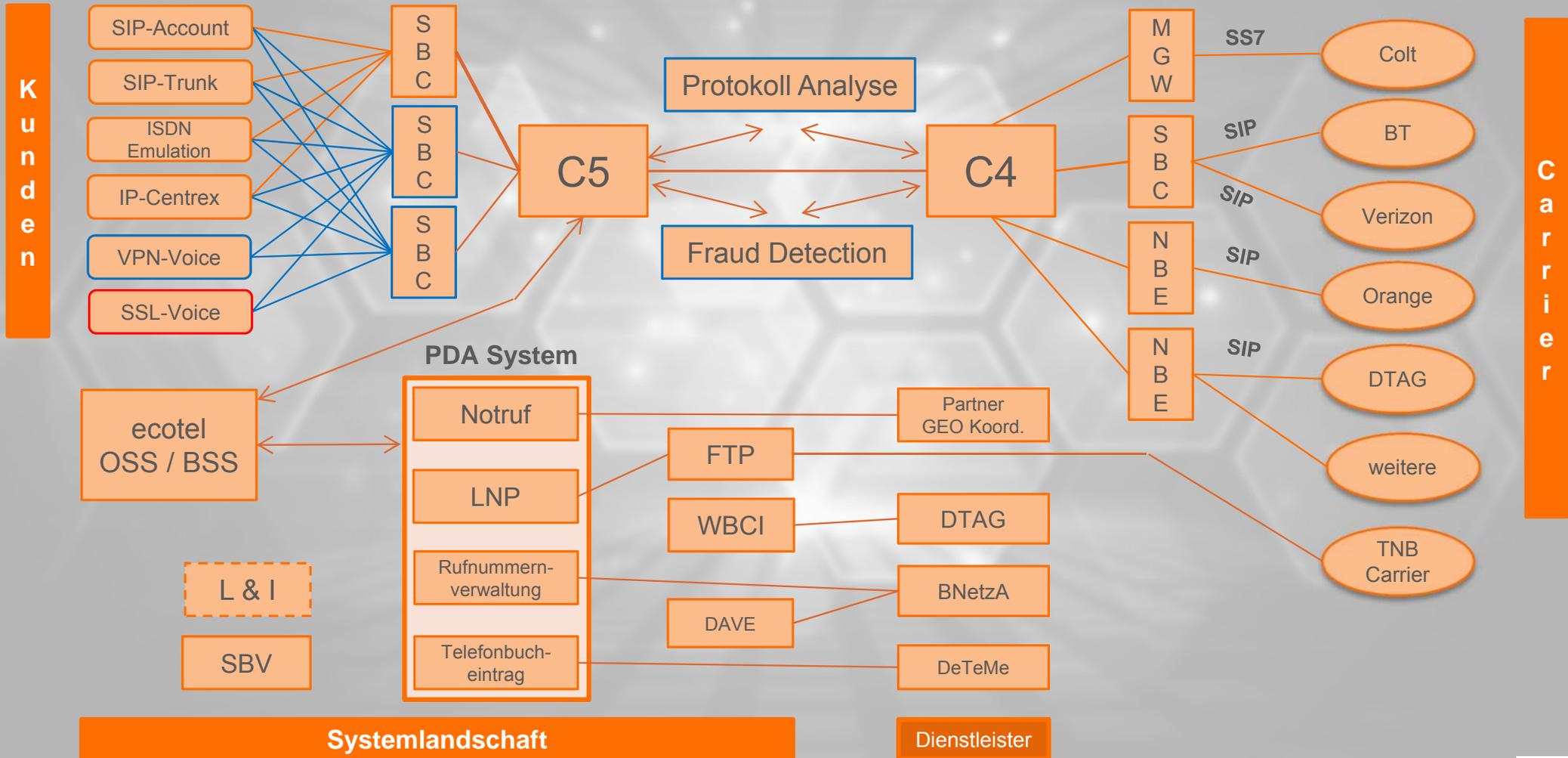




more profit - more fun

Investition: Voice-Plattform

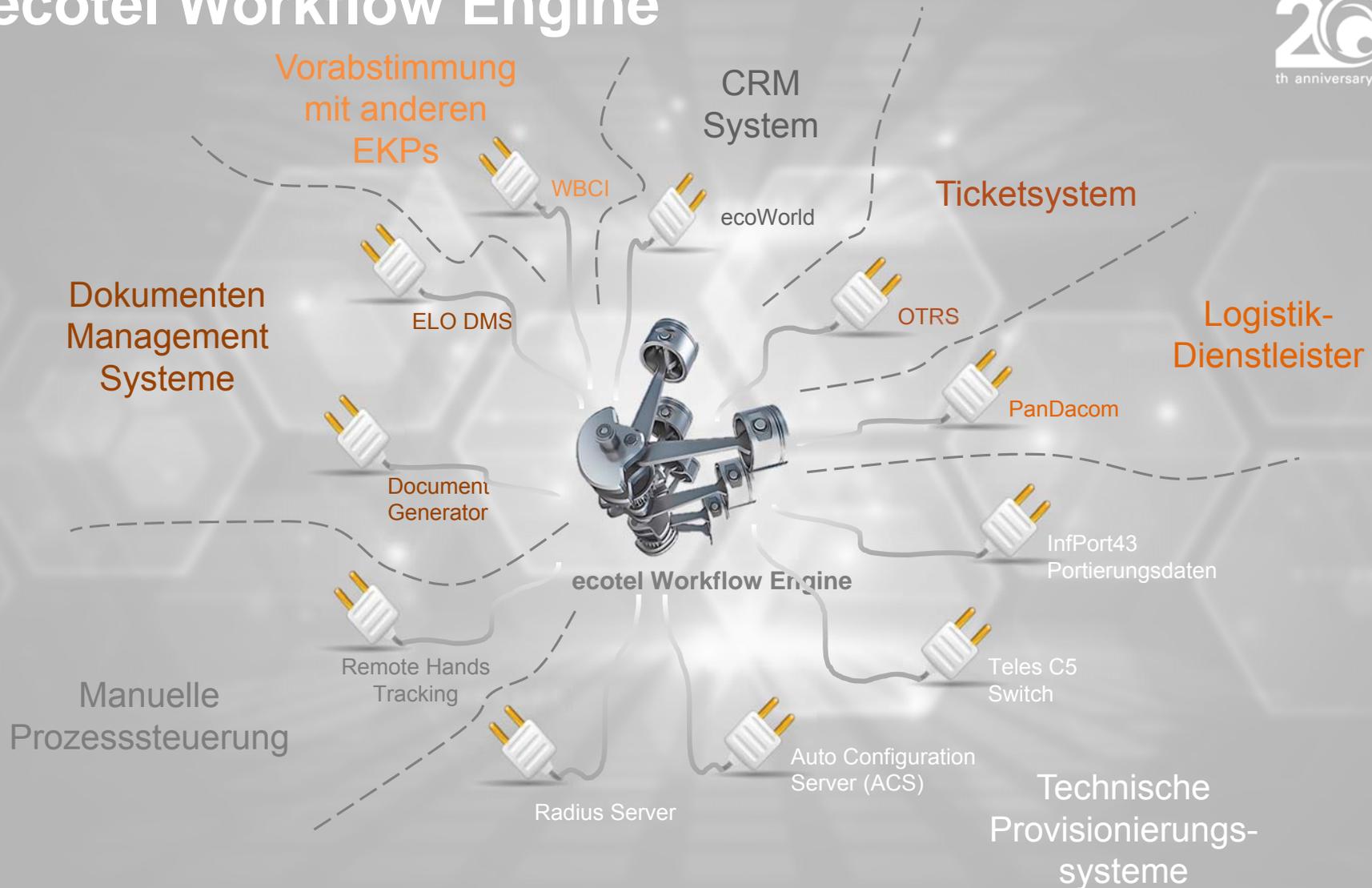
Komponenten für die ecotel Voice Services



more profit - more fun

Investition: IT-Systeme

Die ecotel Workflow Engine



**360° Sicht:
Einfachere Prozesse
größere
Übersichtlichkeit**

Leistungen / Übersicht Anschaffung

Suchbegriff Zeitraum 16.07.2018 bis 20.07.2018 Nur Terminversch...

10 Einträge anzeigen

Leistung Status	Bestellung	Leistungs-ID	LM Produkt	Zieltermin	Carrier	Carrier ID	Vorleistung
Storniert	Storniert	SH998319650002	DTAG SHDSL-2	16.07.2018			
Storniert	Storniert	P98899508000002	DTAG SHDSL-2	16.07.2018			
Bestauftrag	In Arbeit	LEC999990398862	DTAG VDSL-50	20.07.2018			
Bestauftrag	In Arbeit	LEC999990399498	DTAG ADSL	20.07.2018			
Bestauftrag	In Arbeit	LEC999990400837	DTAG VDSL-50	20.07.2018			

Pandora CRM

Leistungen - Leistung zu ID 6854e58e-C710-40a2-8899-5723d91124f8

ecotel	Eeworld	Termin
Produkt ID VDSL-100	EW Auftragne 90890796-0003	Zieltermin 14.11.2017
Bestellweg cap	Leistungs-ID LEC999990237430	Wunschtermin 14.11.2017
Lieferant-ID		Geländert 13.06.2018
Carrier		1431
Carrier ID		Erstellt 20.04.2018
WBCI ID		

Kündigen Stornieren Auswählen

Ang erfassen

Kundendaten

Produkt	Lieferant	Carrier	Bandbreite
ADSL-SA-1000	CAP	DTAG	1000
ADSL-SA-2000	CAP	DTAG	2000
ADSL-SA-16000	CAP	DTAG	16000
SDSL-1000	CAP	DTAG	1000

Auswählen Auswählen Auswählen Auswählen

ecotel

Home Online-Hilfe va abmelden

Willkommen im ecotel **Partner Portal**

Sie sind angemeldet als **va** (letzte Anmeldung 03.05.2018 10:25)

Ihre Anwendungen:

Auftragsbearbeitung	Provisionsdaten	Benutzerverwaltung	Mein Account

ecotel Kundenportal - Selfcare

The screenshot displays the ecotel customer portal interface. At the top, the user is logged in as 'Dirk Holbeck'. The main navigation bar includes 'Meine Daten', 'Rechnungen', and 'NGN Aufträge'. The 'Rechnungen' section is active, showing a search interface with a 'Beleg' input field, a 'Monat' dropdown, and buttons for 'Suchen' and 'Zurücksetzen'. Below the search bar is a table of invoices with columns for 'Beleg', 'Monat', 'Netto in €', 'Brutto in €', 'Rechnung (.pdf)', 'EVN (.pdf | .dbf | .zip)', and 'EVN ansehen'. A sidebar on the left shows the user's address details under 'Anschrift'.

Hallo Dirk Holbeck

Meine Daten Rechnungen NGN Aufträge

Herzlich willkommen...
[Umschalten auf Mobile](#)

AGB

Meine Daten Rechnungen NGN Aufträge

Anschrift Rechnungsanschrift SEPA Lastschrift

Name ecotel communication ag Vorführkunde
Straße Prinzenallee 9-11
Stadt 40549 Düsseldorf

Beleg Monat Suchen Zurücksetzen

Beleg	Monat	Netto in €	Brutto in €	Rechnung (.pdf)	EVN (.pdf .dbf .zip)	EVN ansehen
334234237	2018/05	220,76	262,70			
234234236	2017/03	220,76	262,70		-- -- --	--
234234235	2017/02	174,28	207,39		-- -- --	--
000000001	2016/10	70,85	59,54		-- -- --	--
000000002	2016/10	70,85	59,54		-- -- --	--
000000003	2016/10	70,85	59,54		-- -- --	--
000000004	2016/10	70,85	59,54		-- -- --	--
000000006	2016/09	113,18	95,11		-- -- --	--
000000005	2016/08	77,73	65,32		-- -- --	--

EVN-TÜNDL Downloadhierarch

E-Mail oliver.arbert@ecotel.de

more profit - more fun

Investition: Kunden-Equipment

CPEs (Router & Gateways)

Cisco



Draytek



AudioCodes



Zyxel



LANCOM

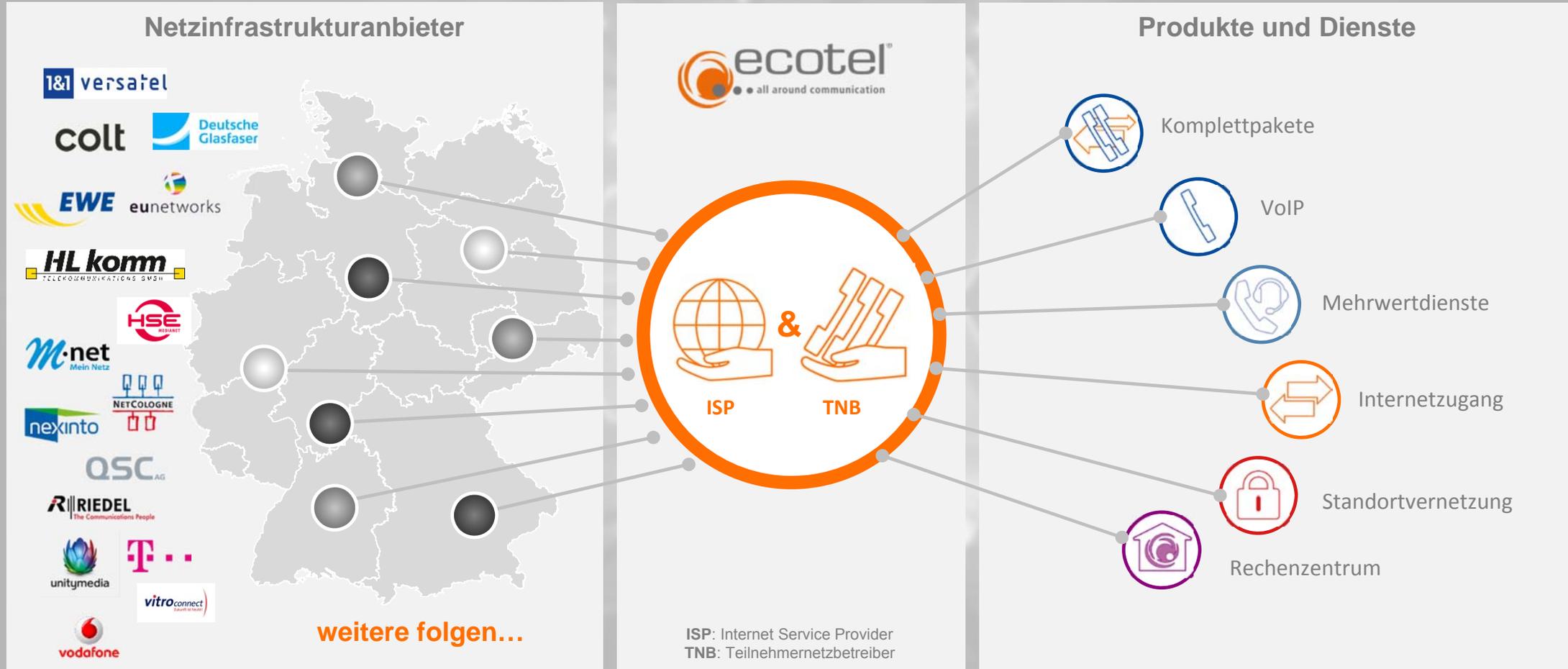


more profit - more fun

Investition: Backbone

Open Access - Einkauf von Infrastruktur

Glasfaser-Ethernet und BSA-Vorleistungen (VDSL, FTTH etc.)



→ **Hohe Verfügbarkeit über das Multi-Carrier-Konzept:**

> 750.000 km LWL in Deutschland!

Redundanz für unsere Kundenleitungen



Deutsche
Telekom



Glasfaser-Ring
Düsseldorf



Redundanz für unsere Kundenleitungen



Deutsche Telekom



4 x 10Gbit/s



ecotel
all around communication



Deutsche Telekom



Glasfaser-Ring
Frankfurt



interxion™
Carrier-Neutral Data Centres



EQUINIX

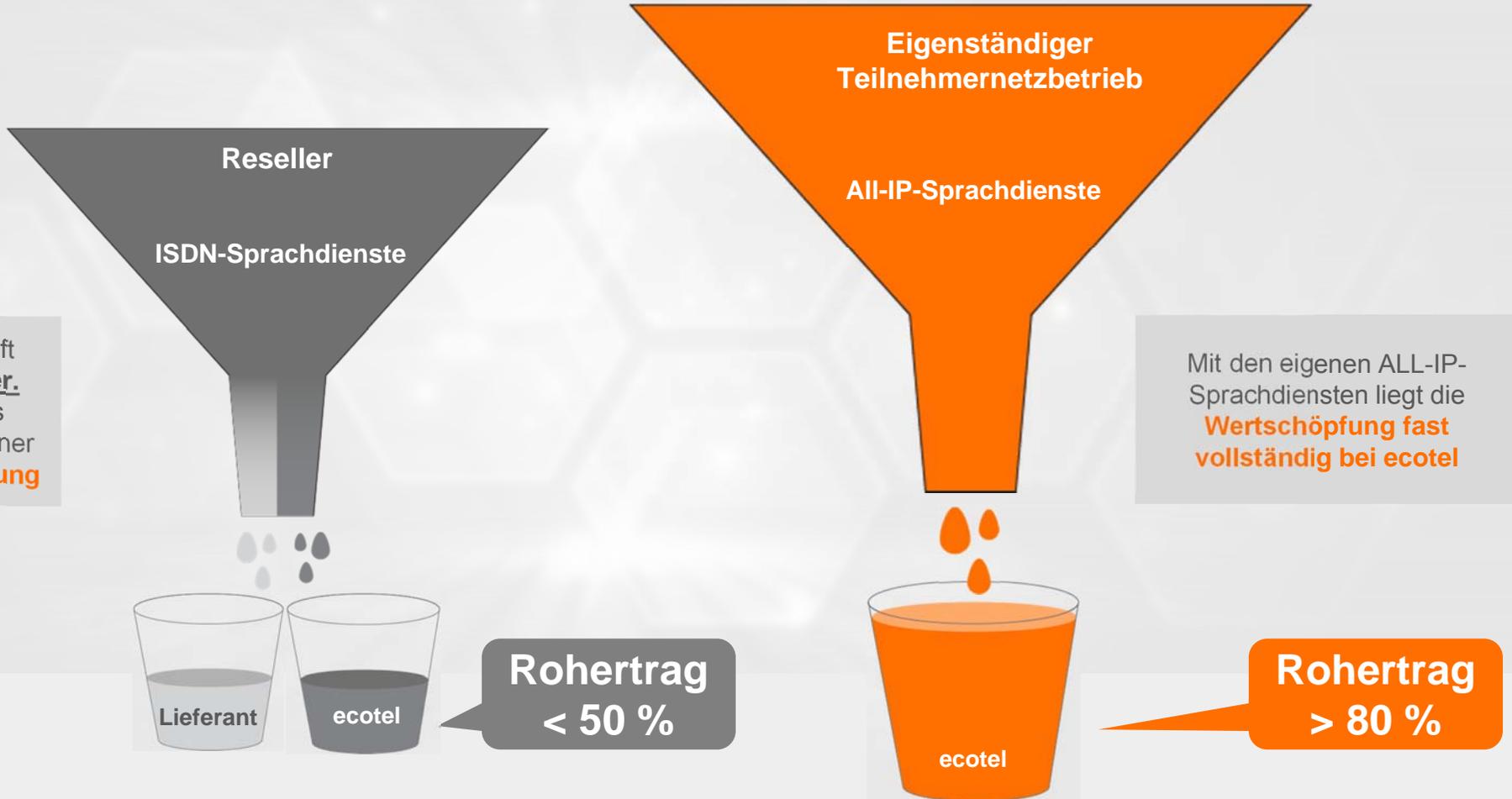


more profit - more fun

Neue Wertschöpfungstiefe

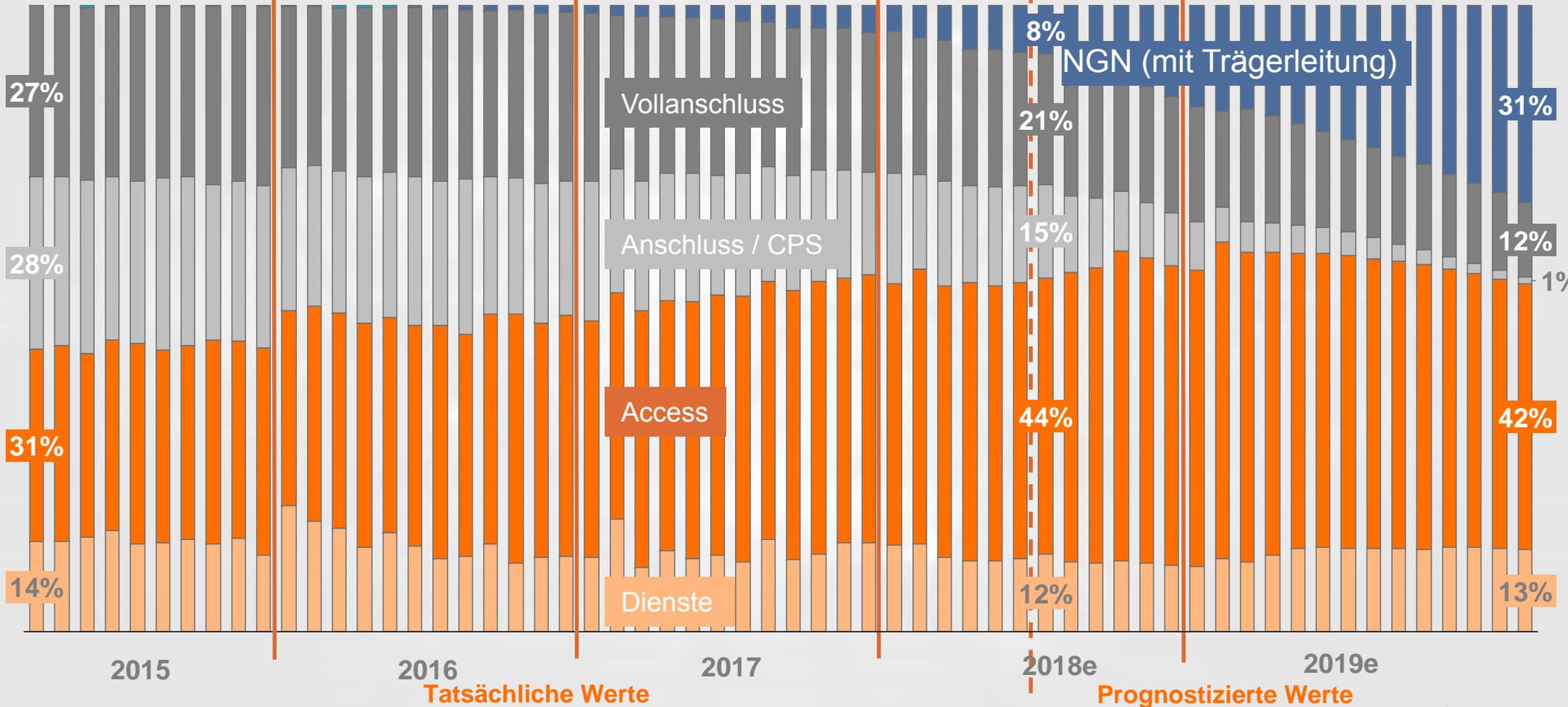
Rohertragsentwicklung [Sprachdienste]

Transformation von ISDN zu NGN 2.0



Unser B2B-Umsatzmix

2014-2019e



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

more profit - more fun

Finanzieller Rückblick und Ausblick.

Holger Hommes

Chief Financial Officer / Prokurist

Tagesordnung

- ▶ **Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2017
- ▶ **Top 2:** Verwendung des Bilanzgewinns
- ▶ **Top 3:** Entlastung des Vorstands
- ▶ **Top 4:** Entlastung des Aufsichtsrats
- ▶ **Top 5:** Wahl des Abschlussprüfers 2018

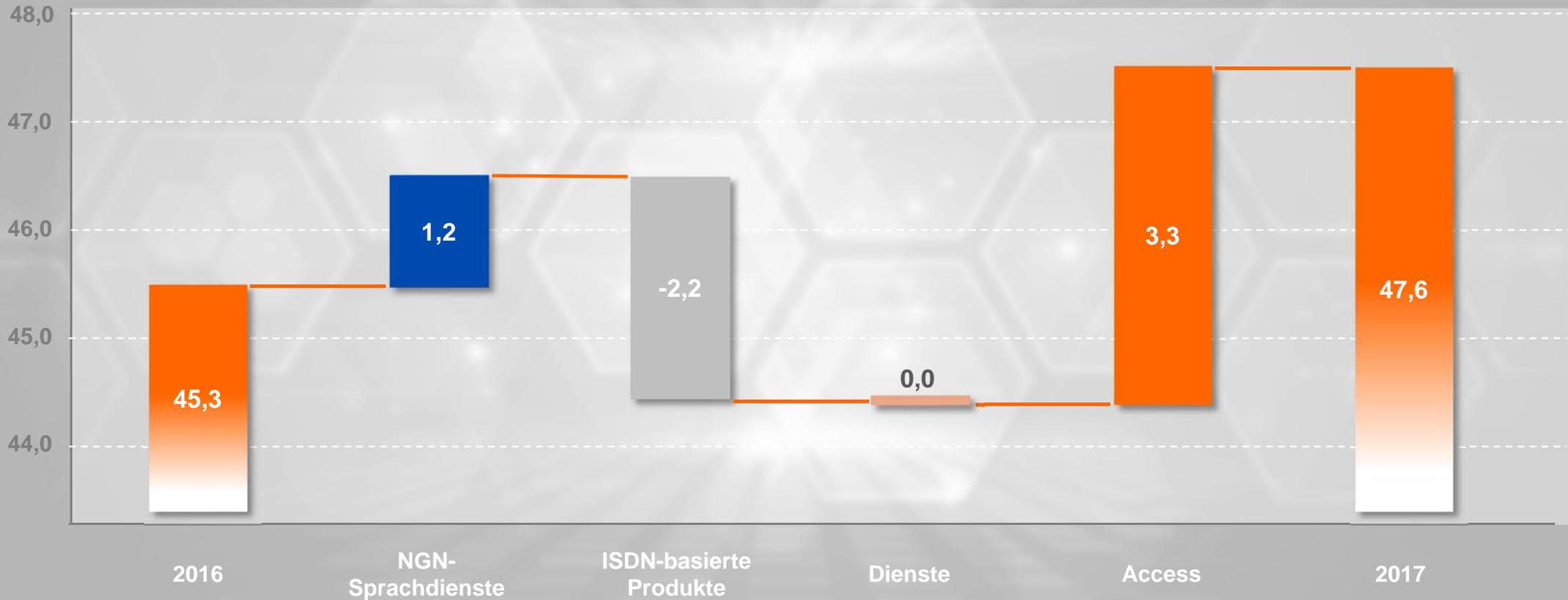
Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	2015	2016	2017	Prognose*
Umsatzerlöse	106,3	116,6	120,6	120 bis 130
davon ecotel Geschäftskunden	43,1	45,3	47,6	47,0 bis 47,5
davon ecotel Wiederverkäufer	45,6	54,5	55,8	35,0 bis 50,0
davon eaysbell	15,1	15,1	15,2	14,5 bis 16,5
davon nacamar	2,5	1,7	2,0	~ 2,0
Rohhertrag	27,8	28,4	29,9	
davon ecotel Geschäftskunden	20,9	21,7	22,7	
davon ecotel Wiederverkäufer	0,4	0,4	0,4	
davon easybell	5,2	5,5	5,9	
davon nacamar	1,3	0,8	0,9	
EBITDA	7,9	7,0	7,0	~ 7,0
Konzernüberschuss	1,6	0,8	0,5	
Free Cash-Flow	5,4	2,4	-0,8	
davon Investitionen	-3,2	-3,6	-5,0	
Mitarbeiter zum 31.12.	212	241	239	



* inkl. der Präzisierung im November 2017 und unter Berücksichtigung der neuen Segmentberichterstattung

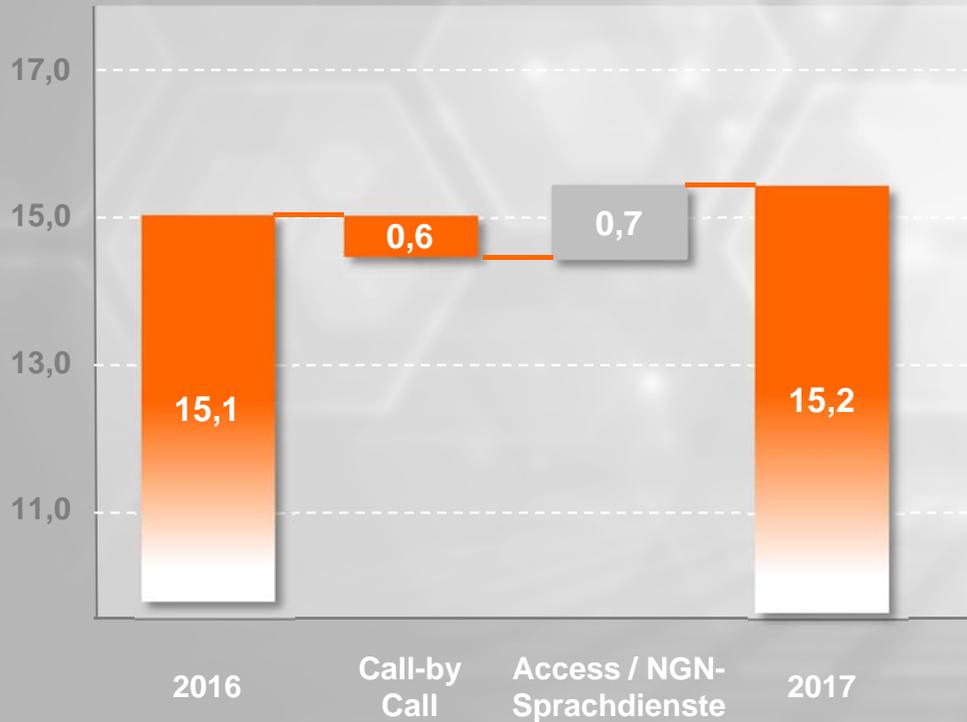
Umsatzentwicklung der Segmente

Umsatzentwicklung ecotel Geschäftskunden

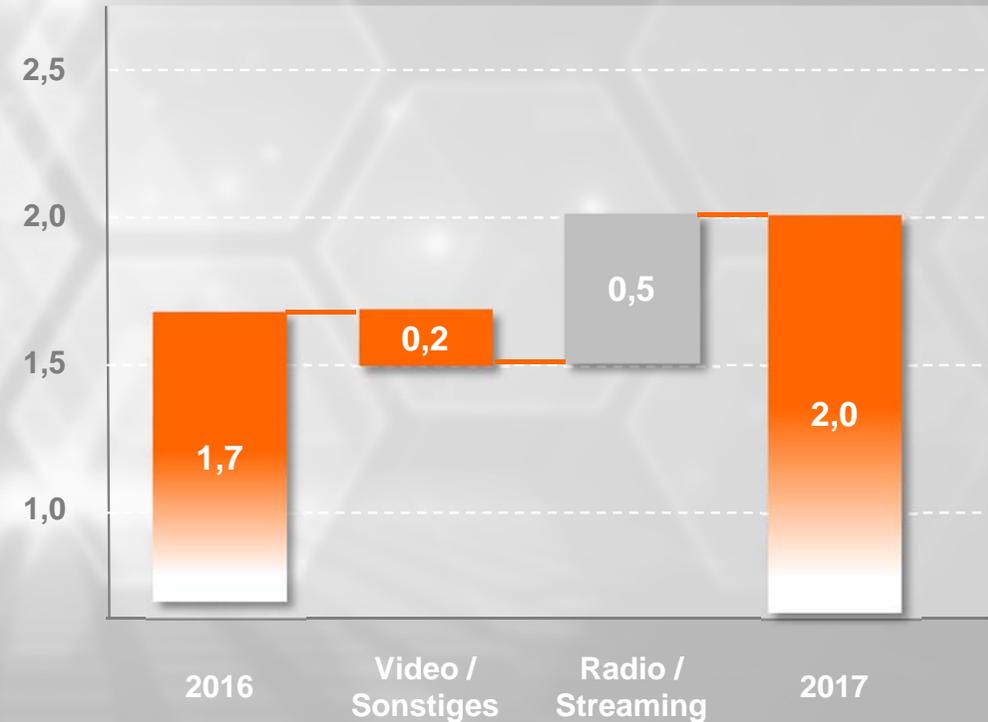


Umsatzentwicklung der Segmente

Umsatzentwicklung easybell



Umsatzentwicklung nacamar



Bilanzkennzahlen und Entwicklung

Solide Bilanzkennzahlen ermöglichen Wachstumsinvestitionen

Bilanzkennzahlen	2015	2016	2017
Bilanzsumme	50,2	41,5	41,8
Langfristige Vermögenswerte	21,2	21,1	21,8
Finanzanlagen	0,8	0,6	0,7
Kurzfristige Vermögenswerte	28,2	19,8	19,3
Eigenkapital	22,0	22,4	22,5
Finanzschulden	5,1	4,0	5,2
Eigenkapitalquote	43,8%	54,1%	53,9%
Nettofinanzvermögen	2,6	3,5	1,2
Free Cash Flow	5,4	2,4	-0,8

- ▶ Stabile Bilanzsumme
- ▶ Neuaufnahme von Finanzschulden (+3,0 Mio. EUR)
- ▶ Tilgung von Finanzschulden (-1,8 Mio. EUR)
- ▶ Stabile EK-Quote
- ▶ Wachstumsinvestitionen belasten den Free Cash Flow
- ▶ Nettofinanzvermögen sinkt erwartungsgemäß (-2,3 Mio. EUR)
- ▶ 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 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

Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	Q1 2016	Q1 2017	Q1 2018
Umsatzerlöse	29,9	26,9	19,6
ecotel Geschäftskunden	11,4	11,6	11,9
ecotel Wholesale	14,2	11,0	3,2
easybell	3,8	3,9	4,0
nacamar	0,5	0,4	0,5
Rohhertrag	7,1	7,3	7,6
ecotel Geschäftskunden	5,5	5,6	5,8
ecotel Wholesale	0,1	0,1	0,1
easybell	1,3	1,5	1,5
nacamar	0,2	0,2	0,2
EBITDA	1,9	1,8	1,8
in%	6,2%	6,7%	9,1%
EBIT	0,8	0,7	0,5
Konzernergebnis	0,3	0,3	0,1
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,10	0,07	0,04
Nettofinanzvermögen	1,6	2,7	0,6

- ▶ Umsatz im Segment ecotel Geschäftskunden steigt nachhaltig, trotz Migration von ISDN auf All-IP
- ▶ easybell und nacamar liefern stabile Beiträge
- ▶ Rohhertrag, vor allem im Segment ecotel Geschäftskunden steigt.
- ▶ Investitionen in Prozesse, Ressourcen und IT belasten das EBITDA temporär
- ▶ Das Nettofinanzvermögen wird planmäßig für die Wachstumsfinanzierung verwendet

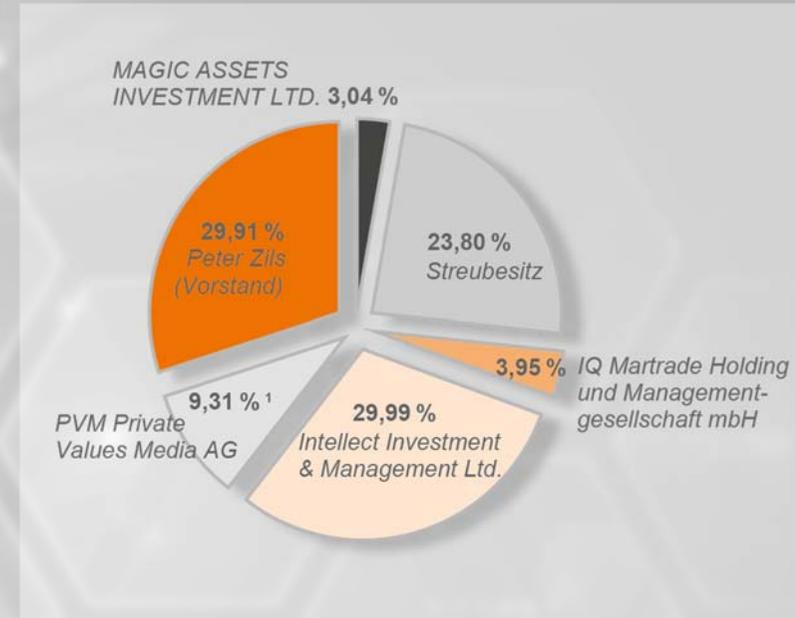
Prognose für 2018

Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	2017	2018*
Umsatzerlöse	120,6	90 – 120
ecotel Geschäftskunden	47,6	48 – 50
ecotel Wholesale	55,8	25 – 50
easybell	15,2	14 – 16
nacamar	2,0	2 – 3
EBITDA	7,0	7,0 – 8,0

* Prognosewerte

Wesentliche Erfolgsfaktoren:

- ▶ Migration von ISDN zu All-IP
- ▶ Erfolgreiche Vermarktung von NGN-Sprachprodukten
- ▶ Weiteres Wachstum im Access-Bereich
- ▶ Erfolgreiche Weiterführung der Prozess- und Systemoptimierungen
- ▶ Zugriff auf wettbewerbsfähige Vorleistungsprodukte (Glas, Kabel, Kupfer)



	01.08.2017	31.12.2017	19.07.2018
Aktienkurs	9,60 EUR	10,73 EUR	8,15 EUR
Marktkapitalisierung	33,7 Mio. EUR	37,7 Mio. EUR	28,7 Mio. EUR

WKN	585434
ISIN	DE0005854343
Symbol	E4C
Marktsegment	Prime Standard
Designated Sponsor	Lang & Schwarz

Dividendenvorschlag

Verlässliche und attraktive Aktionärsvergütung

Aktionärsvergütung	2012-14	2015	2016	2017	2018
Aktienrückkäufe (EUR)	1.586.646,41				
Bardividende (EUR)		561.600,00	807.300,00	807.300,00	456.300,00
~ Vergütung / Aktie* (EUR)	0,14	0,16	0,23	0,23	0,13

Temporäre belastende Faktoren führen zu einer vorübergehenden Reduzierung des Konzernergebnisses:

- ▶ Höhere Aufwendungen in Ressourcen (technisch und personell); System und Prozessanpassungen
- ▶ Notwendige Wachstumsinvestitionen in leistungsstarkes Kundenequipment und in die Infrastruktur belasten den Free Cashflow und erhöhen die Abschreibungen

Die soliden und stabilen Kennzahlen des Konzerns lassen dennoch eine Ausschüttung von 100% des zur Verfügung stehenden EPS zu.

- ▶ Die Jahresabschlüsse 2015 bis 2017 wurden von **PricewaterhouseCoopers GmbH** testiert
- ▶ Gesamthonorar im Durchschnitt: **EUR 91.000**
- ▶ Der Prüfungsausschuss hat gemeinsam mit dem Vorstand eine Ausschreibung durchgeführt. 7 Wirtschaftsprüfungsgesellschaften wurden angeschrieben, nach Auswertung der schriftlichen Angebote wurden 3 Wirtschaftsprüfungsgesellschaften persönlich eingeladen.
- ▶ Wesentliche Kriterien neben dem Honorar
 - ▶ Expertise des Prüfungsteams (Börsennotierte Gesellschaften, Telekommunikation, IFRS)
 - ▶ Herangehensweise und Prüfung von branchenspezifischen Bilanzierungsthemen (z.B. IFRS 15, IFRS 16) und Vorgehen bei der Konzernprüfung
- ▶ Aufsichtsrat schlägt vor, die **Ebner Stolz GmbH & Co. KG** für das Geschäftsjahr 2018 zu wählen
- ▶ Honorar: **EUR 82.000**



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

more profit - more fun

Status Geschäftskundenlösungen

Achim Theis

Vorstand

B2B – Umsatzentwicklung in Euro

43,1 Mio.

2015

45,3 Mio.

2016

47,6 Mio.

2017

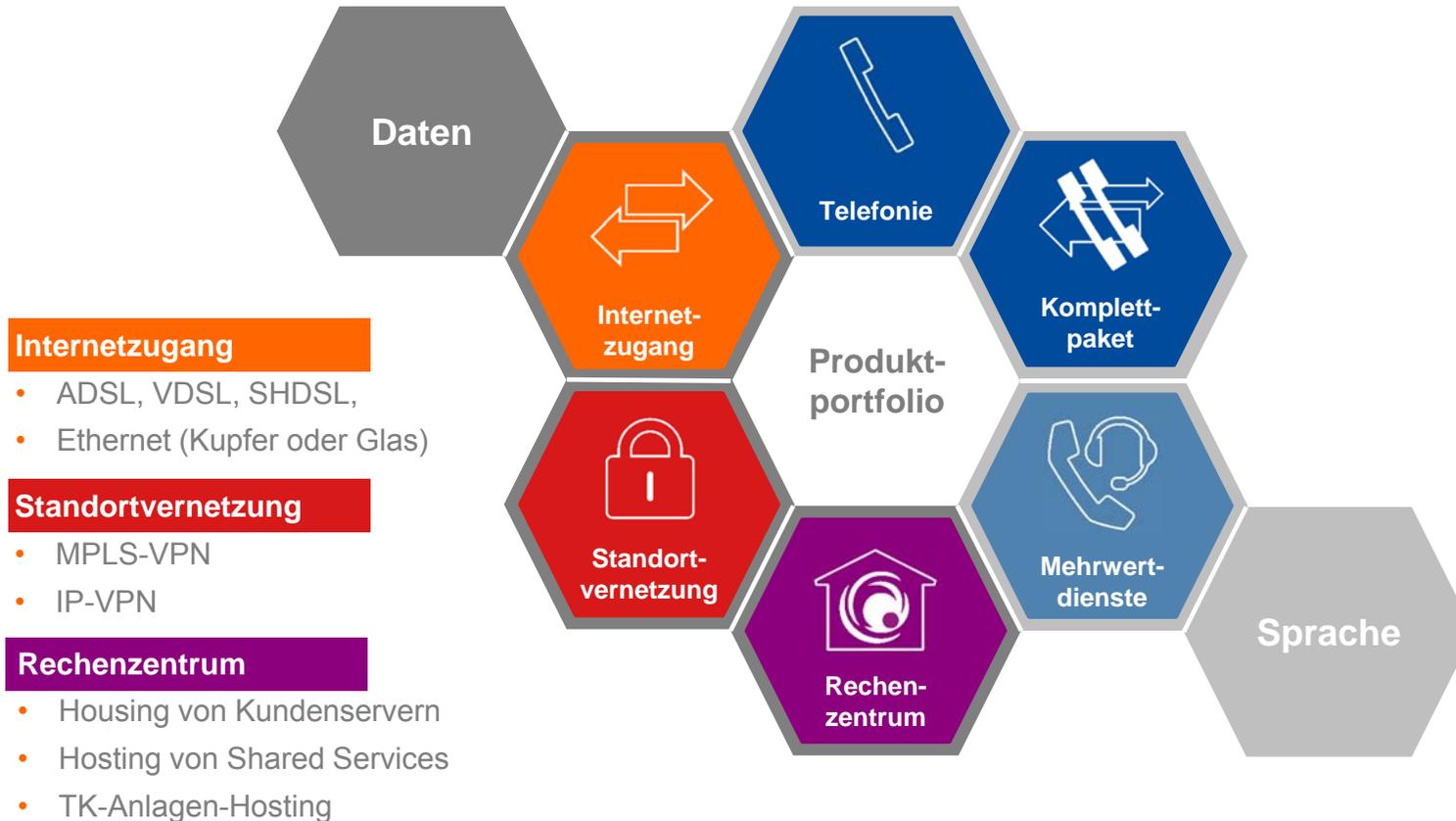
48 - 50 Mio.

2018e

→ ecotel **wächst** nachhaltig trotz rückläufigem B2B-Markt!



Das ecotel Produktportfolio



Telefonie

- SIP-Account & SIP-Trunk
- PMX auf NGN-Basis
- Centrex

Komplettpaket

- ISDN-Emulation mit IP-Leitung inkl. QoS

Mehrwertdienste

- Nationale & internationale Servicernummern
- Telefon- & Datenkonferenzen

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

Der neue Wachstumstreiber

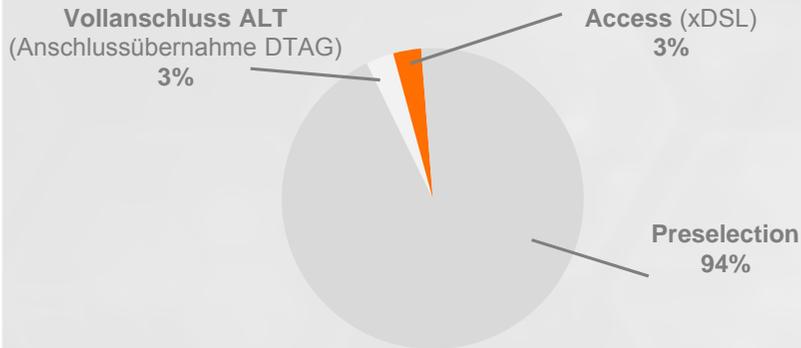
NGN Voice Services



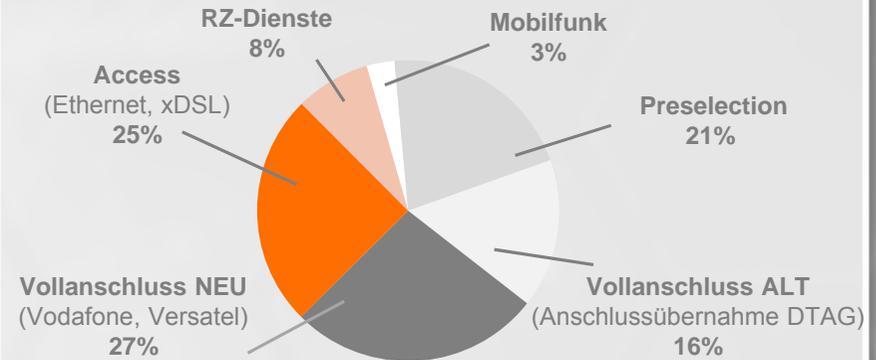
B2B: Transformation als konstante Größe

Fortschreiten der Digitalisierung als Business-Treiber

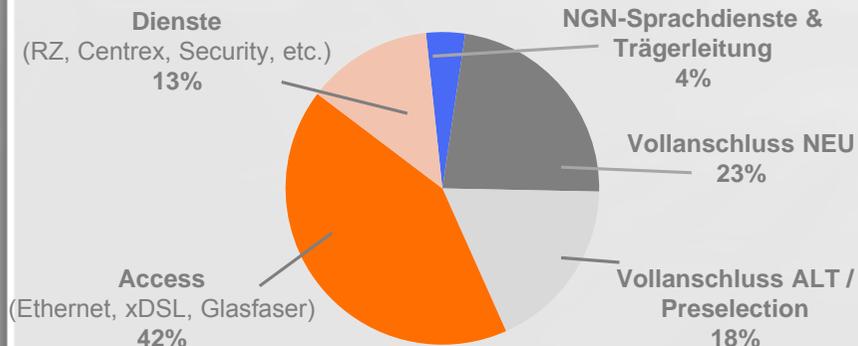
2006



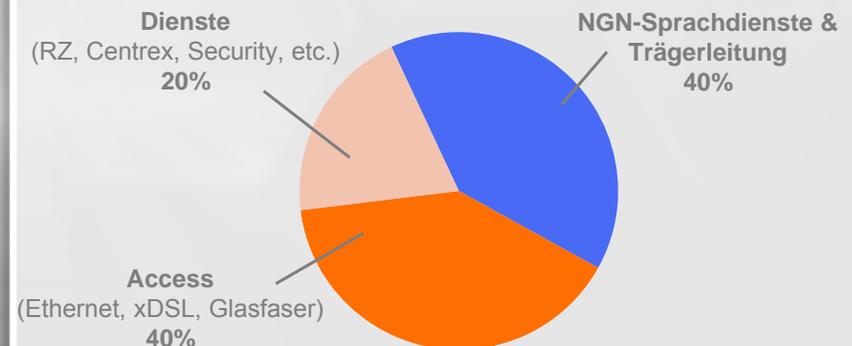
2012



2017



2021e





Die All-IP-Umstellung dauert länger als geplant

Bis Ende des Jahres will die Telekom einen Großteil ihrer Geschäftskunden auf All-IP migriert haben. Ausnahmen gibt es bei den PMX- und Großkunden

Lang hatte die Telekom an ihrem Ziel festgehalten, die All-IP-Umstellung bis Ende dieses Jahres abzuschließen. Die anderen Netzbetreiber, aber auch UCC-Hersteller (Unified Communications and Collaboration) und die Distributoren hatten immer Zweifel geäußert, dass dieser Termin eingehalten werden kann. „Aufgrund der Komplexität der Kundenanforderungen im B2B-Umfeld wird die Migration auch nach 2018 noch nicht vollständig abge-

1,8 Mio.
Geschäftskunden
hat die Telekom
bereits migriert



„Es war nie das Ziel, diese Kunden bis Ende des Jahres zu migrieren“

Klaus Müller,
Leiter Strategische Entwicklung
Telekom Deutschland Geschäftskunden

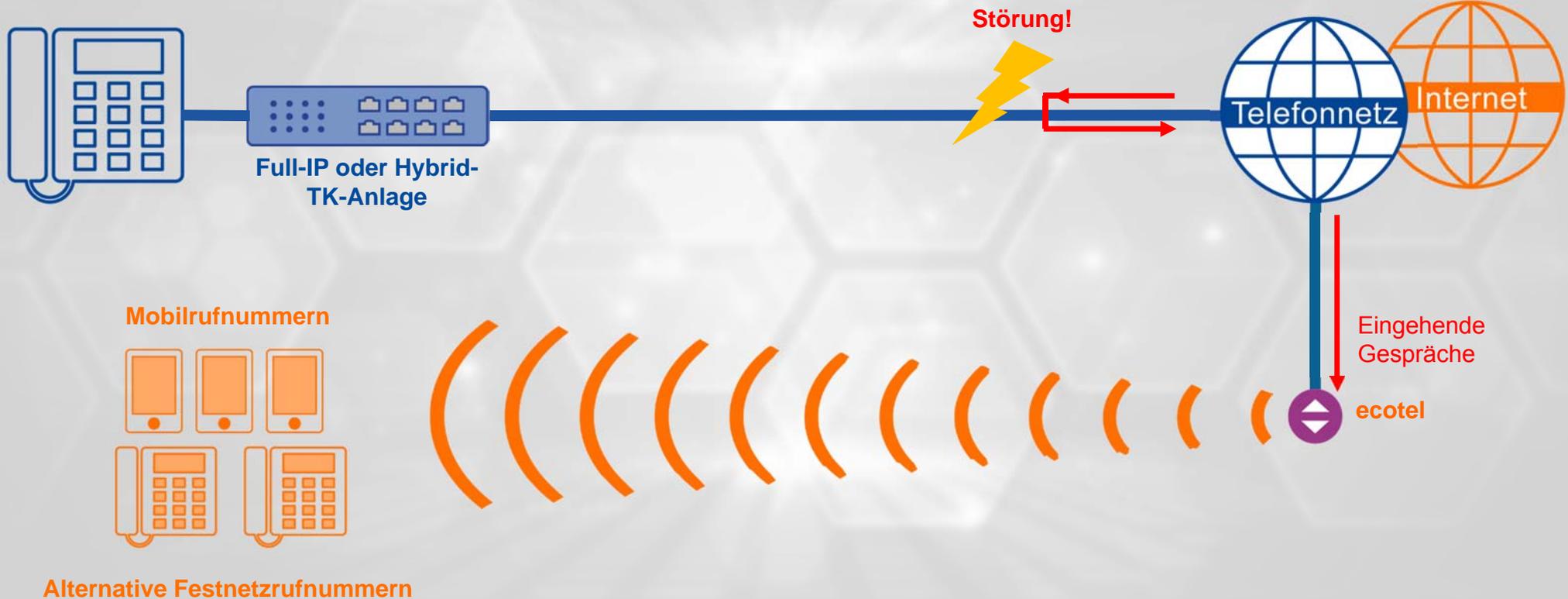
schlossen sein“, erklärt beispielsweise Oliver Jansen, COO von Ecotel. Und IHO-Chef Achim Hager ergänzt: „In der großen Masse wird 2018 das meiste erledigt sein, bei Großkunden wird die finale Lösung sicher noch ein Jahr länger brauchen.“ Im Rahmen eines Pressgesprächs im Mai dieses Jahres kündigte Klaus Müller, Leiter Strategische Entwicklung und Transformation bei der Telekom Deutschland Geschäftskunden, denn auch an, dass PMX-Kunden (Primärmultiplexkunden) erst in den kommenden zwölf bis 24 Monaten migriert werden. Laut Müller gibt es im Markt nur noch „deutlich unter 100.000 PMX-Anschlüsse“. Im Vergleich zu 1,8 Millionen Geschäftskunden und über 18 Millionen Telekom-Kunden insgesamt, die bereits umgestellt wurden, ist das ein sehr geringer Wert. Und auch bei den Großkunden wird die Umstellung noch etwas länger dauern, hier setzt die Telekom auf individuelle Lösungen. „Es war nie das Ziel, diese Kunden bis Ende des Jahres zu migrieren“, betont Müller weiter. In begründeten Einzelfällen wird die Telekom des-

Foto: Rosenkranz / Shutterstock

14

Telecom Handel Digital Workplace Juli 2018





→ **ecotel@once**: Die individuelle Erreichbarkeit der Mitarbeiter bleibt sichergestellt!

ecotel Kundenportal

ecotel@once Konfigurator

ecotel @once Konfigurator

Nebenstelle/ MSN Zielnummer

Einzelrufnummern

Rufumleitung	Rufnummer	Zielnummer
Inaktiv ▾	492112223333	
Aktiv ▾	492112223334	491777717777
Inaktiv ▾	492112223335	
Aktiv ▾	492112223336	491777717845
Inaktiv ▾	492112223337	
Inaktiv ▾	492112223338	
Inaktiv ▾	492112223339	

Rahmenbedingungen:

- ▶ Ab 4 Sprachkanäle
- ▶ 36 Monate Mindestvertragslaufzeit (sowie 48/60 Mon.)
- ▶ erhöhte Airtime-Provision (vgl. *Jubiläums-Tarif*)
- ▶ Flatrates und alle anderen Leistungs-/Tarifmerkmale wie *sip 2.1 2018*
- ▶ **Fokus:** Natives SIP-Produkt ohne obligatorische ecotel-Datenleitung (dann ggf. Nachvermarktung); Ziel ist die kurzfristige Steigerung der TNB-Minuten, auch unter Umgehung von Restlaufzeiten und ggf. mit Einsatz Clip-no-screening und ggf. Verzicht auf Grundpreise für einen bestimmten Zeitraum des Paralleleinsatzes (Altanbieter / ecotel)



Ausgezeichnet: ePP 2.0

Das ecotel Partner Portal 2.0 (ePP) wurde unter hunderten Bewerbungen in seiner Kategorie als eine der **besten IT-Lösungen des Jahres 2017** ausgezeichnet.



... das ePP wird stetig weiterentwickelt

... erste Anlaufstelle bei Fragen und Anregungen ist der ecotel Sales Support

ePP 2.0 – Erfassung der Aufträge über Partner

+ Hinzufügen

adsl	vdsl	shdsl
ethernet	PMX VoIP ready	NGN ISDN
sipAccount	sipTrunk	Centrex
Jubiläumstarif		
Standort	Telefonbucheintrag	

Auftraggeber / Gesellschaft

ecotel Kundennummer

Firmenname*

Postleitzahl / Ort*

Straße / Hausnummer*

Telefon* /

Fax /

E-Mail*

(An diese E-Mail-Adresse werden Auftragseingangsbestätigung und Produktunterlagen zu diesem Auftrag versendet.)

Unternehmen

Unternehmensart* Selbstständige / Nicht eingetragene Gesellschaften
 Eingetragene Gesellschaften, Vereine, Behörden

Register* HRA HRB PR GR VR

Register Nr. / Ort*

Gesetzl. Vertreter*

Ansprechpartner für Telekommunikation

Anrede* Herr Frau

Vorname

Nachname*

E-Mail*

Telefon* /

Mobil /

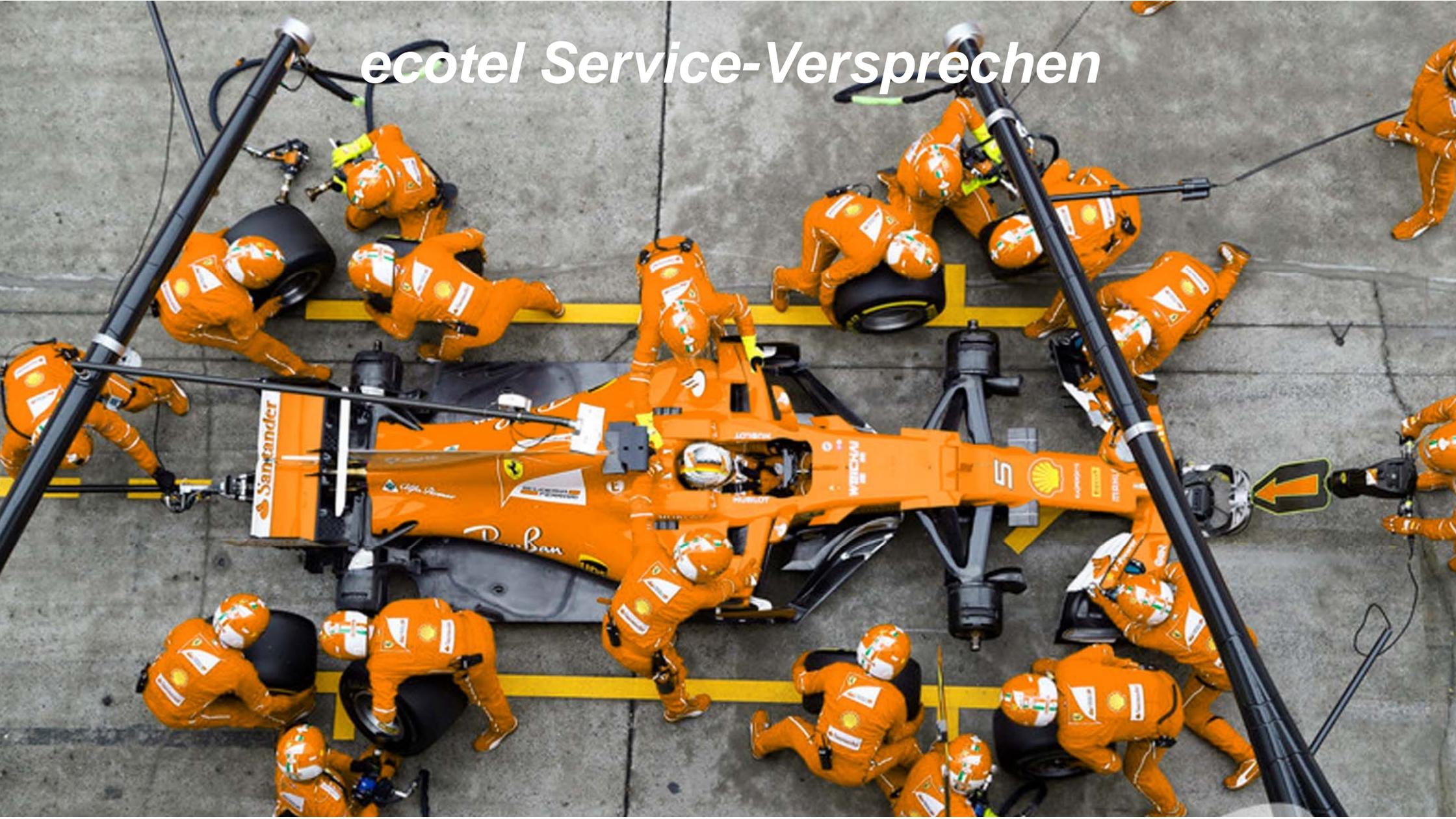
ePP 2.0: Detailansicht Auftragsstatus

The screenshot shows a list of orders with their status. The first order is 'Refnr: 99 [redacted] (pure vdsl 25 Fallback Option, [redacted])'. It has two sub-items: 'Auftragsprüfung' (checked) and 'Leitungsbereitstellung' (failed, highlighted with a red box). The second order is 'Refnr: 99 [redacted] (office-flat NGN, [redacted])'. It has three sub-items: 'Auftragsprüfung' (checked), 'Neuvergabe von Rufnummern' (checked) with three sub-entries for phone numbers, and 'Leitungsbereitstellung' (checked) with a date of 12.03.2018. The bottom of the screenshot shows a date '15.01.2018' and other order identifiers.

- Umsetzung läuft
- Umsetzung unterbrochen
- Umsetzung erfolgreich abgeschlossen
- Umsetzung fehlgeschlagen

Es wird in der Legende immer der »schlechteste« Zustand angezeigt, auch wenn dies nur einen Teil des Gesamtauftrags betrifft.

ecotel Service-Versprechen



Weiter geht's...

more profit - more fun

Mit Vollgas bei der Ethernet-Vermarktung

Multi-Carrier-Konzept

Wir wachsen!

Netzinfrastukturanbieter

1&1 versatel

colt Deutsche Glasfaser

EWE eunetworks

HL komm
TELEKOMMUNIKATIONS SMH

HSE
ENERGY

m-net
Mein Netz

nexinto NETCOLOGNE

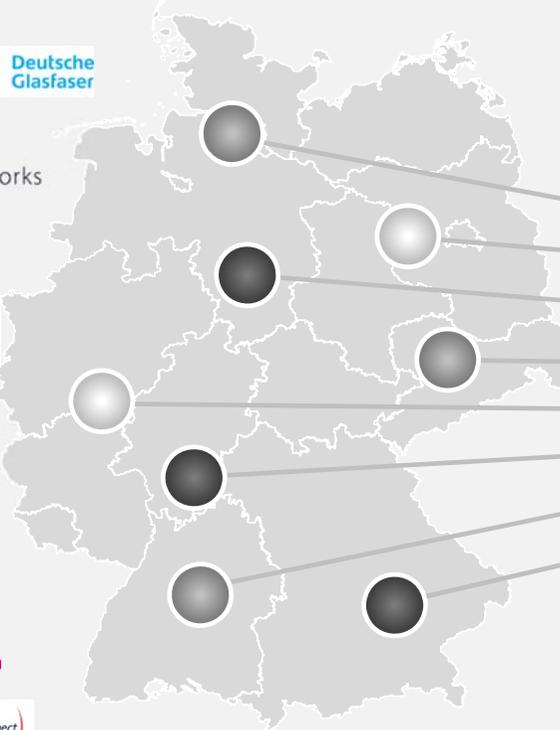
QSC AG

RIEDEL
The Communications People

unitymedia T...

vitroconnect
Secure Network

vodafone



weitere folgen...

ecotel[®]
all around communication



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!

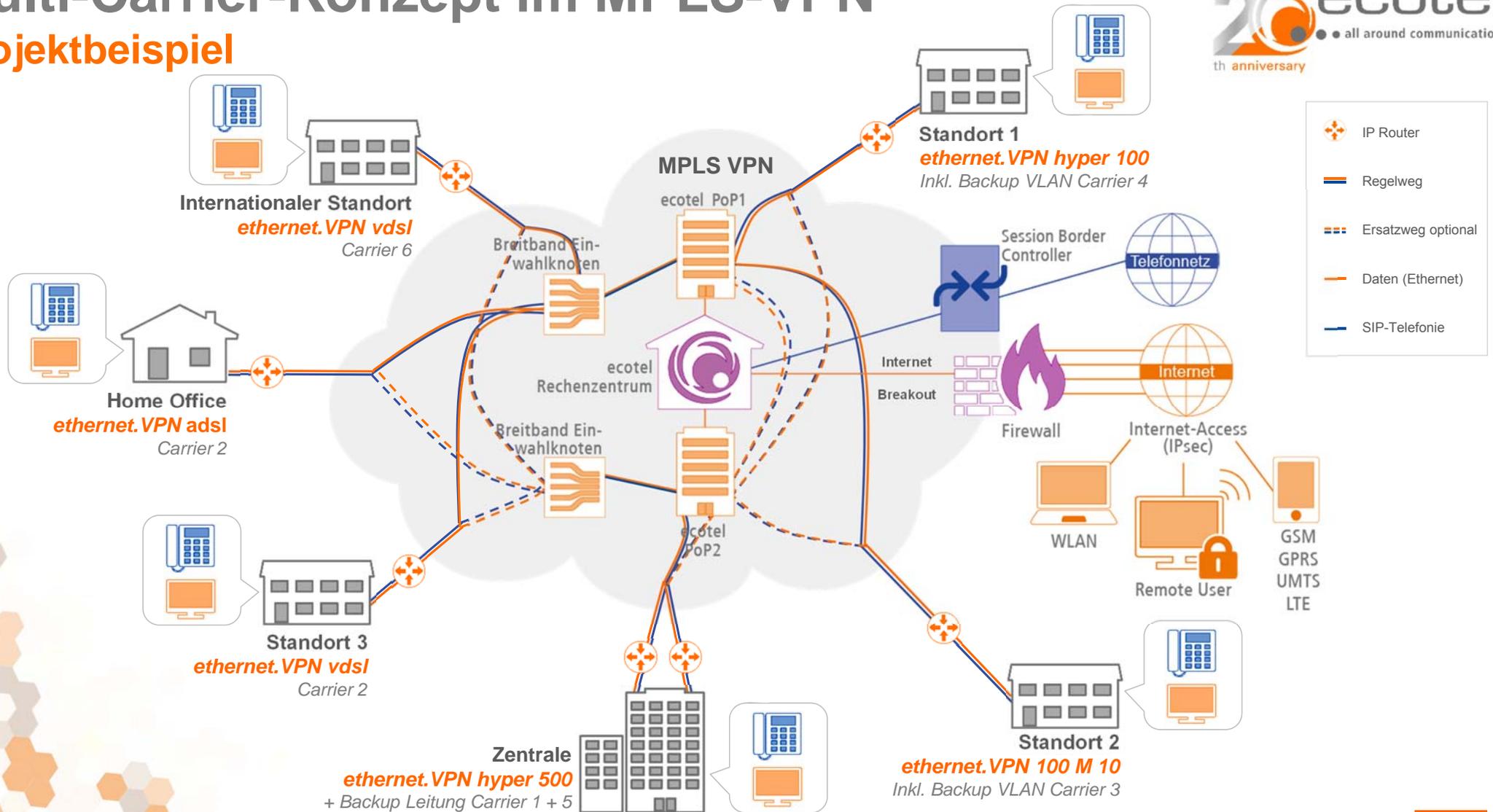
Ethernet-Verfügbarkeitsabfrage

PLZ	Ort	Strasse	Bandbreite	Sektor	Kommentar
40549	Düsseldorf	alle	100	Sektor 0	
40549	Düsseldorf	auf Anfrage	100	Sektor 20	

- ▶ Abfrage der Verfügbarkeit durch Eingabe von Straße und Postleitzahl
- ▶ Die Bestimmung des Preissektors gestaltet ermöglicht eine einfache Angebotserstellung
- ▶ Die Anfrage über den Sales Support entfällt

Multi-Carrier-Konzept im MPLS-VPN

Projektbeispiel



Weitere Kampagne für »Sweetspot« Kunden:

**Sweetspot-
Aktion:
Glasfaser -
Patenschaften**

Glasfaser-Patenschaften am Beispiel Neuss:



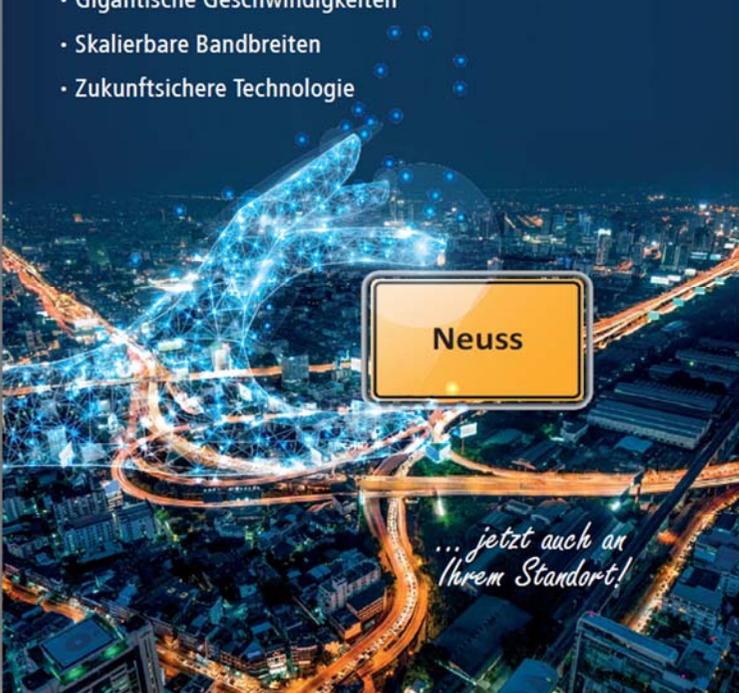
SIBsysteme



GigaPower

Mehr Speed für Ihr Business

- Gigantische Geschwindigkeiten
- Skalierbare Bandbreiten
- Zukunftssichere Technologie



Neuss

... jetzt auch an Ihrem Standort!



Verpassen Sie den Anschluss an die Zukunft nicht und stellen Sie jetzt auf Glas um. *... jetzt auch an Ihrem Standort verfügbar!*

Glasfasern sind nahezu unendlich skalierbar und haben damit schon heute die nötige Power für den Bandbreitenbedarf von morgen.

Mit Bandbreiten von bis zu 10 Gbit/s bieten die modernen Glasfaserleitungen höchste Übertragungsraten und sind damit die ideale Basis für eine Vielzahl an Technologien (IP-Anschlüsse, Cloud-Computing, Videokonferenzen etc.).

Erfahren Sie welches Potenzial in der leistungsstarken Glasfasertechnik steckt und melden Sie sich am besten heute noch bei Ihrem persönlichen ecotel Spezialisten.

Skalierbare, symmetrische Bandbreiten
2 Mbit/s bis 10 Gbit/s

Professionelle Service Level mit max. 8h Entstörzeit

Inkl. Konfiguration und Vor-Ort-Installation

ecotel Full Managed Service

Hohe Serviceverfügbarkeit
99,0% bis 99,99%

Inkl. Monitoring durch ecotel NOC

Garantierte Bandbreite - keine Überbuchung

Alles zu Ihrem Vorteil

Inkl. Premium IP-Router

Sprechen Sie mit uns:



SIBsysteme
SIB systeme GmbH
Jan Wöller
Leichlinger Straße 14
40764 Langenfeld
J.Woeller@SIB-systeme.de
Tel.: 0212-78469999

AS-a-ready

VPN ready

Certified ISO 27001

Stand: Juni 2018 | © SIBsysteme GmbH | Alle Rechte vorbehalten. | Foto: istock.com/amy | Proforma Nr. 4048/Standard | 0212-78469999

more profit - more fun

Tolle Ergebnisse: Case Studies mit Großkunden

Fashion First: MPLS-VPN-Datennetz für führenden Textildiscounter

Projekt:

- ▶ Anbindung der Zentrale Bindlach mit ethernet.VPN line 1.000M100
- ▶ Vernetzung der 1.300 Verkaufsstellen per ethernet.vpn adsl
- ▶ zentraler Internet Breakout und IPsec Backup
- ▶ SIP-Umstellung aller Filialen sowie Hosted PBX Service im ecotel RZ für zentrale Innovaphone IP-TK-Anlage
- ▶ **Gesamtprojektvolumen: > 1.000.000 €TCV**



Gründe für die Entscheidung pro ecotel Lösung:

- ▶ Maßgeschneidertes Angebotspaket inkl. Non-Standard Lösungen und hoher Projektmanagement Expertise für den Rollout
- ▶ Enge kaufmännische sowie technische Abstimmung mit dem Kunden und Consulter (MPC) mit schneller Reaktion auf individuelle Anforderungen im Rahmen der Ausschreibung

Innovative Lösungen für Genossenschaftsbanken

MPLS-Standortvernetzung und All-IP Migration



Projekt »neue regionale Bank«:

- ▶ Vernetzung von 46 nationalen Filialstandorte mit 82 ethernet.VPN line Leitungen (von 2M bis 1.000M300)
- ▶ Anbindung der 28 SB-Terminals und GAA-Standorte per ethernet.VPN adsl und UMTS/LTE
- ▶ All-IP Migration auf Basis ecotel SIP-Trunk und PBX-Hosting im ecotel RZ
- ▶ Gesamtprojektvolumen : > 1.000.000 €TCV



Gründe für die Entscheidung pro ecotel Lösung:

- ▶ Multi-Carrier-Konzept mit höchstmöglicher Ethernet Bandbreiten Verfügbarkeit im Projekt
- ▶ Deutsche Rechenzentren als sichere, redundante Plattform für moderne Cloud PBX Services, Data Management und Firewall Instanzen
- ▶ Kundenorientiert Flexibilität und technischer Non-Standard Leistungsumfang
- ▶ Detaillierte Verträge und Dokumentation zur Erfüllung aufsichtsrechtlicher Anforderungen (BaFin) an externe Dienstleister (MARisk)

Partner: **DeTeWe**
A Mitel Company

Vorsprung durch Wissen

Innovatives Glasfasernetzwerk stärkt Wachstum für Seminaranbieter

Projekt:

- ▶ Anbindung von **9 MPLS-Standorten** sowie einem **zentralen Internet-Breakout per Glasfaser**
- ▶ Backup: 2x per Glasfaser / 9x per vdsl oder shdsl

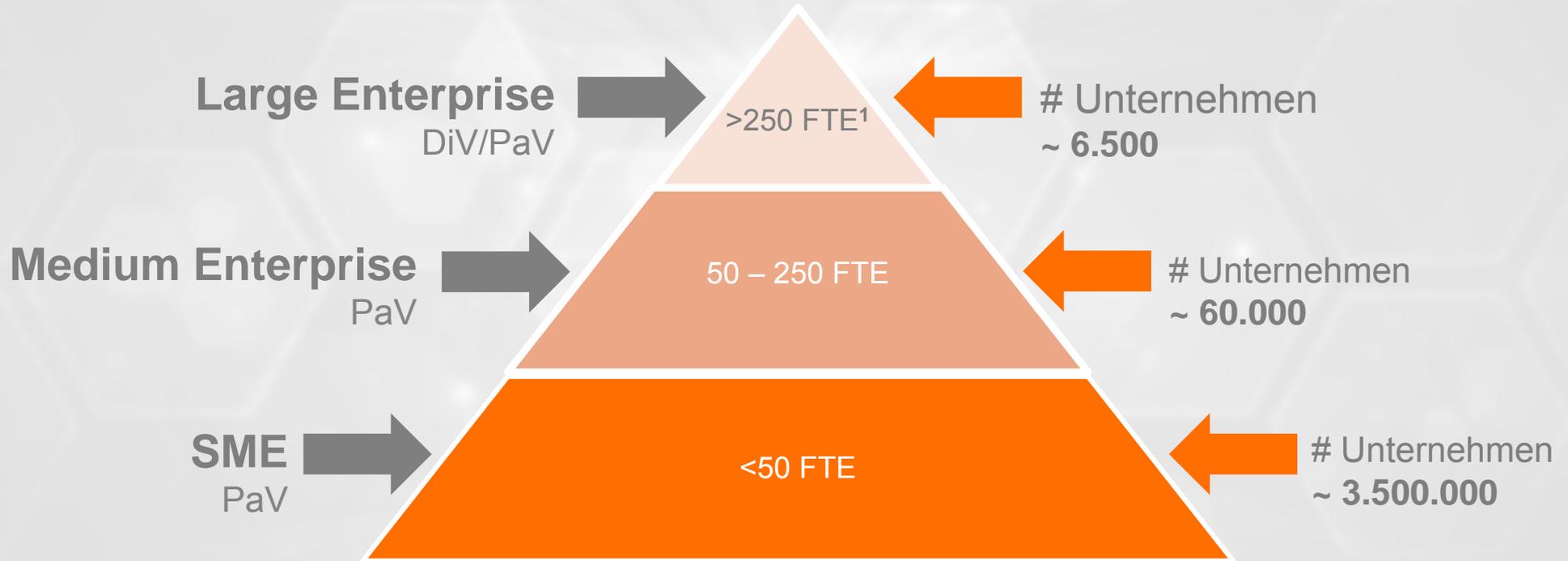


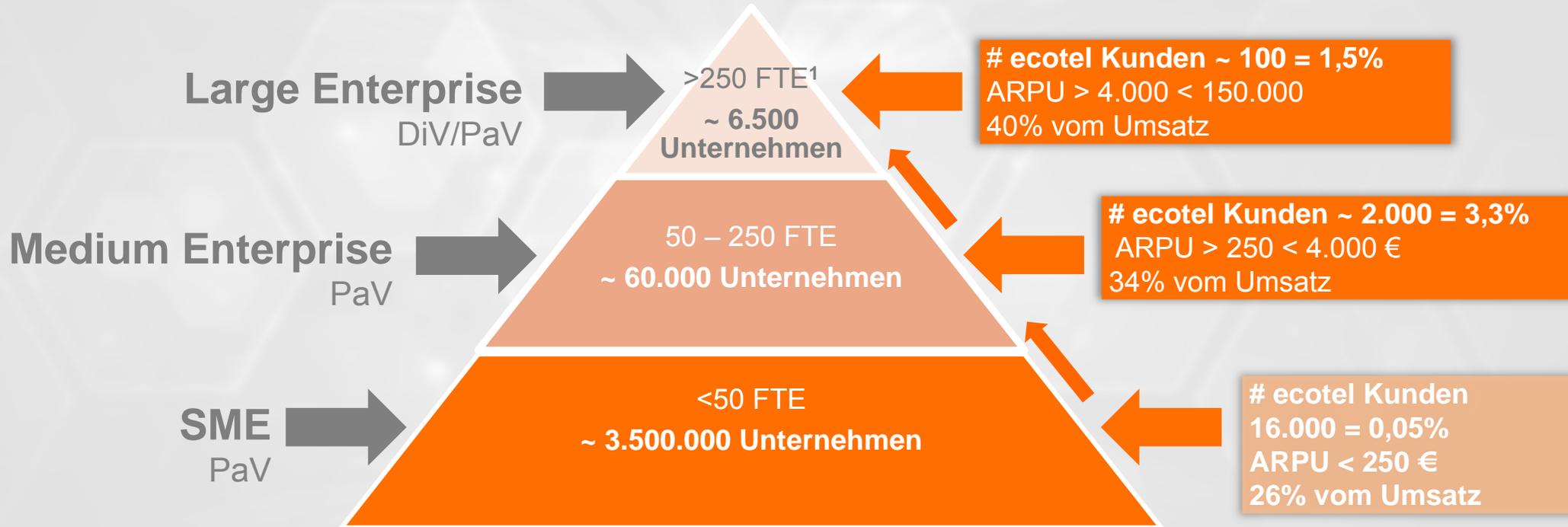
Gründe für die Entscheidung pro ecotel Lösung:

- ▶ **Multi-Carrier Konzept:** ecotel Glasfaser Verfügbarkeit an allen Standorten gegeben - insgesamt finden im Projekt 4 unterschiedliche Carrier Partner Berücksichtigung
- ▶ **Keine Verzögerung** durch Baumaßnahmen
- ▶ **Schnelle Reaktion** und Klärung im Rahmen der gesamten Angebotsphase auf Rückfragen des Kunden
- ▶ Nachhaltige **Empfehlung** des Partners (mobex) beim Projektentscheider in Richtung ecotel

Partner:  **mobex**

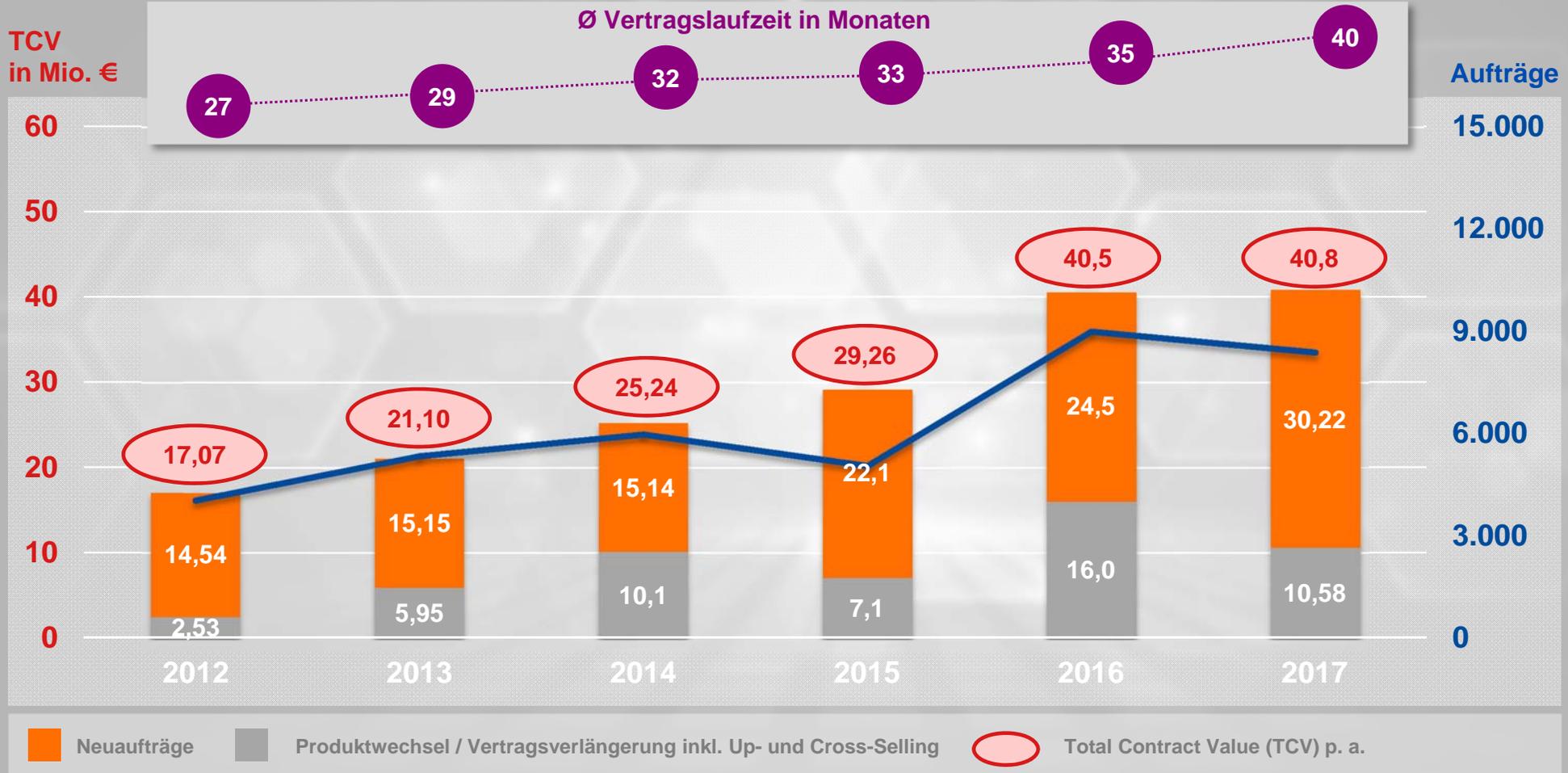
ecotel Zielgruppen – unser neuer Sweetspot





Auftragseingang B2B

Entwicklung 2012 – 2017



Kunden – wofür wir morgens aufstehen!

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.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit