



**Herzlich Willkommen zur
Hauptversammlung 2010!**

Düsseldorf, 30.Juli 2010
ecotel communication ag

Tagesordnung

- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2009
- Top 2:** Entlastung des Vorstands
- Top 3:** Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 4:** Wahlen zum Aufsichtsrat
- Top 5:** Wahl des Abschlussprüfers 2009
- Top 6:** Änderung der Satzung – Aufsichtsratsvergütung
- Top 7:** Änderung der Satzung – Anpassung an das ARUG
- Top 8:** Erwerb und Verwendung eigener Aktien

Agenda



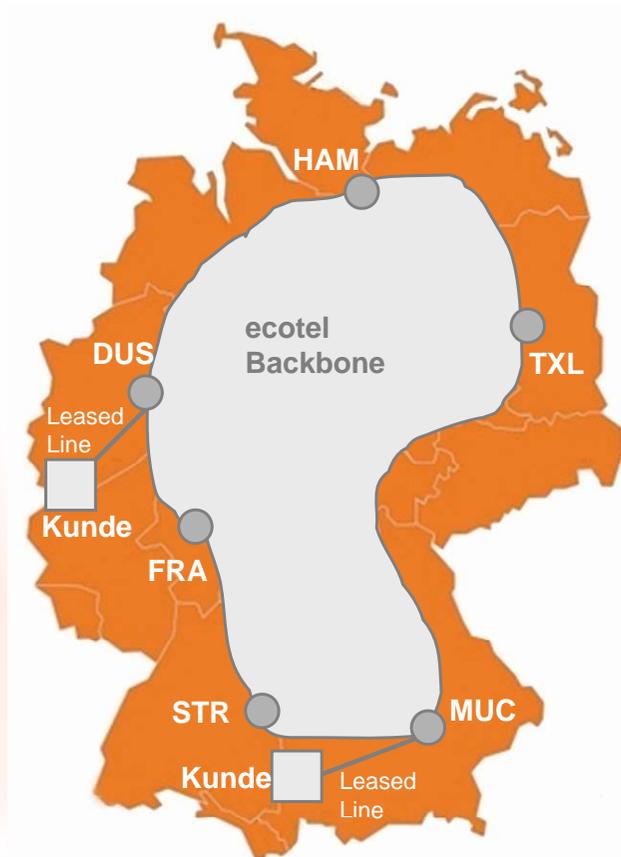
- **Geschäftsbericht 2009** Bernhard Seidl
- **Geschäftsmodell & Strategie** Peter Zils
- **Geschäftskundenlösungen** Achim Theis

Jahresrückblick 2009 - Highlights

- ▶ Verschmelzung und Restrukturierung der nacamar erfolgreich abgeschlossen (inkl. erfolgreicher Umzug von Dreieich nach Frankfurt)
- ▶ Erhalt eines KfW Innovationsdarlehens in Höhe von 5 Millionen EUR für die Entwicklung von Festnetz- und Mobilfunk-Konvergenzprodukten
- ▶ Außergerichtliche Einigung mit Tiscali mit Rückerstattung in Höhe von 1,7 Millionen EUR
- ▶ Migration des Backbones auf 2 POPs
- ▶ Effizienzsteigerungsprogramm erfolgreich gestartet (0,8 Millionen EUR Einsparung in 2009)
- ▶ Erfolgreicher Aufbau des easybell Call-by-Call Geschäfts (101028) sowie erfolgreiche Übernahme von 20.000 CARPO Kunden (VoIP, TAL)
- ▶ Abschluss von attraktiven Vollanschluss Lieferverträgen mit Versatel und Vodafone
- ▶ Gewinn des Streaming Projekts „ZDF Mediathek“ bei nacamar

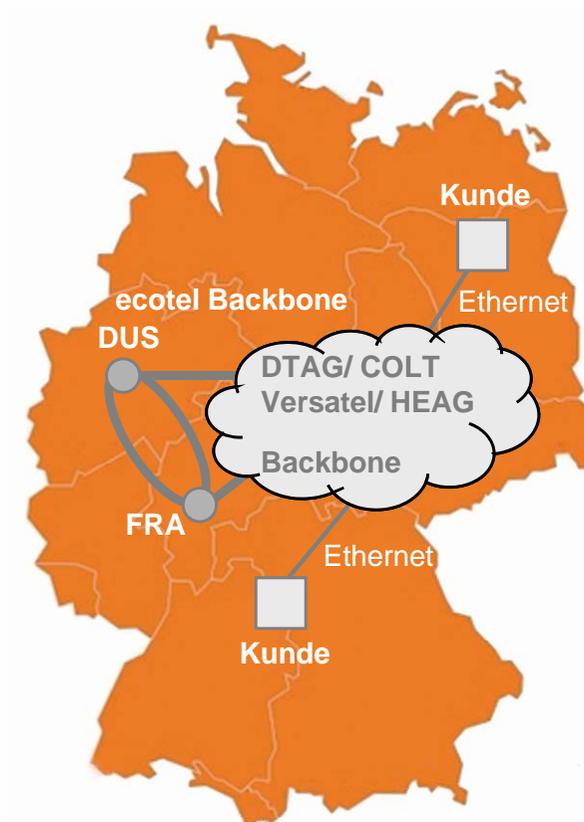
Variable Kostenbasis durch „Netmig“

Vor „Netmig“



- 130 Bestandskunden
- Anbindung über leased lines (2 Mbps, 10 Mbps, 34 Mbps, 150 Mbps)
- Hohe Fixkosten durch eigene Pop Infrastruktur (24 POP's)
- 15 Vorlieferanten von leased lines

Nach „Netmig“



- 110 migrierte Bestandskunden + 70 Neu Kunden
- Anbindung über moderne Ethernet Technologie (ca. 5 fach Bandbreite bei gleichen Kosten und gleicher Qualität)
- Bandbreite von 10 Mbps – 10 Gbps
- Reduktion der Fixkosten durch Fokussierung auf 2 POP's
- Reduktion auf 4 Vorlieferanten

Jahresrückblick 2009 - Highlights

- ▶ Verschmelzung und Restrukturierung der nacamar erfolgreich abgeschlossen (inkl. erfolgreicher Umzug von Dreieich nach Frankfurt)
- ▶ Erhalt eines KfW Innovationsdarlehens in Höhe von 5 Millionen EUR für die Entwicklung von Festnetz- und Mobilfunk-Konvergenzprodukten
- ▶ Außergerichtliche Einigung mit Tiscali mit Rückerstattung in Höhe von 1,7 Millionen EUR
- ▶ Migration des Backbones auf 2 POPs
- ▶ Effizienzsteigerungsprogramm erfolgreich gestartet (0,8 Millionen EUR Einsparung in 2009)
- ▶ Erfolgreicher Aufbau des easybell Call-by-Call Geschäfts (101028) sowie erfolgreiche Übernahme von 20.000 CARPO Kunden (VoIP, TAL)
- ▶ Abschluss von attraktiven Vollanschluss Lieferverträgen mit Versatel und Vodafone
- ▶ Gewinn des Streaming Projekts „ZDF Mediathek“ bei nacamar

Jahresrückblick 2009 – Lowlights

- ▶ Rückläufiger Umsatz im Bereich „Preselection“ noch nicht ausreichend durch Neuumsätze (Mobilfunk, Ethernet) abgedeckt
- ▶ Entscheidung der Bundesnetzagentur bei Anschluss Resale nicht im Sinne der ecotel („nur“ freiwillige Selbstverpflichtung der DTAG)
- ▶ Interne Operations Prozesse laufen noch nicht „rund“
- ▶ Lieferengpässe bei Ethernet, Schnittstellenprobleme bei WITA
- ▶ Hohe Migrationskosten bei der Backbone Migration (Projekt Netmig)
- ▶ Migration der 4 bestehenden IT Systeme noch nicht vollzogen (ecoworld, Phoenix, Navision, ecuador)
- ▶ ZDF Probleme beim Launch, Verlust von NDR und SWR bei nacamar

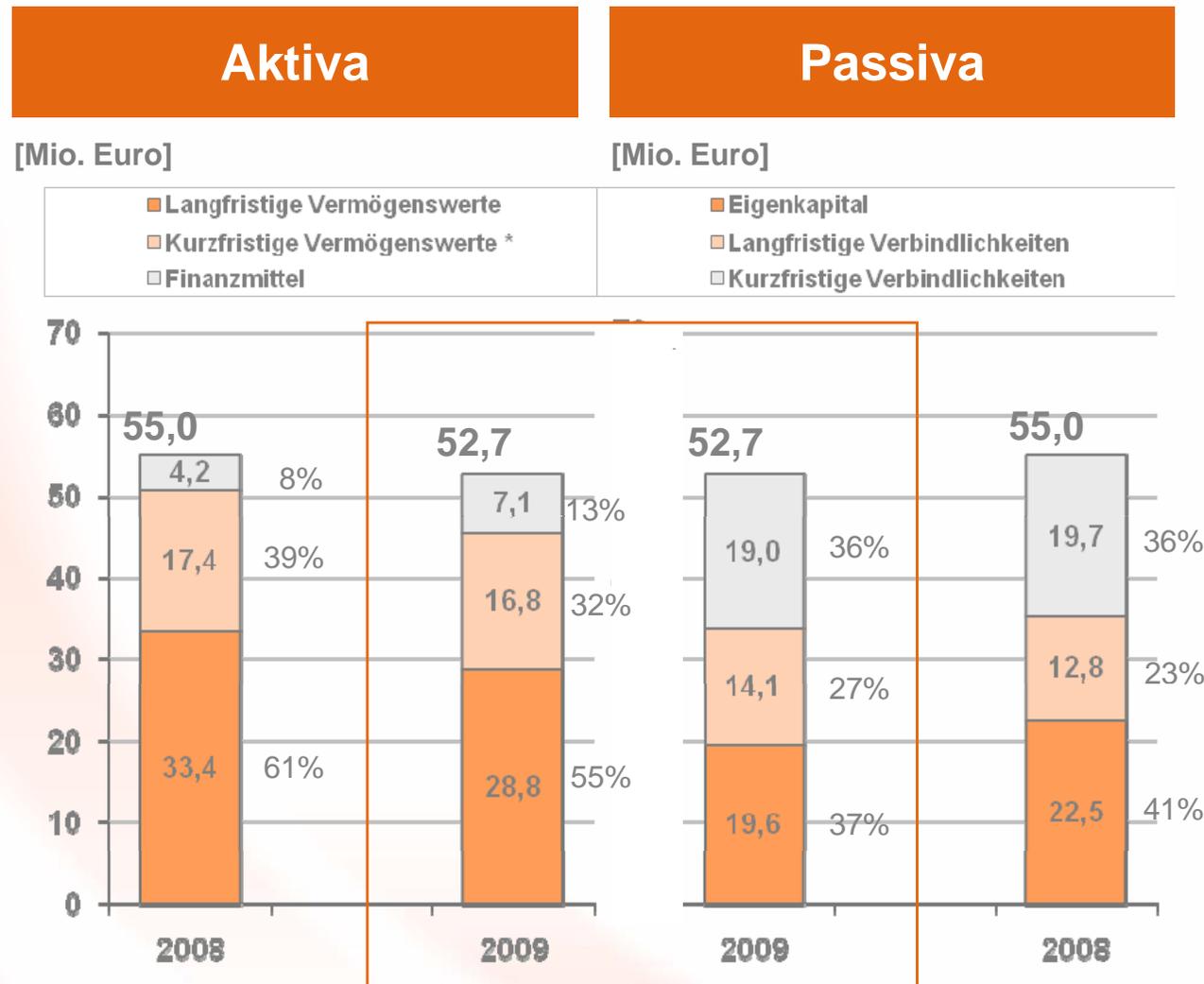
Ertragslage 2009 – rückläufig im B2B Bereich

[Mio. EUR]

Wesentliche Kennzahlen (IFRS)	2007	2008	2009
Umsatzerlöse	93,2	105,5	98,7
davon Geschäftskunden	67,4	58,0	48,2
davon Wiederverkäufer	20,7	31,9	34,4
davon New Business	5,1	15,6	16,1
Rohhertrag	29,6	26,4	22,7
davon Geschäftskunden	27,1	21,6	17,9
davon Wiederverkäufer	1,5	1,7	1,2
davon New Business	1,0	3,1	3,6
EBITDA	9,2	6,0	4,9
EBIT	6,0	-3,7*	-2,2**
Konzernergebnis	3,3	-4,2	-2,2
Ergebnis je Aktie *	0,90	-1,07	-0,57

* davon €6,1m Sonderabschreibungen ** davon €3,2m Sonderabschreibungen

Vermögenslage 2009 – Eigenkapitalquote von 37%



- Rückgang der Bilanzsumme um 4% durch Sonderabschreibungen
- Rückgang des Goodwills von € 13,5m auf € 12,1m
- Rückgang des Werts des Kundenstamms von € 6,8m auf € 4,5m
- Rückgang der Eigenkapitalquote von 41% auf 37%
- Erhöhung der Finanzmittel von € 4,2m auf € 7,1m
- Reduzierung der Nettoverschuldung von € 11,7m auf € 7,4m

* Kurzfristige Vermögenswerte ohne Finanzmittel

Finanzlage 2009 – Operating Cashflow stabil

[Mio. Euro]

Wesentliche Daten zum Cashflow	2007	2008	2009
Finanzmittelfonds zum 01.01	9,4	3,9	3,5
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	6,5	6,5	6,1
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-28,9	-2,5	-3,6
Erzeugter Free Cashflow	-22,4	4,0	2,5
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	16,9	-4,4	1,1
Finanzmittelfonds zum 31.12.	3,9	3,5	7,1

- ▶ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit 2009 mit € 6,1m stabil
- ▶ Cashflow in Investitionen von - € 3,6m (davon € 0,5m Entwicklungskosten, € 2,0m Netzwerk + Rechenzentrum, € 0,4m in CAP, € 0,5m Softwarelizenzen, € 0,2m CARPO Kundenstamm)
- ▶ Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug € 1,1m (€ 5m Einzahlung KfW Darlehen, € 0,6m Einzahlung Leasingkäufe, € 3,5m Auszahlung zur Tilgung von Finanzschulden, € 0,8m Zinsauszahlungen, € 0,2m Auszahlung zur Tilgung von Leasingsschulden)

Peer to Peer Vergleich – Kennzahlen Q1 2010

[Mio. Euro]	ecotel	3U	Drillisch	QSC	Versatel	United Internet	freenet
Umsatz (Q1 2010)	23,1	20,99	84,6	105,9	186,8	462,8	806,1
EBITDA (Q1 2010)	0,9	2,97	11,0	19,6	44,4	90,3	70,8
in % vom Umsatz	3,8%	14,1%	13,0%	18,5%	23,8%	19,5%	8,8%
Bilanzsumme (31.03.)	51,2	76,3	299,5	306,5	1.002,1	1.335,3	2.575,3
Eigenkapitalquote (31.03.)	38,1%	49,9%	50,6%	53,2%	23,2%	32,4%	41,5%
Nettofinanzverbindlichkeiten	6,6	-15,6	40,5	5,3	415,5	265,3	700,7
als Faktor vom extrapol. Q1 EBITDA	1,8	-1,3	0,9	0,1	2,3	0,7	2,5
Investitionen (Q1 2010)	0,4	0,8	0,6	7,3	23,1	14,4	5,8
in % vom Umsatz Q1	1,7%	3,8%	0,7%	6,8%	12,4%	3,1%	0,7%
Free Cashflow (Q1 2010)	1,0	-4,1	11,7	4,6	16,7	57,3	102,9
Marktkapitalisierung (31.03.)	17,2	34,2	284,8	221,9	312,4	2.695,2	1.171,8

Q1 2010 Zahlen – Stabilisierung

[Mio. Euro]

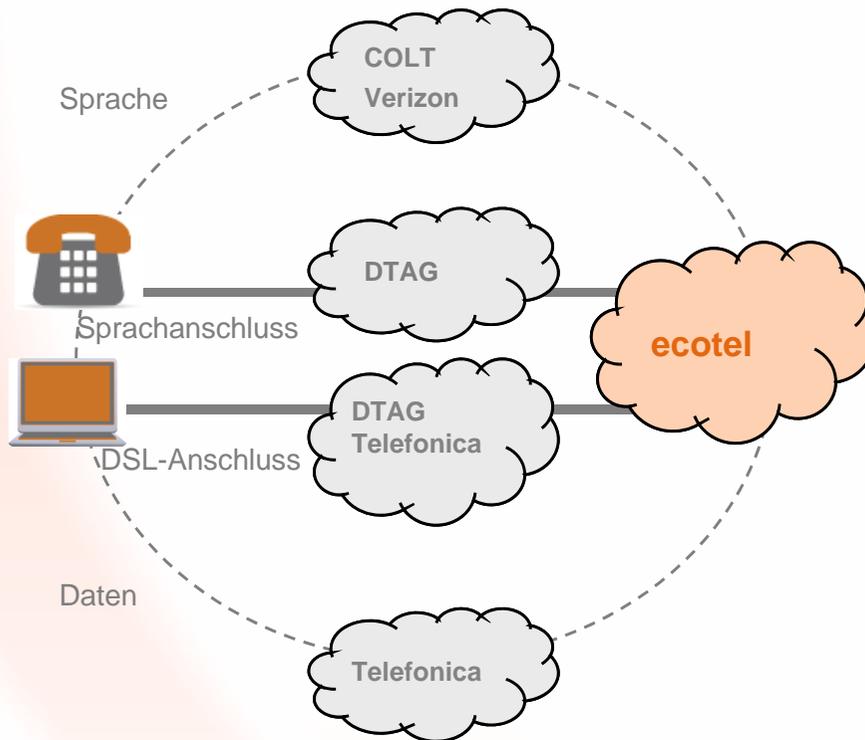
Wesentliche Kennzahlen	Q1 2008	Q1 2009	Q1 2010
Umsatzerlöse	26,9	24,1	23,1
davon Geschäftskunden	15,1	13,0	11,4
davon Wiederverkäufer	8,0	8,1	8,6
davon New Business	3,8	3,0	3,2
Rohertrag	6,7	5,9	5,2
EBITDA	1,7	1,2	0,9
EBIT	0,8	0,3	0,1
Konzernergebnis	0,3	0,1	-0,1
Ergebnis je Aktie	0,07	0,02	-0,03
Bilanzsumme	63,6	54,1	51,2
Eigenkapital	28,9	22,5	19,5
in % der Bilanzsumme	45%	42%	38%
Nettofinanzverbindlichkeiten	12,8	12,8	6,6

Ausblick 2010

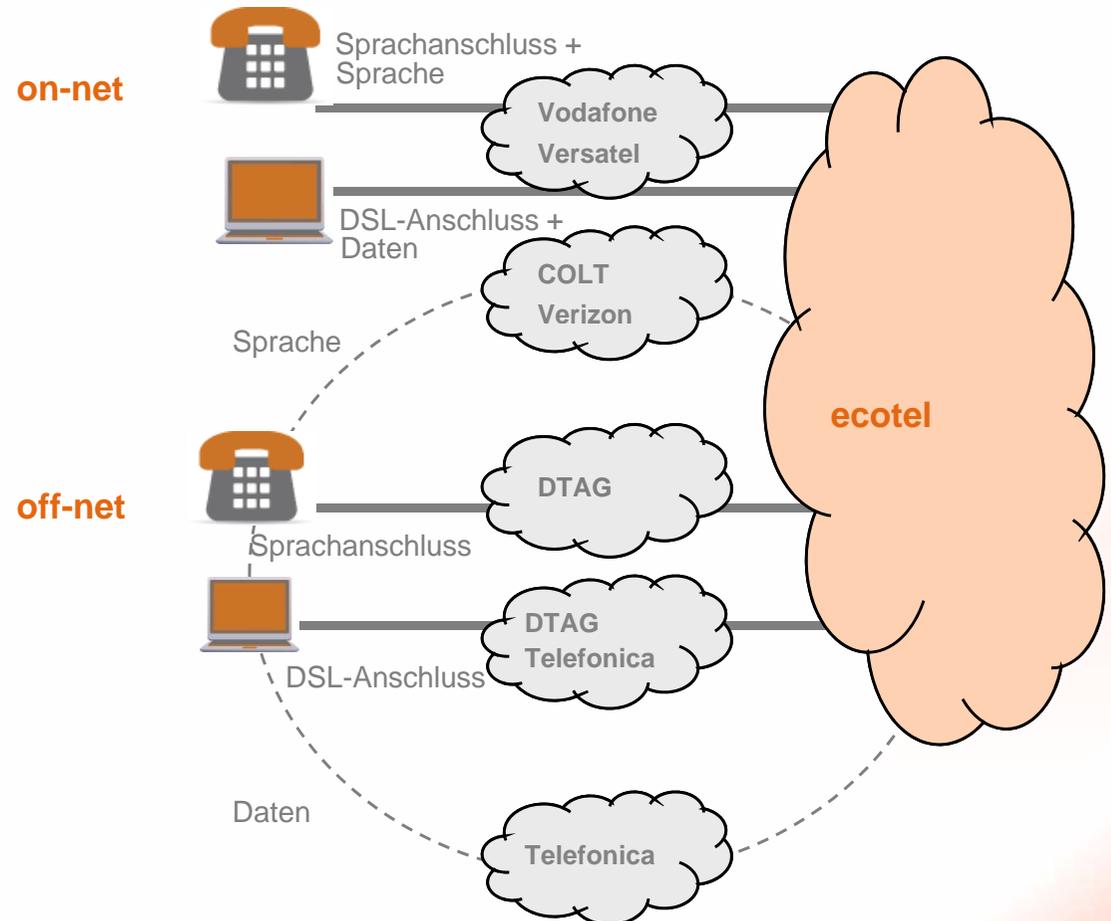
- ▶ Entwicklung und Vermarktung von **Vollanschlüssen** (Anschluss + Sprache + Daten) an **Bestands- und Neukunden**
- ▶ **Erste Festnetz / Mobilfunk Konvergenzprodukte** basierend auf KfW Darlehen z.B. **kostenfreie Gespräche** von eigenen Festnetzanschlüssen zu eigenen Mobilfunkkarten
- ▶ **New Business** als weiteres Wachstumsfeld
- ▶ Fokussierung auf effiziente **interne** und **externe Geschäftsprozesse**
- ▶ Prognose für **2010: Umsatz** bei ca. 80-90 Mio. EUR, **EBITDA** bei 4 – 4,5 Mio. EUR
- ▶ Prognose für **2011: Umsatz** bei ca. 90-95 Mio. EUR, **EBITDA** bei 5,5 – 6,5 Mio. EUR
- ▶ Im Fokus: Weitere **Reduzierung der Nettofinanzverbindlichkeiten** und **Herstellung der Dividendenfähigkeit**

„Vollanschlüsse“ zur Kostenreduktion und als Basis neuer Konvergenzprodukte

Vor „Vollanschluss Migration“



Nach „Vollanschluss Migration“

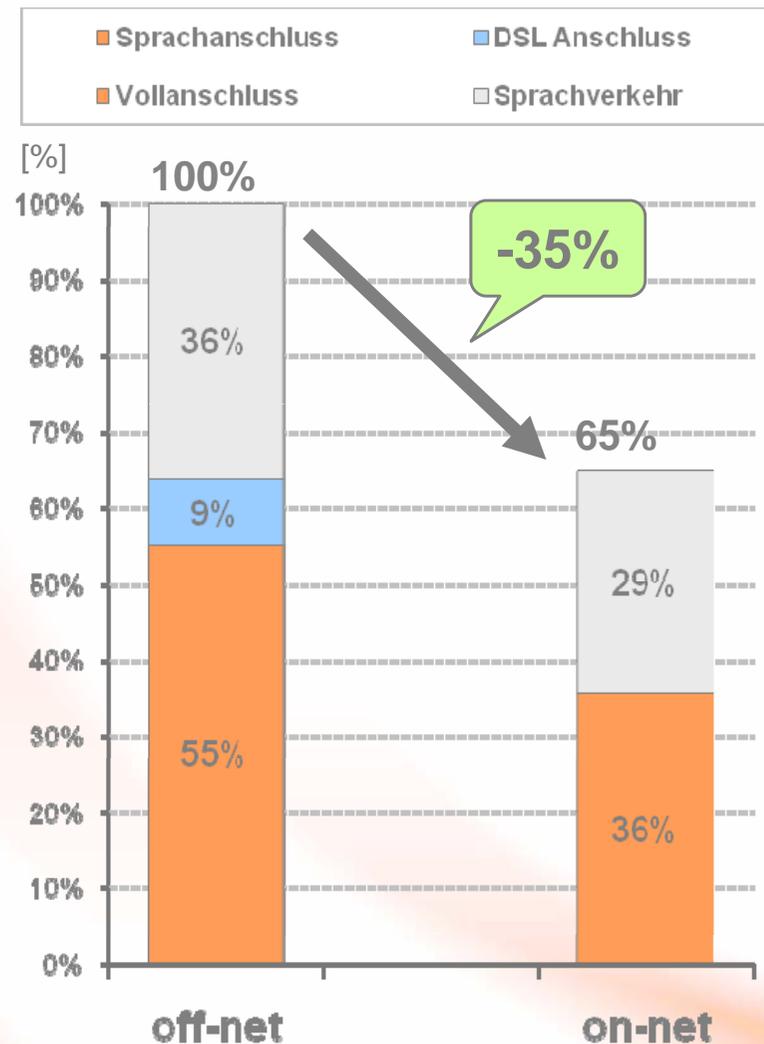


- 20.000 eigene ecotel Sprachanschlüsse (DTAG) und 10.000 eigene ecotel DSL Datenanschlüsse (DTAG / Telefonica)
- 20.000 ecotel Sprachkunden (COLT / Verizon)
- Kein Rabatt für die ecotel Sprachanschlüsse

- Migration der Kunden auf Vodafone / Versatel Sprachanschlüsse (70% nationale Verfügbarkeit + Datenanschlüsse)
- Kostenersparnis bei den Anschluss Grundgebühren und Wegfall der Sprachkosten für die Zuführung, da on-net im eigenen Netz
- Basis für die Entwicklung neuer Konvergenzprodukte (KfW Darlehen)

35% Kostenersparnis in on-net Gebieten

Durchschnittl. Einkaufskosten je Vollanschluss Auftrag



Kommentar

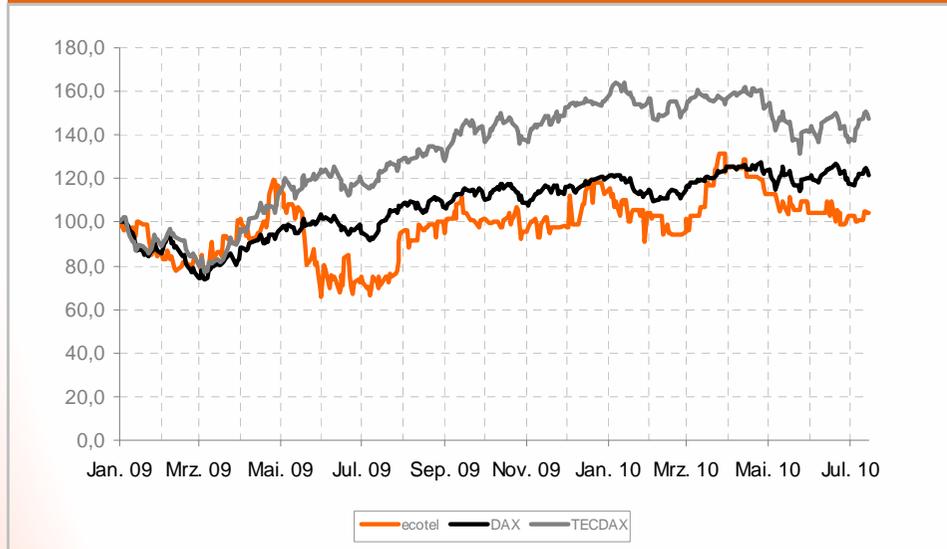
- Kosteneinsparung durch niedrigere Grundgebühren für die Anschlüsse sowie Wegfall der Kosten für die Zuführung des Sprachverkehrs
- Nutzung für attraktive Angebote für Neukunden
- Rabattierungsmöglichkeiten für Bestandskunden
- Verbesserung der Rohmarge und Profitabilität bei ecotel

Ausblick 2010

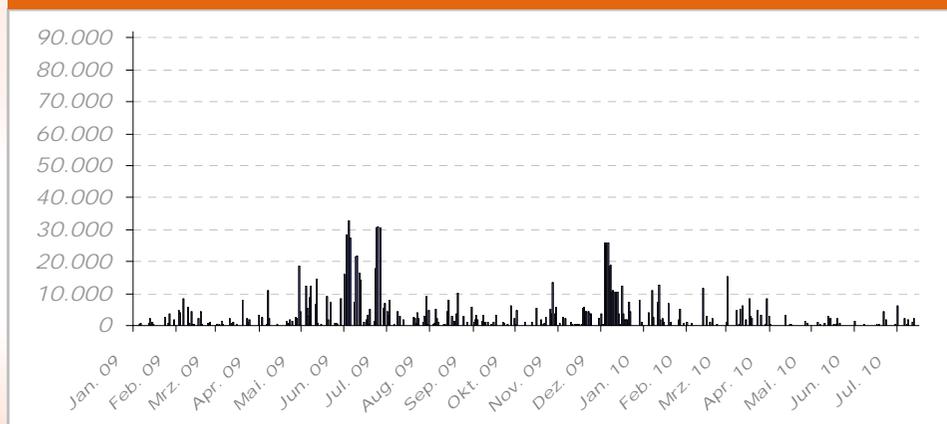
- ▶ Entwicklung und Vermarktung von **Vollanschlüssen** (Anschluss + Sprache + Daten) an **Bestands- und Neukunden**
- ▶ **Erste Festnetz / Mobilfunk Konvergenzprodukte** basierend auf KfW Darlehen z.B. **kostenfreie Gespräche** von eigenen Festnetzanschlüssen zu eigenen Mobilfunkkarten
- ▶ **New Business** als weiteres Wachstumsfeld
- ▶ Fokussierung auf effiziente **interne** und **externe Geschäftsprozesse**
- ▶ Prognose für **2010: Umsatz** bei ca. 80-90 Mio. EUR, **EBITDA** bei 4 – 4,5 Mio. EUR
- ▶ Prognose für **2011: Umsatz** bei ca. 90-95 Mio. EUR, **EBITDA** bei 5,5 – 6,5 Mio. EUR
- ▶ Im Fokus: Weitere **Reduzierung der Nettofinanzverbindlichkeiten** und **Herstellung der Dividendenfähigkeit**

Die Aktie

Kursentwicklung der ecotel Aktie



Handelsvolumen



- Datum Erstnotierung: 29.03.2006
- Marktsegment: Prime Standard
- Gezeichnete Aktien: 3,90 Mio.
Verfügbare Aktien: 3,75 Mio.
- Marktkapitalisierung: € 15,8 Mio. EUR*
- Designated Sponsor: Close Brothers Seydler
- Aktionärsstruktur (31.12.2009)
 - Peter Zils: 31,05 %
 - Intellect Investment: 25,09 %
 - IQ Martrade: 5,24 %
 - AvW Gruppe: 10,12 %
 - Eigene Anteile: 3,78 %
 - Streubesitz: 24,72 %

* basierend auf einem Schlusskurs am 28. Dezember 2009 von 4,2 EUR je Aktie

Zusammenfassung

- ▶ Gesicherte Liquiditätssituation durch das KfW Innovationsdarlehen (5 Millionen Euro) und die außergerichtliche Einigung mit Tiscali (1,7 Millionen Euro)
- ▶ Abschluss von Vollanschluss Reseller Verträgen mit Versatel und Vodafone mit 35% Kostenersparnis und zur Sicherung der zukünftigen Geschäftsgrundlage
- ▶ Prognose für 2010: Umsatz bei ca. 80-90 Mio. EUR, EBITDA bei 4 – 4,5 Mio. EUR
- ▶ Im Fokus: Weitere Reduzierung der Nettofinanzverbindlichkeiten und Herstellung der Dividendenfähigkeit

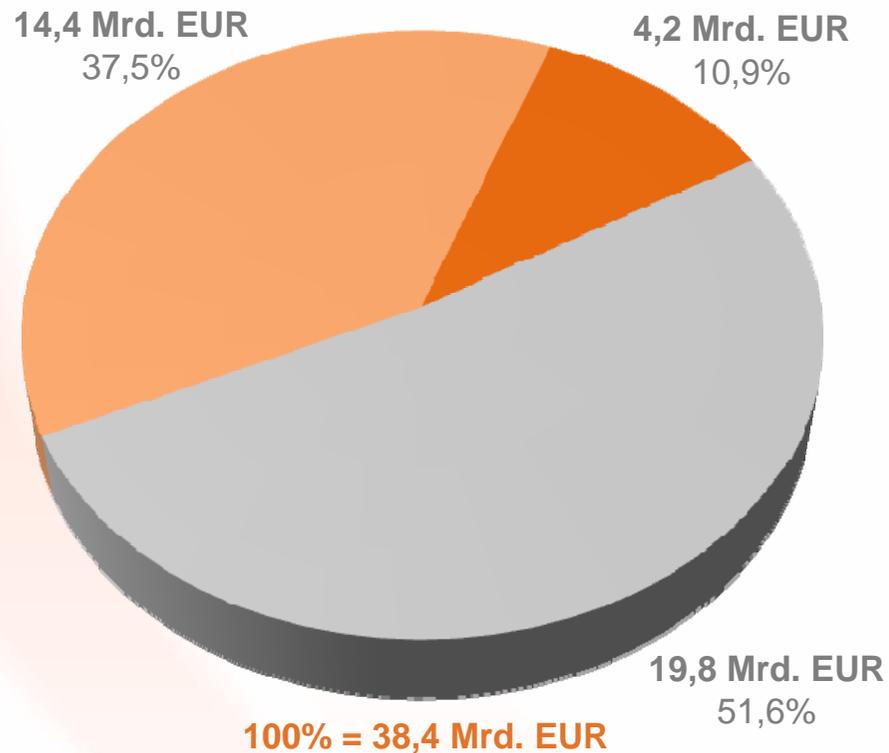
Agenda



- Geschäftsbericht 2009 Bernhard Seidl
- **Geschäftsmodell & Strategie** Peter Zils
- Geschäftskundenlösungen Achim Theis

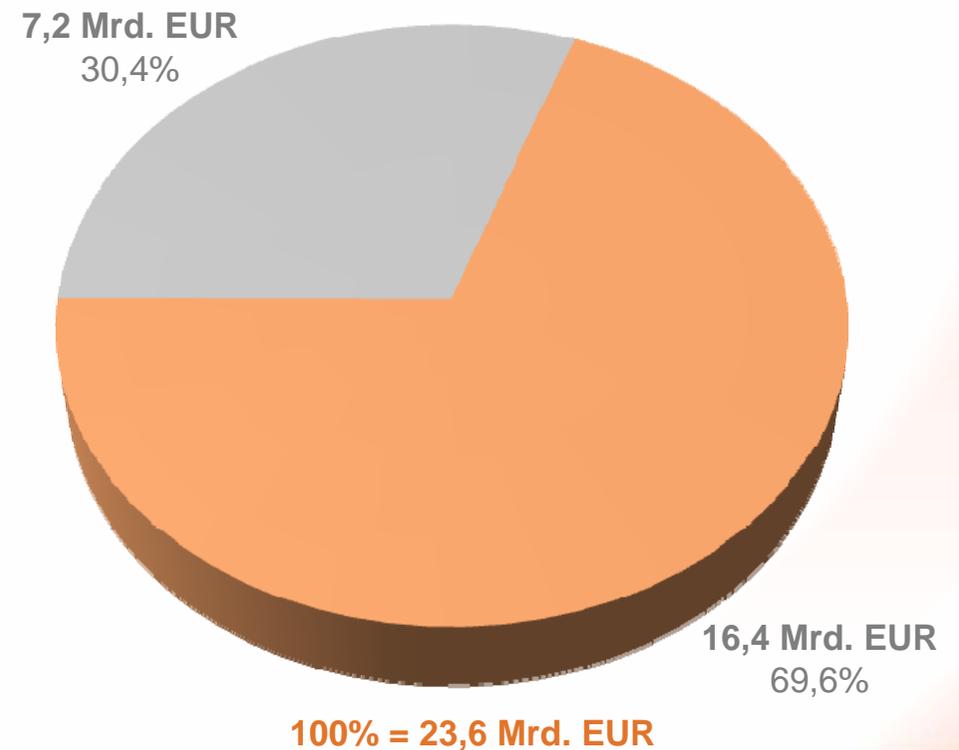
Gesamtmarkt für Telekommunikationsdienste

TK- und BK-Festnetzmarkt



■ DTAG-Festnetz ■ Wettbewerber TK-Festnetz ■ BK-Kabelnetz

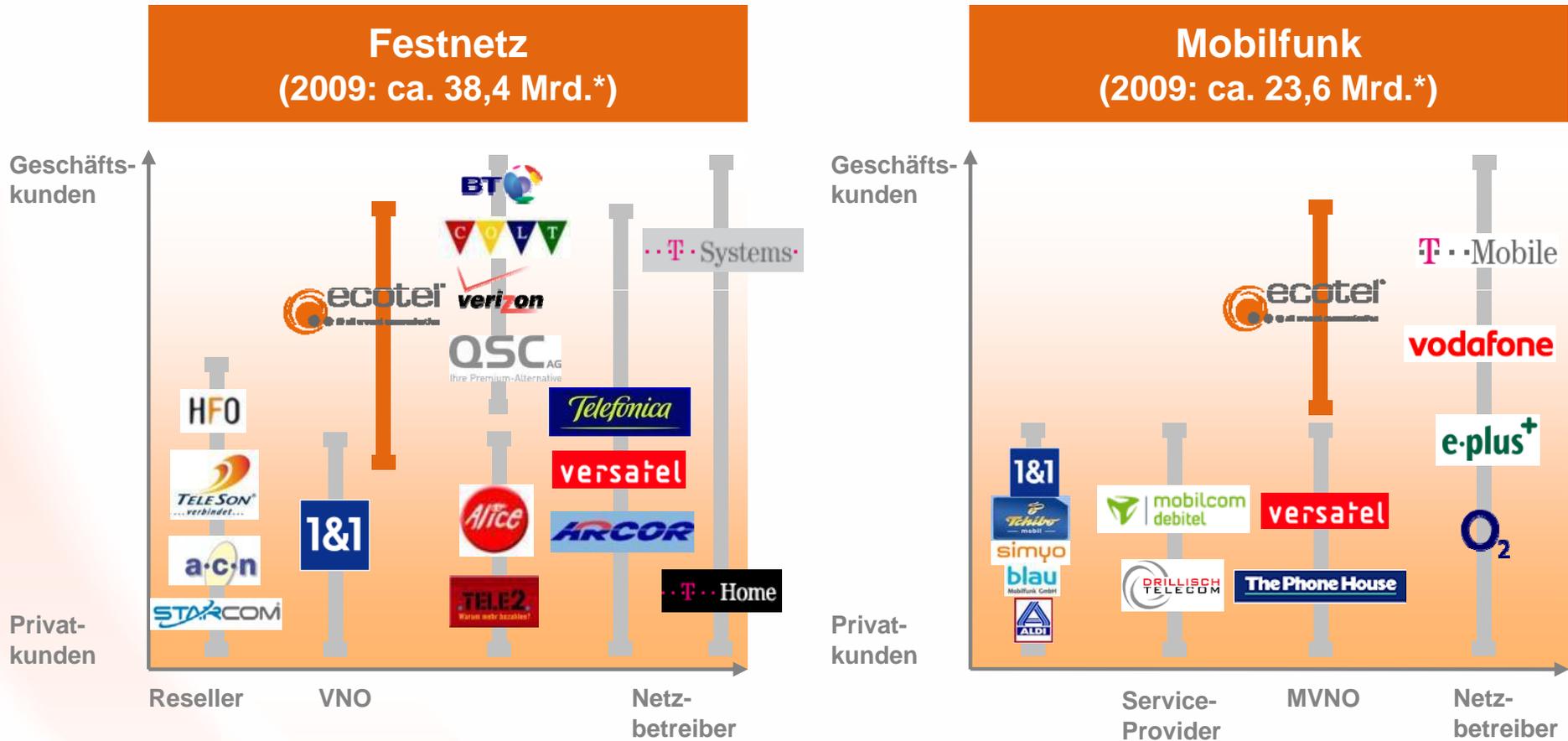
Mobilfunkmarkt



■ Wettbewerber ■ T-Mobile Deutschland

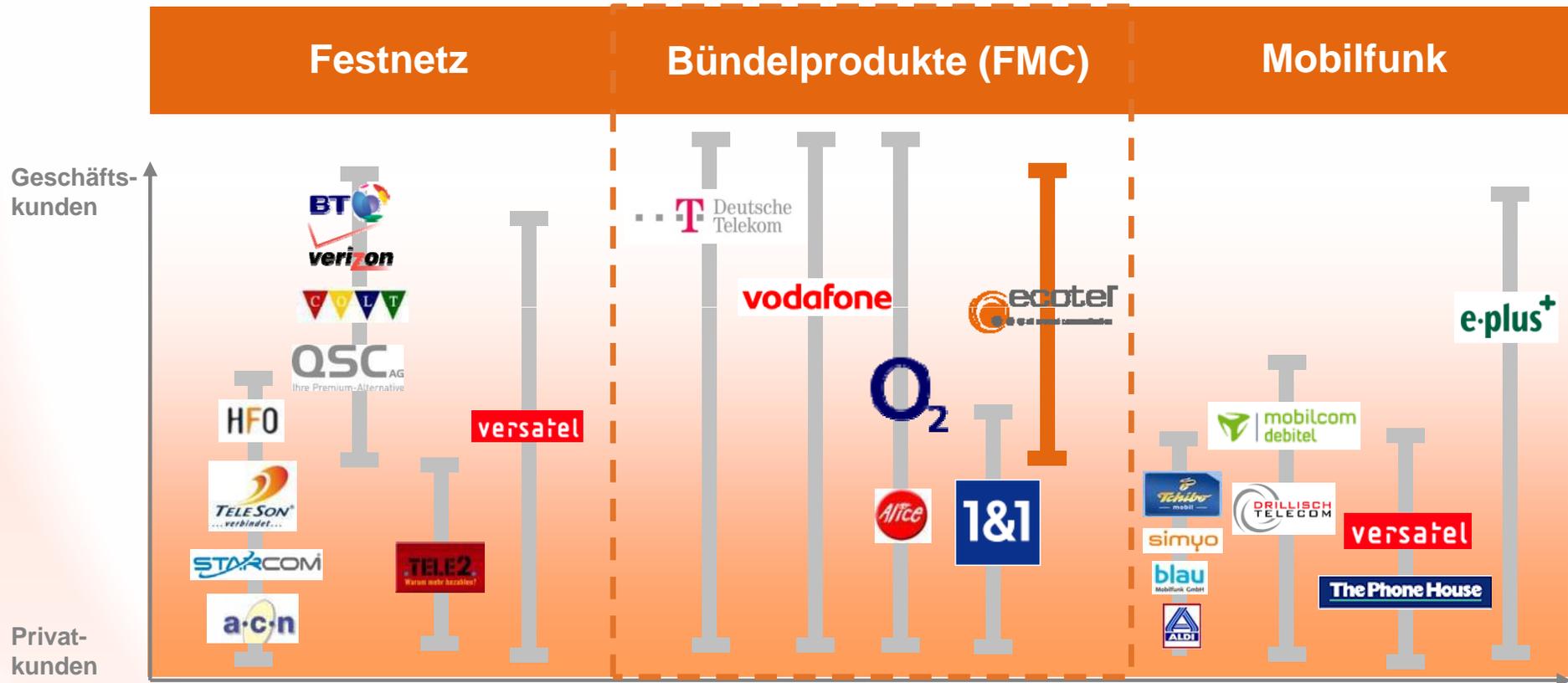
- ▶ **Der Gesamtmarkt ist leicht rückläufig und lag in 2009 bei 62,0 Mrd. Euro in 2009 gegenüber 64,3 Mrd. Euro in 2008**

Der TK-Markt „gestern“:



► **Getrennte Geschäftseinheiten für Festnetz und Mobilfunk**

Der TK-Markt auf dem Weg zu FMC



► Festnetz und Mobilfunk wachsen zusammen (Fixed Mobile Convergence)

CARRIER & PROVIDER

KOMBI-ANGEBOTE

Sparpotenziale verkaufen

Mit der aktiven Vermarktung von Kombi-Produkten aus Festnetz, Internet und Mobilfunk können Fachhändler gerade bei kleineren Unternehmen punkten – Vor allem in Krisenzeiten sind Einsparmöglichkeiten ein gutes Verkaufsargument

KOMBI-ANGEBOTE MIT FESTNETZ, INTERNET UND MOBILFUNK (AUSWAHL)

Anbieter	1&1 Internet	Deutsche Telekom ¹⁾	Ecotel Communication ¹⁾	Ecotel Communication ¹⁾	HanseNet	Telefónica O2 Germany ¹⁾	Vodafone ⁶⁾
Internet-Tarif	1&1 HomeNet 6.000	Business Complete	Ecotel Office Flat	Ecotel Profi Paket ³⁾	Alice Comfort ⁴⁾	O2 Smart Office ADSL2+	Surf-Sofort-Paket DSL 6.000
Monatlicher Preis für die Internet-Verbindung (Download/Upload)	29,99 Euro (6 MBit/s, 516 KBit/s)	54,90 Euro (6 MBit/s, 576 KBit/s)	34,90 Euro (6 MBit/s, 576 KBit/s)	199,00 Euro (2,3 MBit/s, 2,3 MBit/s)	39,90 Euro (16 MBit/s, 1 MBit/s)	19,00 Euro (4 MBit/s, 512 KBit/s)	29,95 Euro (6 MBit/s, 576 KBit/s) ⁷⁾
Monatlicher Preis für Festnetz-Flatrate	1.000 Minuten inklusive, danach 1 Cent/Min.	inklusive, plus in 18 weitere Länder	kostenlos	kostenlos	kostenlos	12,50 Euro, inklusive Firmen-Flatrate	kostenlos
Monatlicher Preis für jede weitere Leitung	k.A.	54,90 Euro	18,90 Euro (ISDN), 12,90 Euro (ADSL)	18,90 Euro (ISDN), 12,90 Euro (ADSL)	24,90 Euro ⁵⁾	k.A.	2 Leitungen und 3 bis 10 Nummern für 4 Euro extra pro Monat
Einmaliger Einrichtungspreis für das Breitband-Paket	kostenlos	kostenlos	49,90 Euro inklusive ISDN-Anschluss	249,90 Euro inklusive 4 ISDN-Anschlüssen	39,90 Euro ohne Vertragslaufzeit, sonst kostenlos	29 Euro	kostenlos
Feste IP-Adresse	nein	inklusive	3,90 Euro	feste IP-Adresse kostenlos, festes IP-Netz 14,90 Euro/Monat	inklusive	inklusive	k.A.
Monatlicher Preis pro Mobilfunkkarte	1 Karte inklusive, bis zu 3 weitere SIM-Karten für je 9,99 Euro	je nach Tarif: Business S für 0 Euro, Max Flat S Business für 9,20 Euro, Max Flat M Business für 16,76 Euro, Max Flat L Business für 25,17 Euro, Max Flat XL Business für 67,18 Euro	drei Karten für 25 Euro, jede weitere Karte 10 Euro	drei Karten für 25 Euro, jede weitere Karte 10 Euro	kostenlos, bis zu 50 SIM-Karten ohne Grundgebühr möglich	7,50 Euro	19,95 Euro; 9,95 Euro für die 2. bis 5. Business SuperFlat
Monatlicher Preis für Community- und Festnetz-Flatrate (Mobilfunk)	kostenlos	je nach gewähltem Mobilfunk-Tarif inklusive ²⁾	kostenlos	kostenlos	kostenlos	inklusive	kostenlos, ein Jahr Flatrate in ein weiteres Netz nach Wahl bei Vertragsverlängerung und Neuabschluss
Mindestvertragslaufzeit	24 Monate	24 Monate	24 Monate	36 Monate	ohne, oder mit 24 Monaten inklusive verschiedener Vergünstigungen	24 Monate	24 Monate
Sonstiges	1&1 HomeServer gratis SofortStart-Option mit Gratis-UMTS-Surf-Stück 1&1 Auslandsoption „FreeCall 1.000*“ für 9,99 Euro/Monat 1&1 Mobilfunkoption für 4,99 Euro/Monat (9,9 Cent/Min. in alle deutschen Mobilfunknetze)	als ISDN-Anlagenanschluss inklusive Flatrate für 5 Euro mehr im Monat Company Flat Mobile: vom Festnetz zu einem T-Mobile-Anschluss für 4,95 Euro/Monat weitere Optionen: BlackBerry Webmail, Mobile E-Mail, Mobil E-Mail Pro, Smart Traveller, Datenoptionen	kostenloses EVN-Tool zur Analyse der Sprachkommunikation EU- bzw. internationale Telefon-Flatrate in ausgewählte Länder SHDSL-Bandbreiten-Upgrade bzw. Internet-Zugang über Ethernet-Festverbindung	kostenloses EVN-Tool zur Analyse der Sprachkommunikation EU- bzw. internationale Telefon-Flatrate in ausgewählte Länder Internet-Zugang über Ethernet-Festverbindung	McAfee Security 1 Lizenz inklusive, bis zu 4 weitere je 4,90 Euro/Monat Talk4free Europa Light - Flatrate in die Festnetze von 21 europäischen Ländern für 4,90 Euro/Monat International Flatrate - Flatrate in die Festnetze von 54 Ländern weltweit für 14,90 Euro/Monat	GSM-Tischtelefon und AVM FritzBox 2170 inklusive vom Mobilfunkanschluss in der Homezone unbegrenzt ins deutsche Festnetz sowie das Festnetz der EU, USA und Kanada telefonieren	Mobil-Option: für 3 Euro monatlich 13 Cent/Min. in alle deutschen Mobilfunknetze International Flat 1: für 3,95 Euro monatlich unbegrenzt telefonieren in die Festnetze von 25 Ländern Europas, Nordamerika und Australien International Flat 2: für 14,95 Euro monatlich unbegrenzt telefonieren in die Festnetze von weiteren 30 Ländern

1) alle Preise zuzüglich MwSt. 2) Max Flat S Business: netzintern; Max Flat M Business: Festnetz oder T-Mobile-Netz; Max Flat L Business: Festnetz und T-Mobile-Netz; Max Flat XL Business: alle deutschen Netze 3) Bundle aus 4 ISDN-Anschlüssen 4) für SOHOs mit bis zu 5 Mitarbeitern (1 ISDN-Mehrgeräteanschluss/2 Leitungen)
5) inklusive 2 Leitungen und Festnetz-Flatrate 6) alle Tarife inklusive Vodafone Vorteil 7) in den ersten 12 Monaten 10 Euro günstiger

Die drei Säulen des ecotel Geschäftsmodells

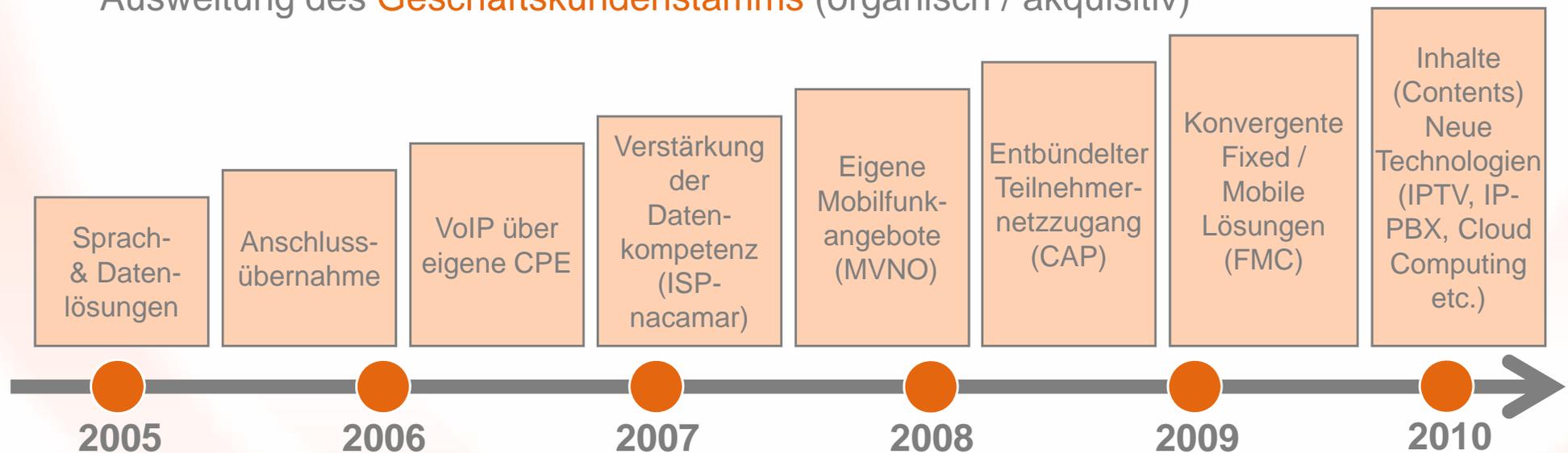


Produktweiterungs-Strategie

Investition in **neue Dienste** z.B. CAP (Carrier Aggregation Plattform), MVNO-Plattform, medianac, CDN (Content Delivery Network), Flash Media Farm, IPTV etc.

Up-Selling des kompletten Produktportfolios (Sprache, Daten, Internet, Mobilfunk)
an Bestandskunden (Ausweitung des Anteils am TK-Budget der Kunden)

Ausweitung des **Geschäftskundenstamms** (organisch / akquisitiv)



► **Erfolgskriterium Nummer 1: time to market**

Die drei Säulen des ecotel Geschäftsmodells

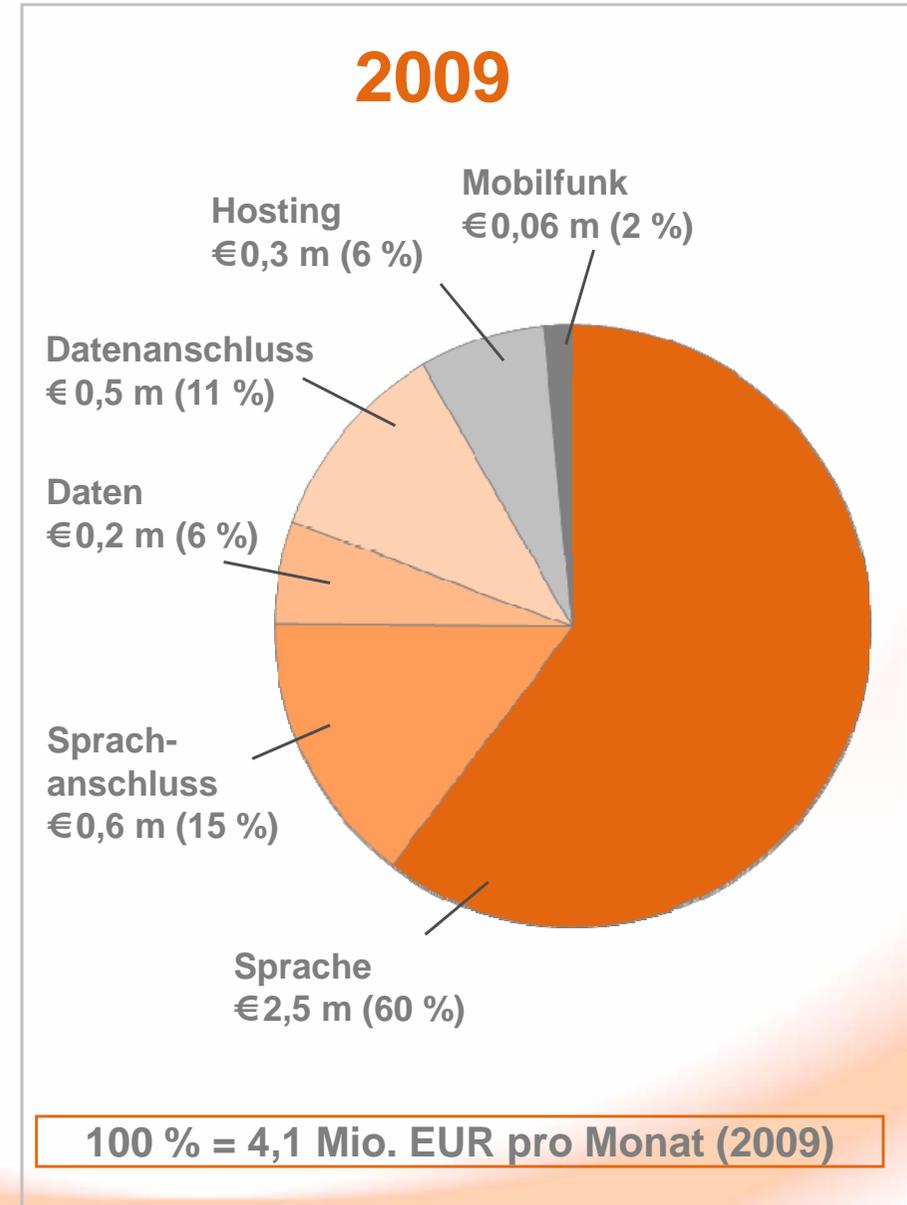
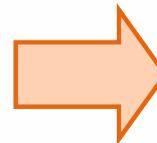
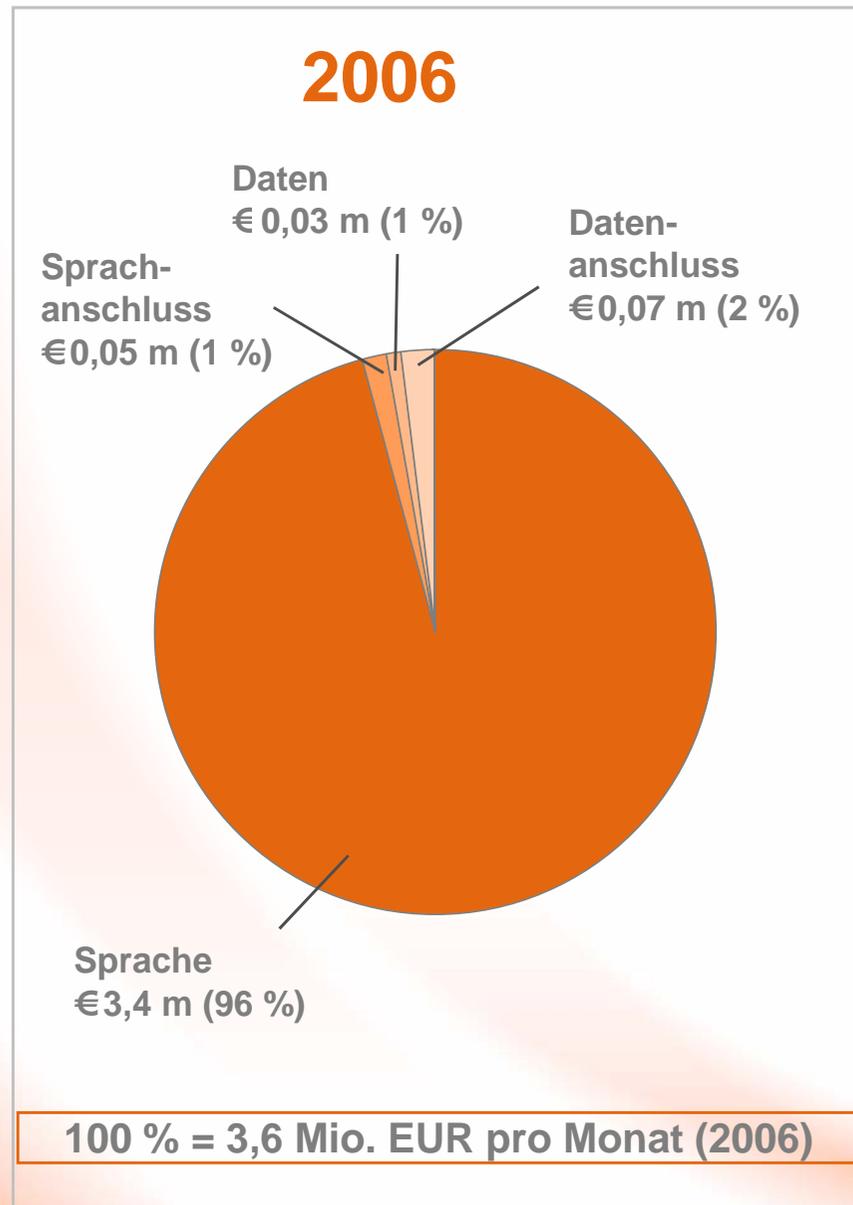


Produktportfolio für Geschäftskunden

Festnetz	Sprache	Sprachanschluss		<ul style="list-style-type: none"> Vollanschluss (ISDN) oder Anschlussübernahme (ISDN) oder entbündelte TAL mit VoIP
		Telefonie		<ul style="list-style-type: none"> Minutentarif, Minutenpakete oder Flatrates
		Mehrwertdienste		<ul style="list-style-type: none"> Servicerufnummern (0800, 0180x, 0900)
	Daten	Datenanschluss		<ul style="list-style-type: none"> via ADSL, SDSL, Ethernet oder Mietleitung (Leased Line)
		VPN / Security		<ul style="list-style-type: none"> Sichere Unternehmensvernetzung via IP VPN
		Hosting / Housing		<ul style="list-style-type: none"> Housing von Serverfarmen sowie Hosting von Shared Services im eigenen Rechenzentrum
Mobilfunk	Sprache			<ul style="list-style-type: none"> Attraktive Mobilfunktarife inkl. Konvergenzprodukte (Festnetz zu Mobil)
	Daten			<ul style="list-style-type: none"> Datenflatrates und Blackberry-Lösungen

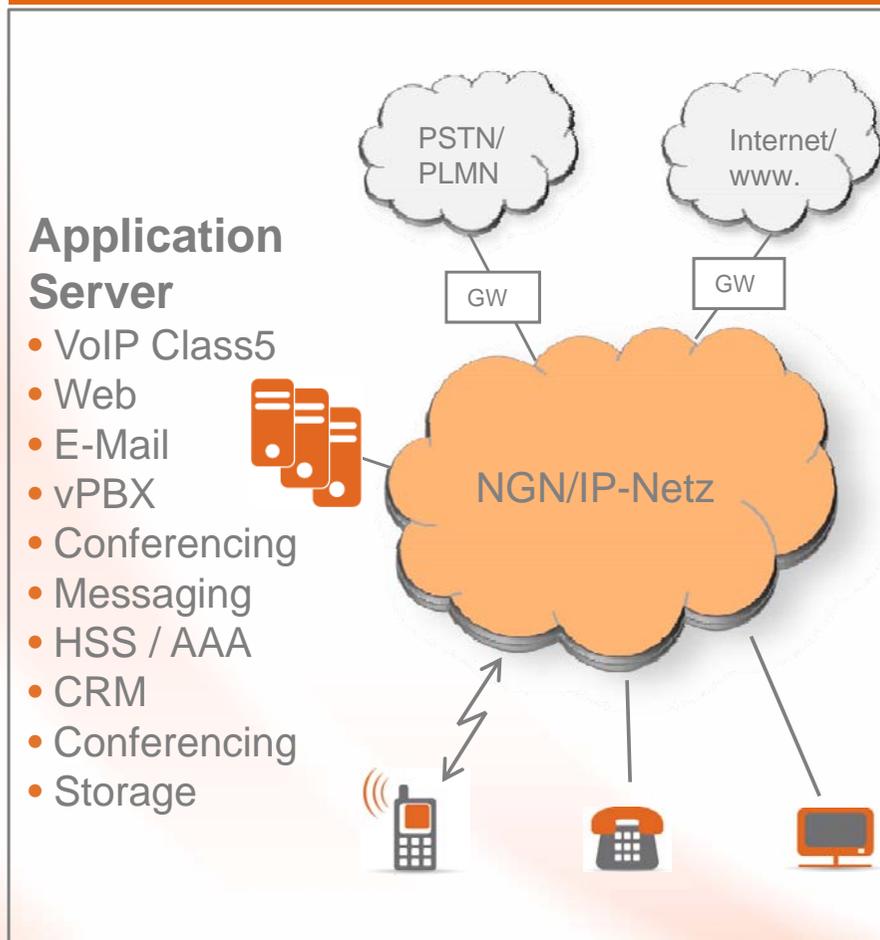
- ▶ Attraktive **B2B Bündelangebote** bestehend aus Anschluss, Sprach- und Datenprodukten sowie Mobilfunk aus einer Hand

Mittlerweile breitgefächerte B2B Umsatzverteilung



Konvergenz – Kommunikation aus einer Hand

Konvergente Netze und Dienste



Vision & Strategie ecotel

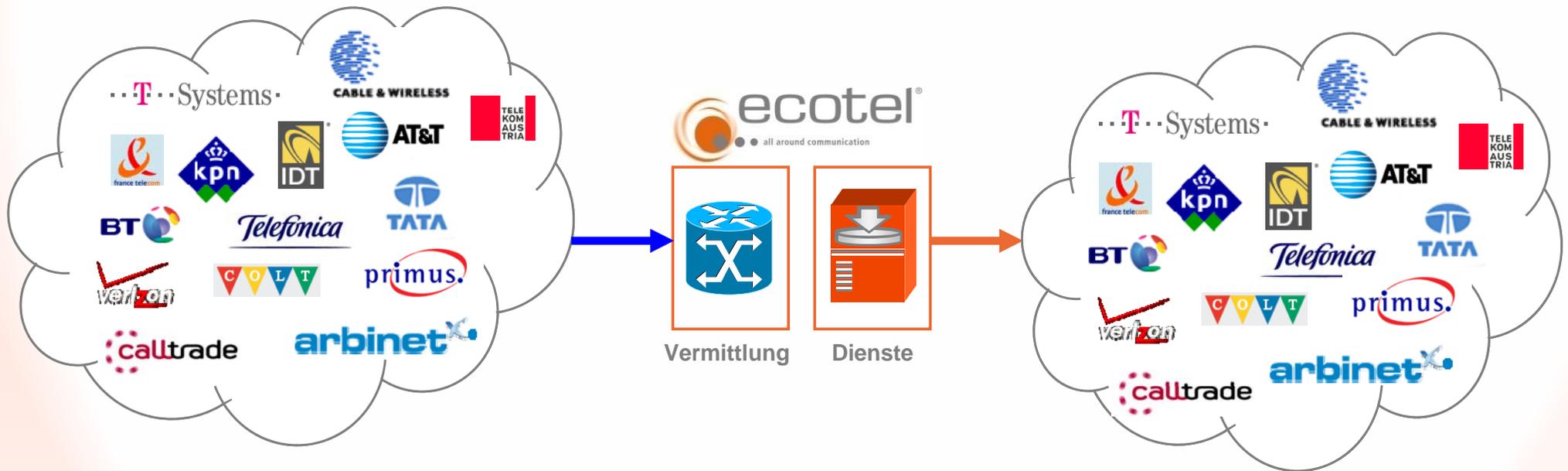
- **Vision:** Verbesserung der Geschwindigkeit der Kommunikation und Geschäftsprozesse von Unternehmen
- **Strategie:**
 - Breitbandige Anbindung von Kunden über verschiedene Zugangstechnologien und verschiedene Endgeräte (CPE)
 - Verlagerung der Telefonanlage ins Netz
 - Flatrate Preis für alle wesentlichen Kommunikationsbedürfnisse
 - Eine Rechnung
 - Ein Ansprechpartner (Vertrieb, Customer Service)
 - Neue Features (eine Mailbox, Parallel Ring, etc.)

Die drei Säulen des ecotel Geschäftsmodells



ecotel Wiederverkäuferlösungen

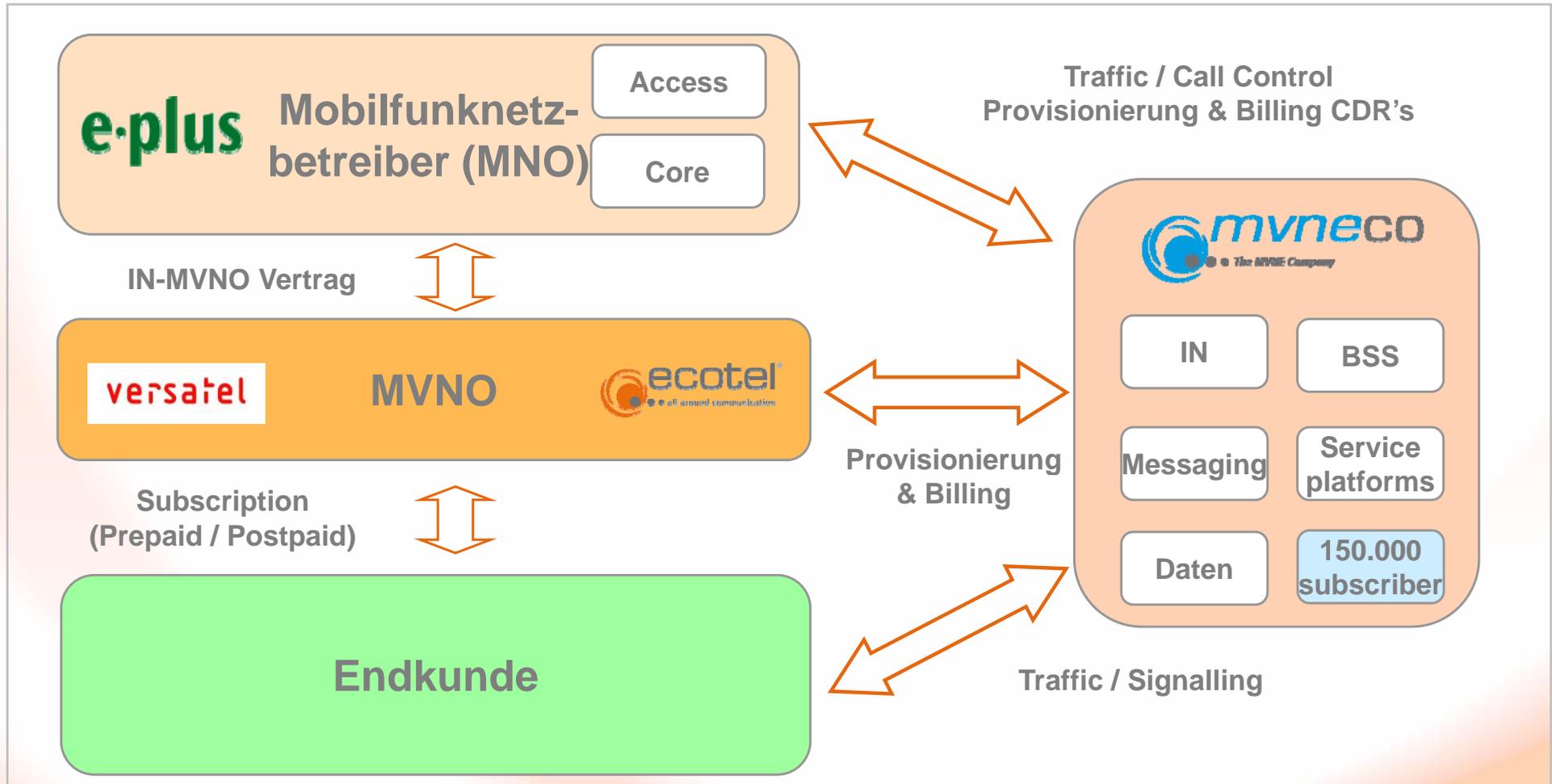
Wholesale Voice-Trading & Services



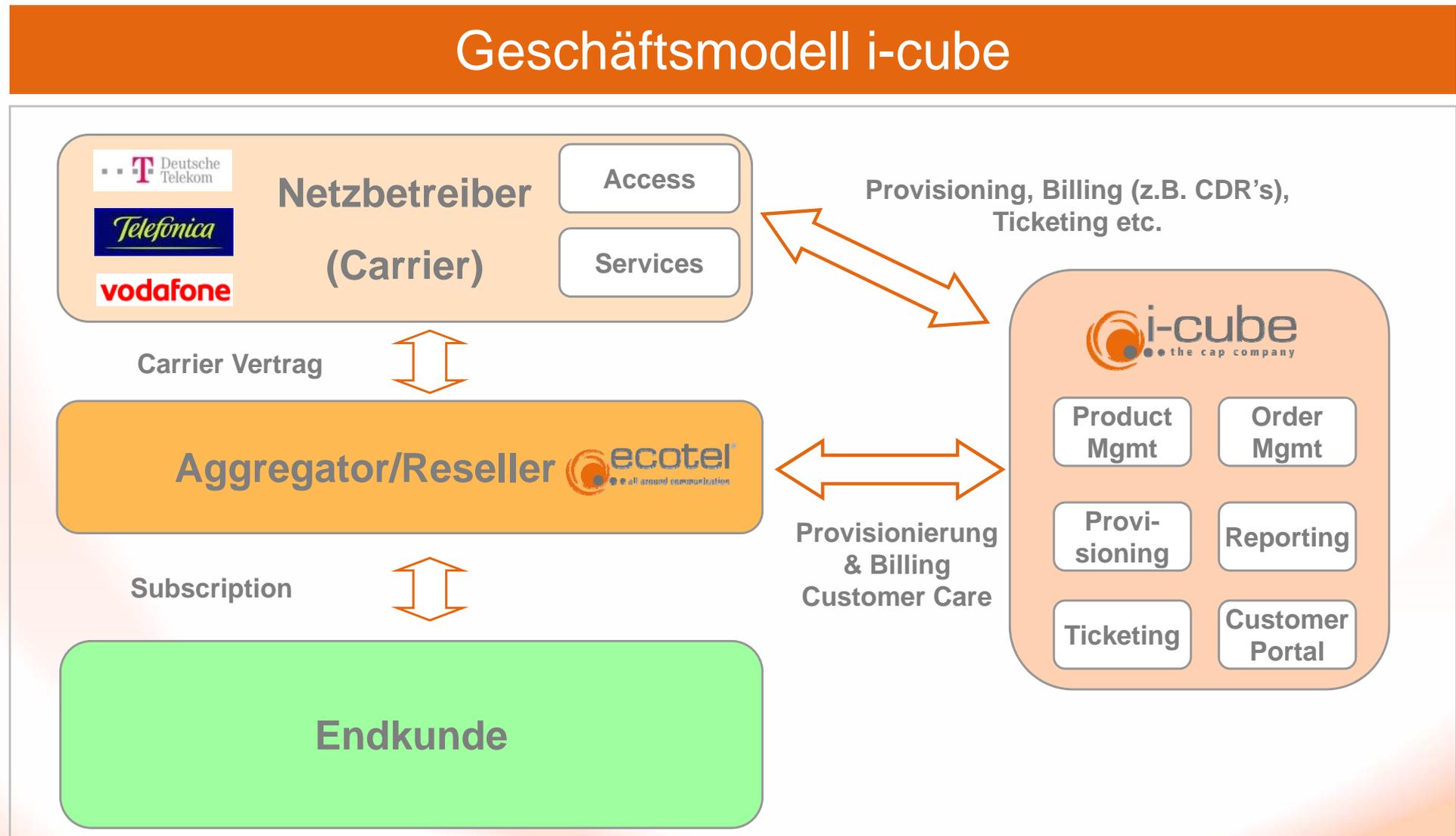
- Handel mit nationalen, internationalen und Mobilfunk-Terminierungen mit Carriern und anderen wholesale-Partnern
- Zusammenschaltung mit mehr als 100 nationalen und internationalen Carriern
- Umsatz 2007: 18,2 Millionen Euro
- Umsatz 2008: ca. 25 Millionen Euro
- Umsatz 2009: ca. 30 Millionen Euro

Geschäftsmodell der mvneco

Geschäftsmodell mvneco



Geschäftsmodell der i-cube

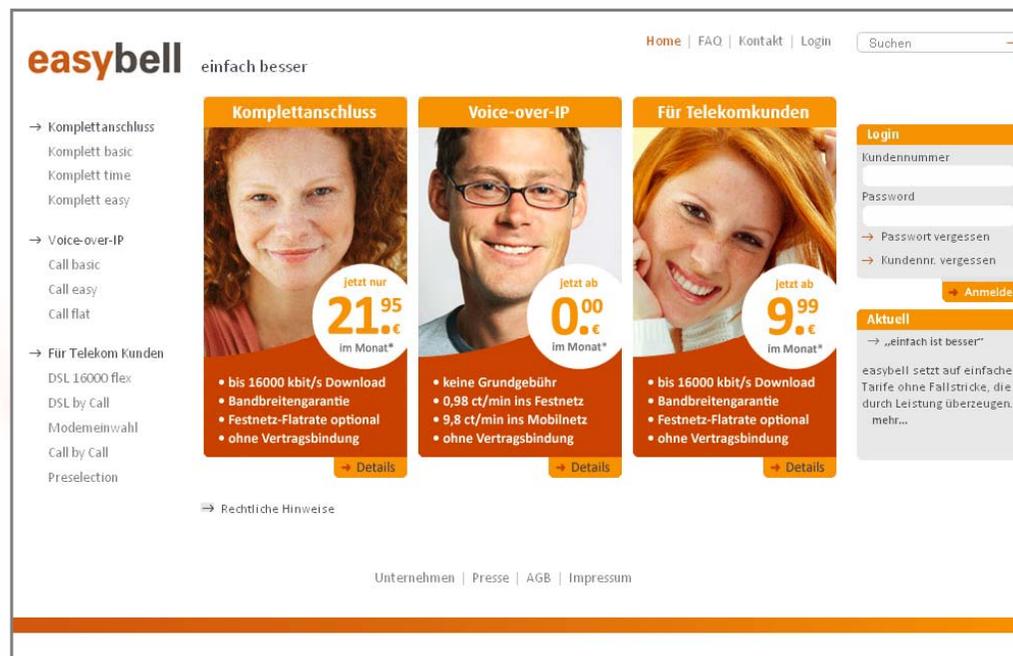


Die drei Säulen des ecotel Geschäftsmodells



New Business: **easybell**

- Produkte: Dial-in, Call by Call, Komplettanschluss, DSL, VoIP, Mobilfunk (Q3 2010)
- Positionierung als **no-frills ISP** für technisch versierte Privatkunden
- Einer der Marktführer im Bereich Dial-In
- Call by Call-Vermarktung der **010 010** sowie der **0 10 28**
- Übernahme von ca. **20.000** Kunden der Carpo Deutschland GmbH im August 2009 und Versorgung mit **Komplettanschluss**- und **VoIP**-Diensten.
- **Kostenführerschaft** durch hochautomatisierte Prozesse und Einkaufskonditionen
- **Vertrieb** über **Online- und Telekommunikations-Preisportale**



easybell einfach besser

Home | FAQ | Kontakt | Login | Suchen

- Komplettanschluss
 - Komplett basic
 - Komplett time
 - Komplett easy
- Voice-over-IP
 - Call basic
 - Call easy
 - Call flat
- Für Telekom Kunden
 - DSL 16000 flex
 - DSL by Call
 - Modemwahl
 - Call by Call
 - Preselection

→ Rechtliche Hinweise

Unternehmen | Presse | AGB | Impressum

Komplettanschluss
jetzt nur **21.95** € im Monat*
 • bis 16000 kbit/s Download
 • Bandbreitengarantie
 • Festnetz-Flatrate optional
 • ohne Vertragsbindung
 → Details

Voice-over-IP
jetzt ab **0.00** € im Monat*
 • keine Grundgebühr
 • 0,98 ct/min ins Festnetz
 • 9,8 ct/min ins Mobilnetz
 • ohne Vertragsbindung
 → Details

Für Telekomkunden
jetzt ab **9.99** € im Monat*
 • bis 16000 kbit/s Download
 • Bandbreitengarantie
 • Festnetz-Flatrate optional
 • ohne Vertragsbindung
 → Details

Login
 Kundennummer
 Password
 → Passwort vergessen
 → Kundennr. vergessen
 → Anmelden

Aktuell
 → „einfach ist besser“
 easybell setzt auf einfache Tarife ohne Fallstricke, die durch Leistung überzeugen. mehr...

New Business: easybell-Tochter **sparcall**

- Seit Juni 2009 vermarktet die 100%-Tochter „sparcall“ **Call by Call (01028)**
- Inzwischen werden knapp 10 Millionen Gespräche pro Monat vermittelt



The screenshot shows the website for 01028, a subsidiary of Sparcall. The top navigation bar includes links for Home, Preise, Presse, AGB, Impressum, Kontakt, and FAQ. The main header features the 01028 logo and the slogan "Immer erste Wahl." Below this, a large banner image shows a woman smiling while talking on a mobile phone. Text on the banner includes "Immer fair – ab 0,78 ct/min", "Besonders günstig für Ortsgespräche ...überall in Deutschland", and "Auch für andere Ziele immer erste Wahl." A "News" section on the right provides details about the service, stating it is one of the largest open CallbyCall networks in Germany, covering all local networks. A "Preisliste" link is located at the bottom left, and the Sparcall logo is at the bottom right.

01028
Immer erste Wahl.

Home Preise Presse AGB Impressum Kontakt FAQ

Immer fair – ab **0,78** ct/min

Besonders günstig für Ortsgespräche
...überall in Deutschland

Auch für andere Ziele immer erste Wahl.

News

Mit 01028 sparcall startet eines der größten deutschen Telefonnetze für offenes CallbyCall. Erschlossen sind alle deutschen Ortsnetze. Dies ermöglicht Ortsgespräche bundesweit von jedem Telekom - Telefonanschluss. Durch stabile und attraktive Preise in jedes Zielnetz ist die 01028 immer eine erste Wahl.

→ Preisliste

sparcall

New Business: nacamar ● ● professional internet solutions

- nacamar betreibt eine der größten europäischen Flash Media Farmen sowie die größte deutsche Radio Streaming Plattform (freestream)
- Weitgefächertes Angebot an **Medienapplikationen**
 - Kodierung und Live / On-Demand Streaming von Audio- und Videoinhalten
 - Download von Media Dateien (MP3, Podcast)
 - Online Videolösungen
- Werbevermarktung und Kooperationen mit **Inhalteanbietern**
- Video Asset Management für Enterprises (**medianac**)
- Weitreichendes **Media Delivery Network** (Flash, Windows Media, Wowza, MP3)
- Hosting im **ecotel-Rechenzentrum, 80 Mbps** Internet Upstream
- Verbreitung über verschiedene Medien (Internet, Mobile, IP TV)
- Kunden: Sport 1, FFH, QVC, ATV, SWR, Motor TV, Cinemaxx, Welt der Wunder, Beck's, CeBIT, ZDF, VW und mehr als 100 private Radiosender in Deutschland

Neues Produkt mit Auszeichnung:

Der Gewinner des eco Award 2009
in der Kategorie IPTV ist die **nacamar GmbH**

Die Jury-Entscheidung:

„Inhalte zu strukturieren und zu organisieren wird für den IPTVBereich die zukünftige Herausforderung darstellen. Mit dem Produkt „medianac“ überzeugte nacamar die Jury. Hier kann der Nutzer Online-Videoverwaltung realisieren und mit dem „Video Asset Management System“ den Upload von Videomaterial einfach, sicher und effizient durchführen. Die technische Infrastruktur ist damit ein wichtiger Bestandteil, um IPTV zu ermöglichen.

Herzlichen Glückwunsch!“



Die drei Säulen des ecotel Geschäftsmodells



„ecotel - mit neuer Energie im Jahr 2010“

1. Vollsortimenter / Konvergenzanbieter mit Zielgruppe SME für:



Vorteile für den Kunden:

- ▶ Ein Anbieter/Ansprechpartner für Festnetz, Mobilfunk, Daten/Internet
- ▶ Alle Dienste auf einer Rechnung

Im ersten Step erzielt der Kunde eine **kaufmännische Konvergenz** durch folgende **Maßnahmen**:

- ▶ **Paketpreis** Anschluss + nationale Flatrate + DSL + DSL Flat
- ▶ Deutlich **vergünstigte oder kostenlose Gespräche** von eigenen Festnetzanschlüssen zu eigenen Mobilfunkkarten und umgekehrt

„ecotel - mit neuer Energie im Jahr 2010“

2. Ausrichtung der ecotel zu einer **vertriebsstarken, kunden- und service-orientierten** Gesellschaft

Maßnahmen, um das zu erreichen:

- ▶ Bündelung des BSS- und Prozessmanagements in einer Einheit
- ▶ Bündelung der Wholesale-Aktivitäten in einer Einheit
- ▶ Konsolidierung des Beteiligungsportfolios

3. **Bestandsumsatzsicherung** durch Migration auf Vollanschlussprodukte

Maßnahmen, um das zu erreichen:

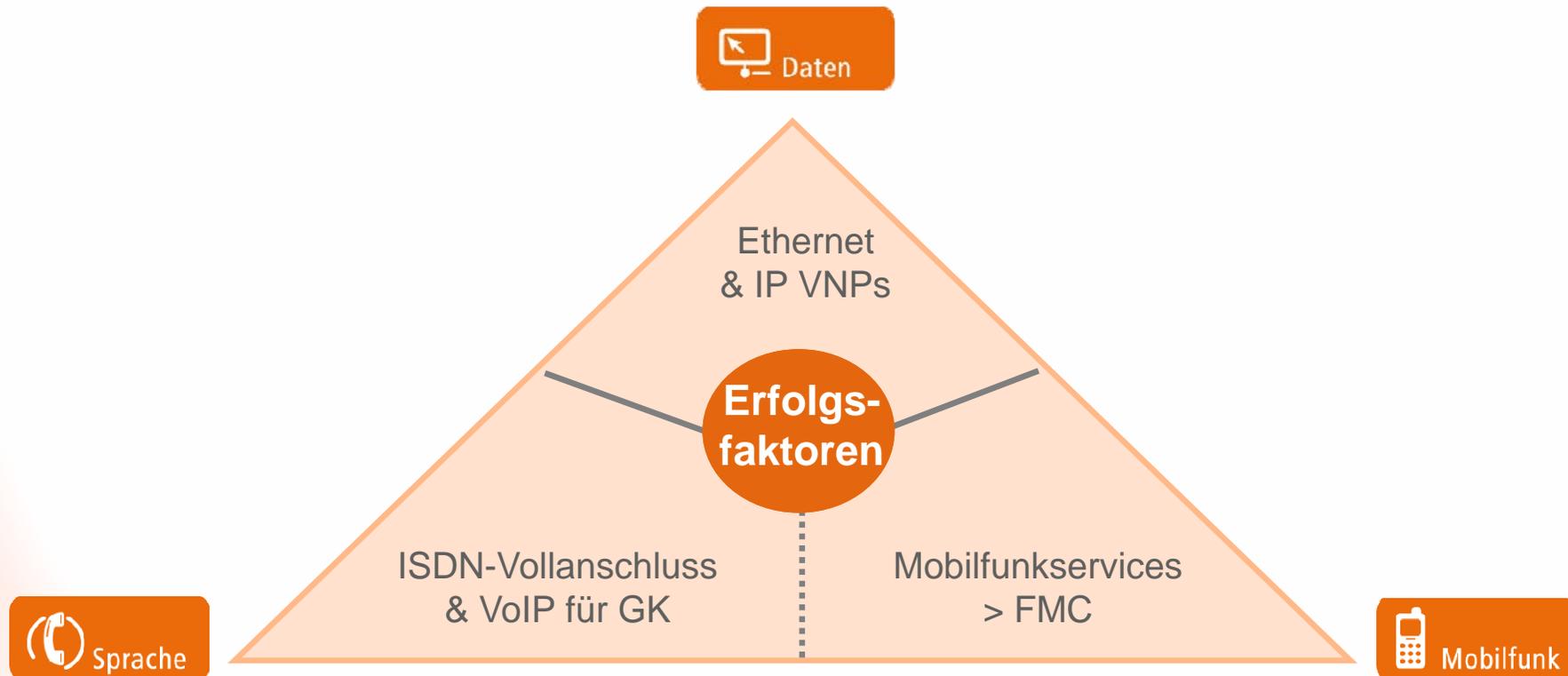
- ▶ Austausch der Schwerpunktlieferanten im Festnetz (Grundlage für FMC)
- ▶ Neuaufträge mit Vollanschluss-, Daten- und Bündelprodukten
- ▶ Migration der ASÜ- und Preselection-Kunden auf Vollanschlüsse. Hierzu fassen wir in 2010 jeden Kunden an:
 - Erheblicher Aufwand, aber enormes Chancenpotenzial für Cross-Selling
 - Langfristige Umsatzsicherung und Margenverbesserung je Kunde

Agenda



- Geschäftsbericht 2009 Bernhard Seidl
- Geschäftsmodell & Strategie Peter Zils
- **Geschäftskundenlösungen** **Achim Theis**

Neue Umsatzchancen - im Dreiklang zum Erfolg!



1. Exklusiver Service für mittelständische Geschäftskunden
2. Zugriff auf einen der stärksten Vertriebe in Deutschland
3. Hochmotiviertes erfolgsgetriebenes ecotel Team

➔ Marktpotenzial liegt bei 3,5 Mio. Geschäftskunden (SoHo – ME)

Die für ecotel wesentlichen Markttrends

Anforderungen Geschäftskunden

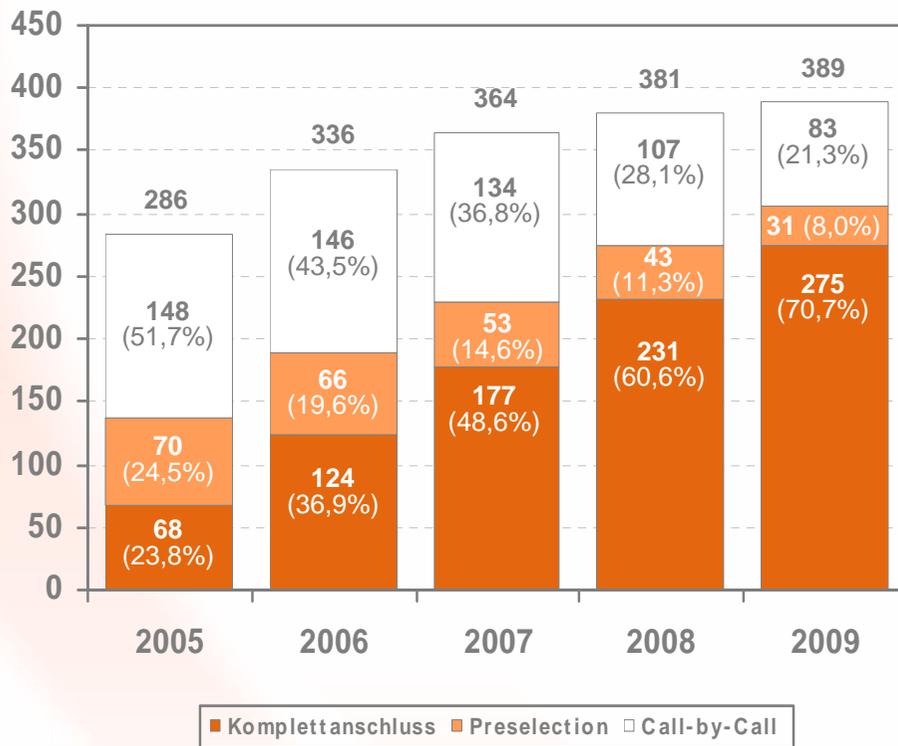
- Hohe Nachfrage nach günstigen Komplettpaketen für Festnetz- und DSL-Produkte, vermehrt auch Fixed-Mobile-Lösungen
- Steigende Nachfrage nach höheren Bandbreiten und VPN Lösungen zur Standortvernetzung
- Individueller und kompetenter Kunden-Service für sämtliche Produkte

Value Proposition ecotel

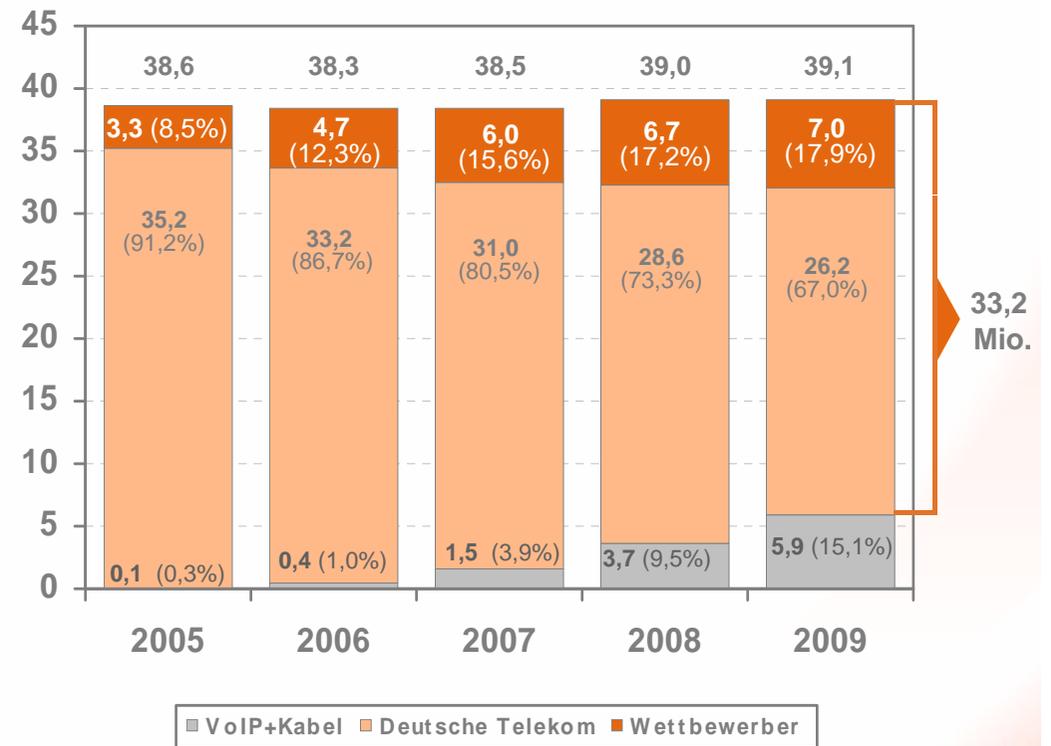
- Attraktive Vollanschlussprodukte auf Basis alternativer TNBs mit „echten“ ISDN-Anschlüssen in Kombination mit Mobile-Lösungen
- Innovative Ethernet Datenprodukte über „state-of-the-art“ Datennetz und modernes Rechenzentrum
- Exklusiver Geschäftskunden-Service an 365 Tagen rund um die Uhr (NOC)

Hohe Nachfrage nach Komplettanschlüssen

Verbindungsminuten nach Produkten
(in Mio. Minuten pro Tag)



Verteilung der Anschlüsse
in Deutschland (in Mio.)



- 7 Mio. ISDN-Teilnehmeranschlüsse (von 33,2 Mio.) bereits beim Wettbewerb
- 26,2 Mio. = 78,9% ISDN-Anschlüsse bei der DTAG, im B2B-Bereich eher mehr

Die für ecotel wesentlichen Markttrends

Anforderungen Geschäftskunden

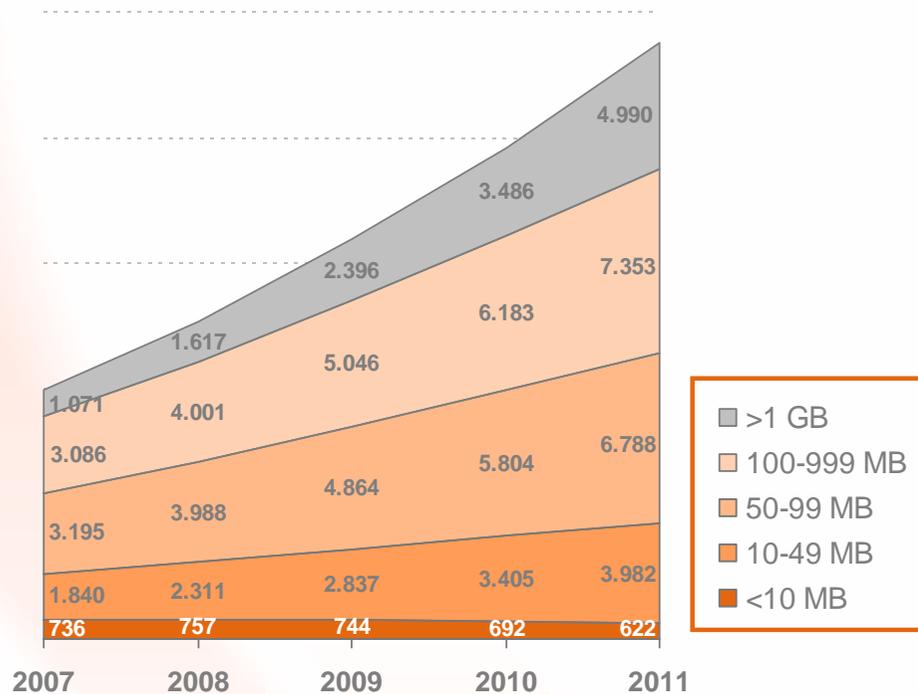
- Hohe Nachfrage nach günstigen Komplettpaketen für Festnetz- und DSL-Produkte, vermehrt auch Fixed-Mobile-Lösungen
- Steigende Nachfrage nach höheren Bandbreiten und VPN Lösungen zur Standortvernetzung
- Individueller und kompetenter Kunden-Service für sämtliche Produkte

Value Proposition ecotel

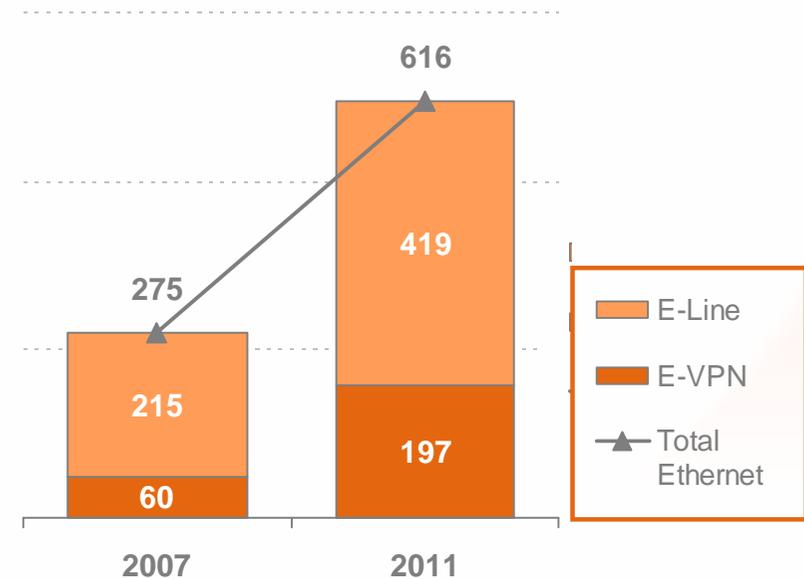
- Attraktive Vollanschlussprodukte auf Basis alternativer TNBs mit „echten“ ISDN-Anschlüssen in Kombination mit Mobile-Lösungen
- Innovative Ethernet Datenprodukte über „state-of-the-art“ Datennetz und modernes Rechenzentrum
- Exklusiver Geschäftskunden-Service an 365 Tagen rund um die Uhr (NOC)

Steigende Nachfrage nach Bandbreiten

Mengenentwicklung der Bandbreiten in Deutschland, in 1.000 Verbindungen



Marktvolumen Ethernet Services Deutschland, Mio. Euro



- Anzahl der Verbindungen mittlerer Bandbreiten wächst um ca. 20% von 2008-2011

- Ethernet Services (E-Line + E-VPN) weisen die höchsten Wachstumsraten im Daten- und IP-Markt auf

Bundesweite Verfügbarkeit mit *ecotel ethernet access!*

Die Profi-Anbindung
zum Festpreis!



Die für ecotel wesentlichen Markttrends

Anforderungen Geschäftskunden

- Hohe Nachfrage nach günstigen Komplettpaketen für Festnetz- und DSL-Produkte, vermehrt auch Fixed-Mobile-Lösungen
- Steigende Nachfrage nach höheren Bandbreiten und VPN Lösungen zur Standortvernetzung
- Individueller und kompetenter Kunden-Service für sämtliche Produkte

Value Proposition ecotel

- Attraktive Vollanschlussprodukte auf Basis alternativer TNBs mit „echten“ ISDN-Anschlüssen in Kombination mit Mobile-Lösungen
- Innovative Ethernet Datenprodukte über „state-of-the-art“ Datennetz und modernes Rechenzentrum
- Exklusiver Geschäftskunden-Service an 365 Tagen rund um die Uhr (NOC)

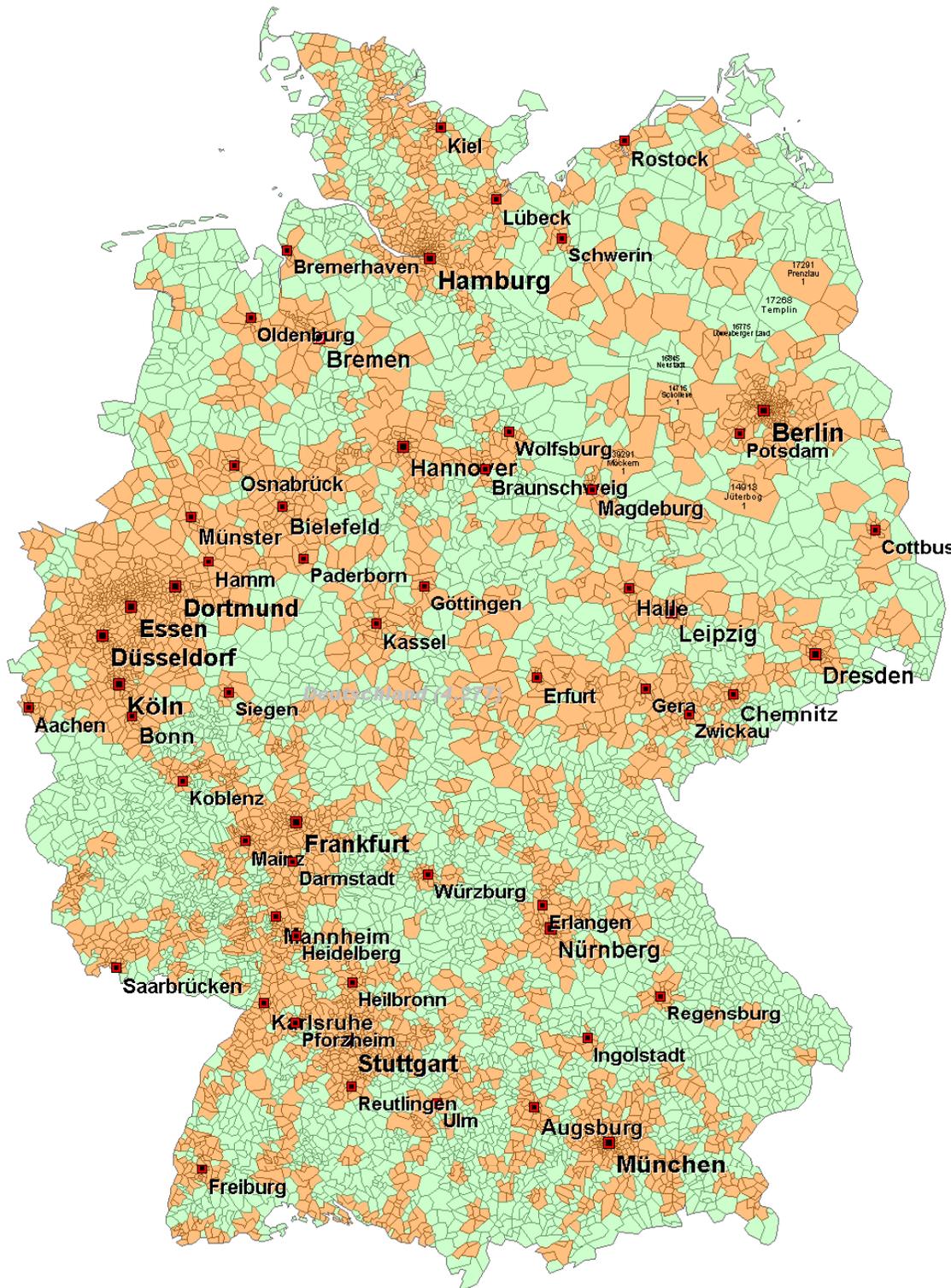
ecotel-ISDN-Anschlüsse

Vollanschluss-Verfügbarkeit
(ecotel ISDN-OnNet-Gebiete)
seit Mai 2010:

**mehr als 70% der Anschlüsse in
Deutschland!**

Die Multilieferantenstrategie
verschafft ecotel die höchstmögliche
Flächendeckung für Angebote von
ISDN-Anschlüssen mit reduzierten
Grundgebühren in Deutschland

► Neue Geschäftsgrundlage für die
ecotel geschaffen!

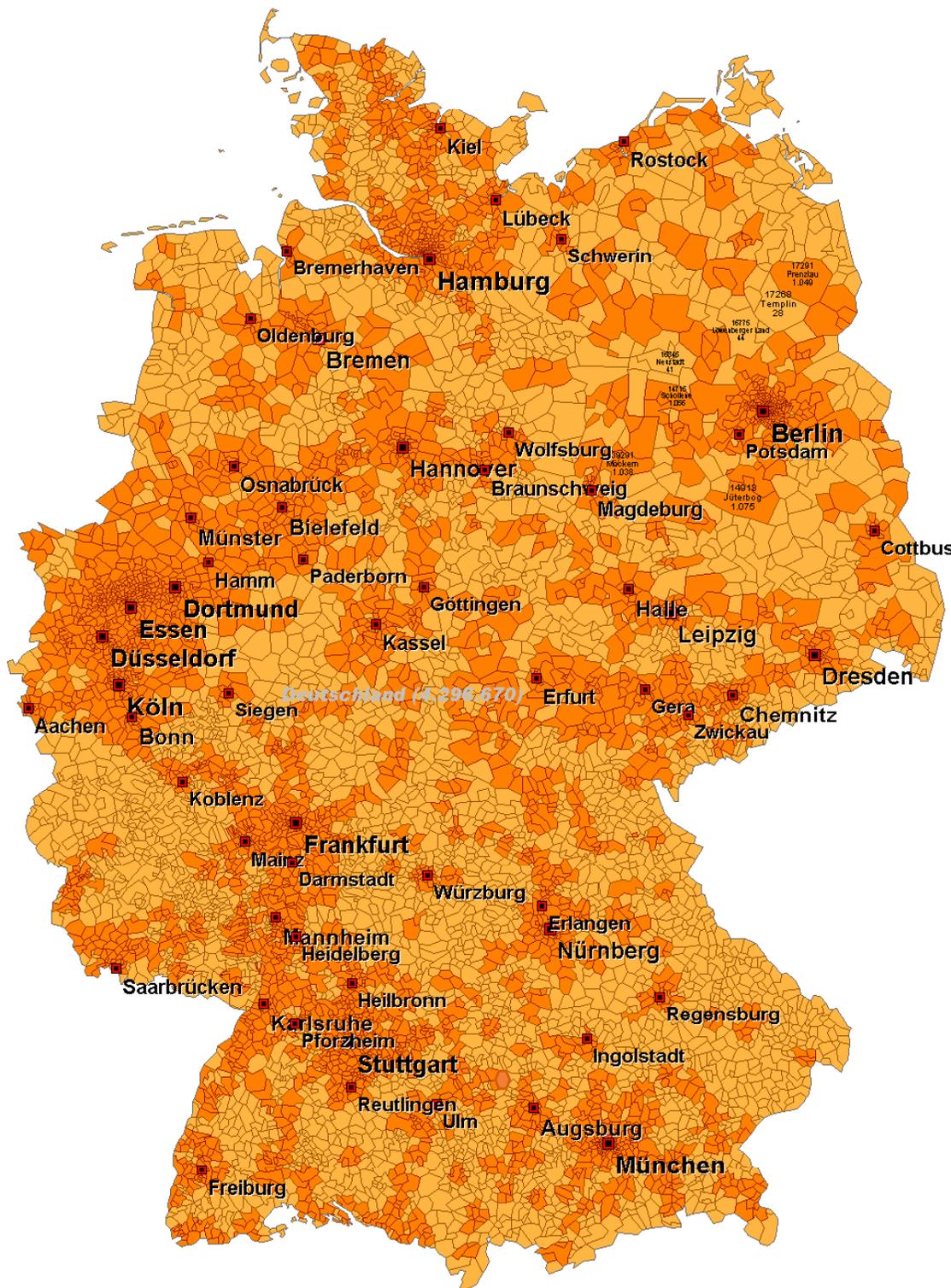


ecotel-ISDN-Anschlüsse

ecotel-Vollanschluss und
Anschlussübernahme DTAG:

**100% der Anschlüsse in
Deutschland!**

ecotel ist damit einziger alternativer
Anbieter mit flächendeckender ISDN-
Verfügbarkeit in Deutschland



Neu: companyMobile: Vom Festnetz zu mobilen Mitarbeitern für **0,- EUR** telefonieren!



- ▶ **Festnetz und Mobilfunk wachsen zusammen (FMC)!**

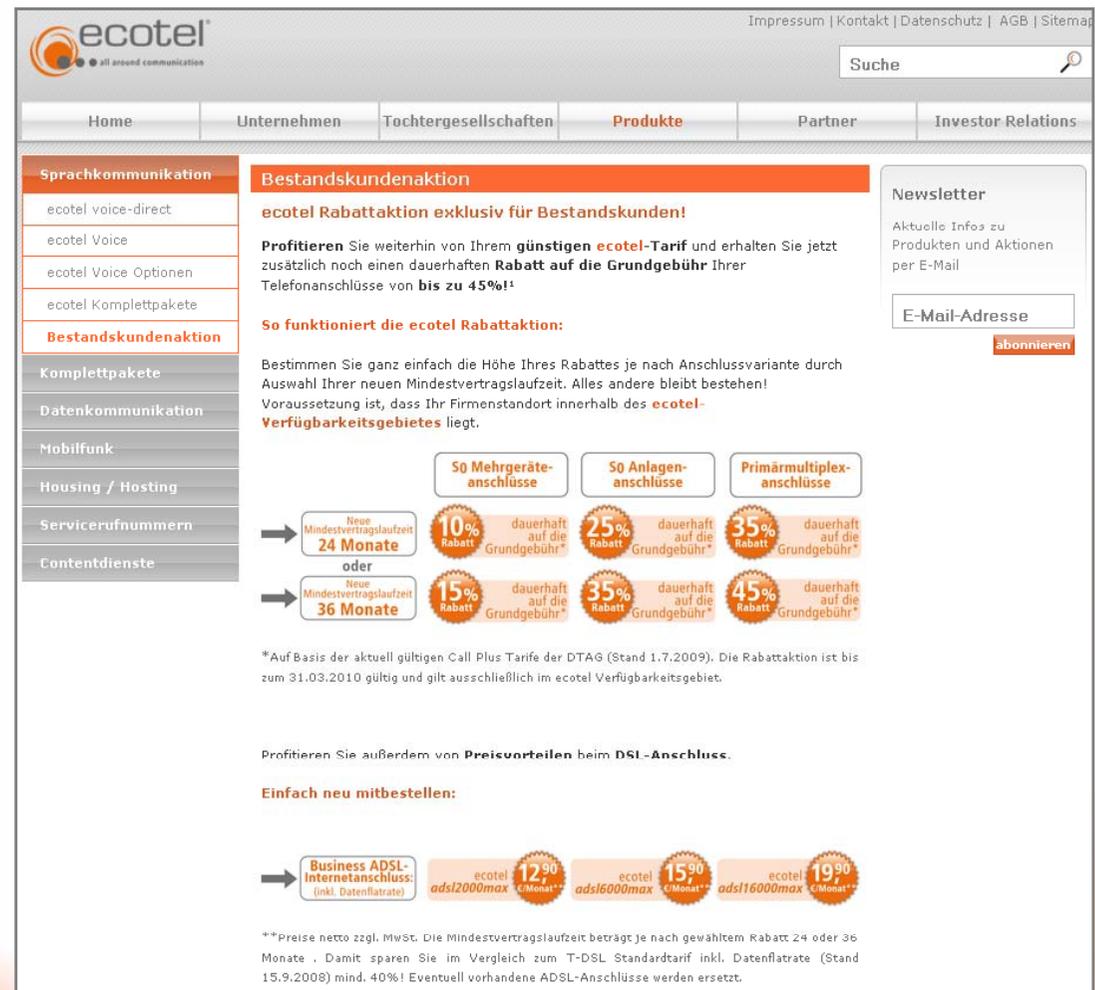
Rabattaktion für Bestandskunden

- Bis zu 45% dauerhaft auf die Grundgebühr

Im ecotel ISDN-OnNet-Gebiet:

Gilt für mehr als 70% aller Anschlüsse in Deutschland!

- ▶ **AsÜ-Kunden**
- ▶ **Preselection Kunden**



ecotel® all around communication

Impressum | Kontakt | Datenschutz | AGB | Sitemap

Suche

Home | Unternehmen | Tochtergesellschaften | **Produkte** | Partner | Investor Relations

Sprachkommunikation

- ecotel voice-direct
- ecotel Voice
- ecotel Voice Optionen
- ecotel Komplettpakete
- Bestandskundenaktion**
- Komplettpakete
- Datenkommunikation
- Mobifunk
- Housing / Hosting
- Service Rufnummern
- Contentdienste

Bestandskundenaktion

ecotel Rabattaktion exklusiv für Bestandskunden!

Profitieren Sie weiterhin von Ihrem **günstigen ecotel-Tarif** und erhalten Sie jetzt zusätzlich noch einen dauerhaften **Rabatt auf die Grundgebühr** Ihrer Telefonanschlüsse von **bis zu 45%!**

So funktioniert die ecotel Rabattaktion:

Bestimmen Sie ganz einfach die Höhe Ihres Rabattes je nach Anschlussvariante durch Auswahl Ihrer neuen Mindestvertragslaufzeit. Alles andere bleibt bestehen! Voraussetzung ist, dass Ihr Firmenstandort innerhalb des **ecotel-Verfügbarkeitsgebietes** liegt.

	50 Mehrgeräteanschlüsse	50 Anlagenanschlüsse	Primärmultiplexanschlüsse
→ Neue Mindestvertragslaufzeit 24 Monate	10% Rabatt dauerhaft auf die Grundgebühr*	25% Rabatt dauerhaft auf die Grundgebühr*	35% Rabatt dauerhaft auf die Grundgebühr*
→ Neue Mindestvertragslaufzeit 36 Monate	15% Rabatt dauerhaft auf die Grundgebühr*	35% Rabatt dauerhaft auf die Grundgebühr*	45% Rabatt dauerhaft auf die Grundgebühr*

*Auf Basis der aktuell gültigen Call Plus Tarife der DTAG (Stand 1.7.2009). Die Rabattaktion ist bis zum 31.03.2010 gültig und gilt ausschließlich im ecotel Verfügbarkeitsgebiet.

Profitieren Sie außerdem von **Preisvorteilen** beim **DSL-Anschluss**.

Einfach neu mitbestellen:

Business ADSL-Internetanschluss (inkl. Datenflatrate)	ecotel 12,90 €/Monat**	ecotel 15,90 €/Monat**	ecotel 19,90 €/Monat**
ads1200max	ads1600max	ads11600max	

**Preise netto zzgl. MwSt. Die Mindestvertragslaufzeit beträgt je nach gewähltem Rabatt: 24 oder 36 Monate. Damit sparen Sie im Vergleich zum T-DSL Standardtarif inkl. Datenflatrate (Stand 15.9.2008) mind. 40%! Eventuell vorhandene ADSL-Anschlüsse werden ersetzt.

Newsletter

Aktuelle Infos zu Produkten und Aktionen per E-Mail

E-Mail-Adresse

abonnieren

Innovative Tarife für Neukunden



Das Rundum-Sorglospaket für Handwerker

Die ecotel Handwerker-flatrate

Mit der neuen **ecotel Handwerker-flatrate** - bestehend aus Sprache, Daten und Mobilfunk - erhalten Sie einen „echten“ ISDN Sprachanschluss **Business ADSL 6000 Anschluss** sowie **3 SIM-Karten inkl. Flatrates** für nur **59,90 €/Monat!**

office-flat 1.1 **34,90¹⁾ €/Monat**

ISDN- Mehrgeräteanschluss
inkl. Telefon-Flatrate ins deutsche Festnetz mit Premium Service (max. 8h Entstörzeit)
inkl. company Mobile (Flatrate zu eigenen SIM-Karten)

business adsl6000max
mit bis zu 6 Mbit/s Downstream und bis zu 576 Kbit/s Upstream inkl. Datenflatrate

Je weitere S0 Anschlussleitung
inkl. Telefon-Flatrate **24,90 €/Monat¹⁾**

Flat Mobile **25²⁾ €/Monat**

Basispaket inkl. 3 SIM-Karten
inkl. Flatrate (untereinander, alle ecotel Mobil-Nummern, Mailbox und nationales Festnetz)

Je weitere SIM-Karte
inkl. Flatrate **10,- €/Monat³⁾**

komplett 59,90 €/Monat

Aufpreis pro Anlagenanschluss:
Nur **5,- €/Monat!**

Alles schon mit drin!
Für 0,00^{EUR} telefonieren:

- ▶ Mit den eigenen Handys untereinander
- ▶ Vom Festnetz zu eigenen Handys
- ▶ Von eigenen Handys ins Festnetz
- ▶ Vom Festnetz zum Festnetz

1, 2, 3) siehe Rückseite!



Highlights im 1. Halbjahr 2010 auf einen Blick:

- **ecotel-Vollanschlüsse**

- ▶ Marktpositionierung als erster alternativer Anbieter der bundesweit Festnetz (ISDN), Internet und Mobilfunk-Lösungen aus einer Hand exklusiv für B2B anbietet
- ▶ Wichtige Vertriebsfolge - auch mit Großkunden - konnten erzielt werden, so dass bereits mehr als **5.000 Voll-Anschlüsse** beauftragt vorliegen



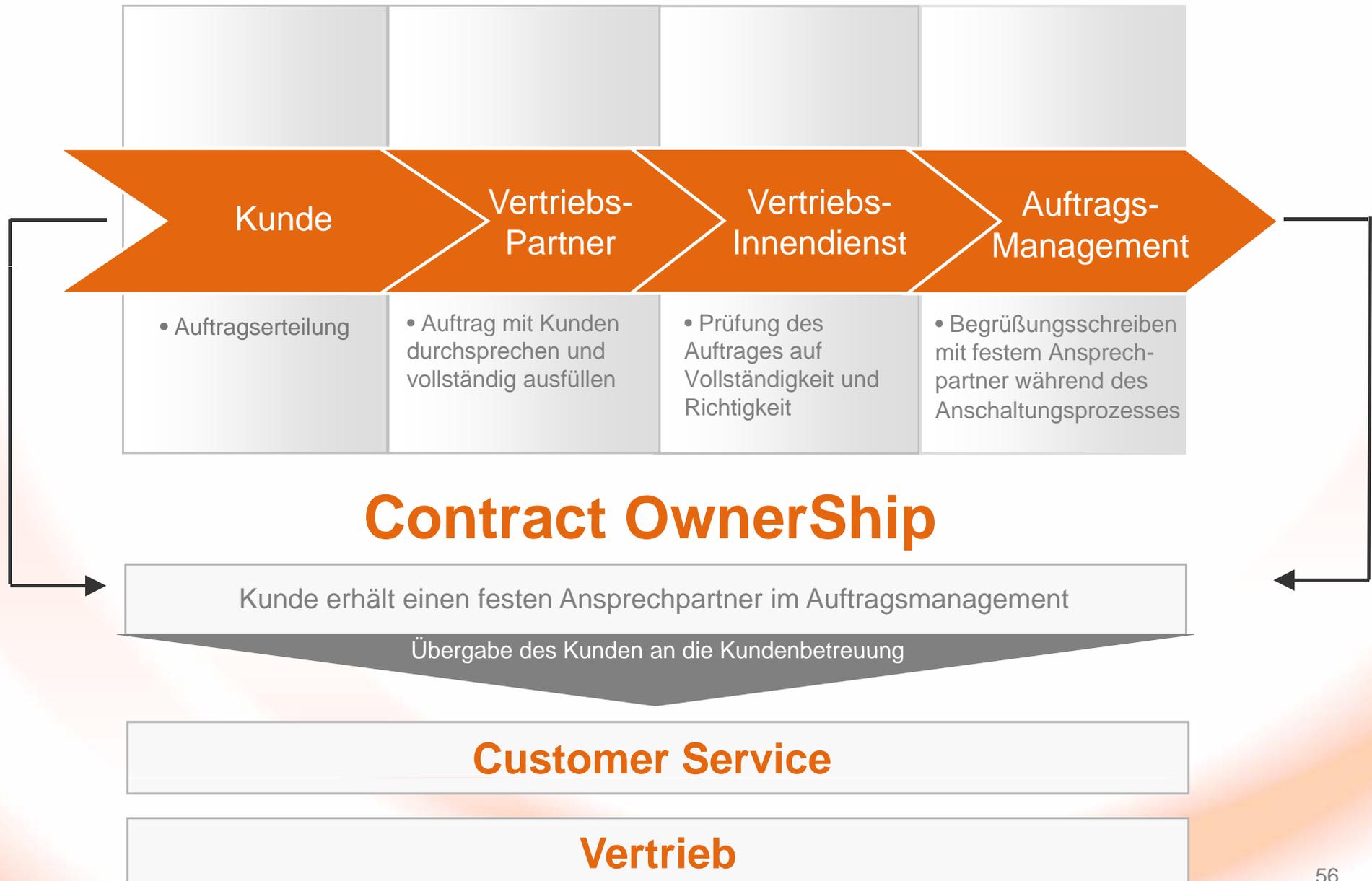
- **ecotel companyMobile**

- ▶ Die Option „Kostenlose Telefonie zu den eigenen SIM-Karten konnte als Produkt eingeführt werden, um auch damit den Auftragseingang für Vollanschlüsse an zu kurbeln

- **ecotel ethernet access & VPN**

- ▶ Insgesamt konnten bis dato mehr als 200 hochwertige ethernet-Anbindungen von 10 Mbit/s bis 1 Gbit/s vermarktet werden

Neu: Die ecotel Qualitäts-Garantie



Kunden und Vertriebspartner sind unser wichtigstes Kapital!

Contract Ownership

Proaktive Begleitung des Anschaltprozesses im Auftrags- und Projektmanagement

Integriertes Produktportfolio

Konvergente TK-Lösungen für den Mittelstand bundesweit aus einer Hand!

Individuelle Betreuung

Persönliche Betreuung vor Ort durch langjährige erfahrene Key Account Manager

Management Attention

Partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit kurzen Entscheidungswegen, z.B. bei Projektpreisen

„Pro“ Projektgeschäft

Technical Consultants begleiten komplexe, individuelle Projekte (z.B. VPN-Projekte, Housing/ Hosting)

Keine Channel-Konflikte

Klarer Fokus auf Partnervertrieb: Mehr als 90% der Neuumsätze werden über Vertriebspartner generiert

Attraktive Provisionen

Dauerhafte planbare Umsatzbeteiligung durch Laufzeitprovision (Airtime) sowie zusätzlich produktbezogene Abschlussprovisionen

Geschäftskunden „exklusiv“

Individuelle Services mit verkürzten Entstörzeiten ohne Aufpreis exklusiv für Geschäftskunden





ZUSAMMENKOMMEN ist ein Anfang...

ZUSAMMEN BLEIBEN ist ein Fortschritt...

ZUSAMMEN ARBEITEN ist der Erfolg!



Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit

Tagesordnung

Top 1: Vorlage der Abschlüsse 2009

Top 2: Entlastung des Vorstands

Top 3: Entlastung des Aufsichtsrats

Top 4: Wahlen zum Aufsichtsrat

Top 5: Wahl des Abschlussprüfers 2009

Top 6: Änderung der Satzung – Aufsichtsratsvergütung

Top 7: Änderung der Satzung – Anpassung an das ARUG

Top 8: Erwerb und Verwendung eigener Aktien

Tagesordnung

Top 1: Vorlage der Abschlüsse 2009

Top 2: Entlastung des Vorstands

Top 3: Entlastung des Aufsichtsrats

Top 4: Wahlen zum Aufsichtsrat

Top 5: Wahl des Abschlussprüfers 2009

Top 6: Änderung der Satzung – Aufsichtsratsvergütung

Top 7: Änderung der Satzung – Anpassung an das ARUG

Top 8: Erwerb und Verwendung eigener Aktien

Tagesordnung

Top 1: Vorlage der Abschlüsse 2009

Top 2: Entlastung des Vorstands

Top 3: Entlastung des Aufsichtsrats

Top 4: **Wahlen zum Aufsichtsrat**

Top 5: Wahl des Abschlussprüfers 2009

Top 6: Änderung der Satzung – Aufsichtsratsvergütung

Top 7: Änderung der Satzung – Anpassung an das ARUG

Top 8: Erwerb und Verwendung eigener Aktien

Tagesordnung

Top 1: Vorlage der Abschlüsse 2009

Top 2: Entlastung des Vorstands

Top 3: Entlastung des Aufsichtsrats

Top 4: Wahlen zum Aufsichtsrat

Top 5: Wahl des Abschlussprüfers 2009

Top 6: Änderung der Satzung – Aufsichtsratsvergütung

Top 7: Änderung der Satzung – Anpassung an das ARUG

Top 8: Erwerb und Verwendung eigener Aktien

Tagesordnung

- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2009
- Top 2:** Entlastung des Vorstands
- Top 3:** Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 4:** Wahlen zum Aufsichtsrat
- Top 5:** Wahl des Abschlussprüfers 2009
- Top 6:** Änderung der Satzung – Aufsichtsratsvergütung
- Top 7:** Änderung der Satzung – Anpassung an das ARUG
- Top 8:** Erwerb und Verwendung eigener Aktien

Tagesordnung

- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2009
- Top 2:** Entlastung des Vorstands
- Top 3:** Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 4:** Wahlen zum Aufsichtsrat
- Top 5:** Wahl des Abschlussprüfers 2009
- Top 6:** Änderung der Satzung – Aufsichtsratsvergütung
- Top 7:** Änderung der Satzung – Anpassung an das ARUG
- Top 8:** Erwerb und Verwendung eigener Aktien

Tagesordnung

- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2009
- Top 2:** Entlastung des Vorstands
- Top 3:** Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 4:** Wahlen zum Aufsichtsrat
- Top 5:** Wahl des Abschlussprüfers 2009
- Top 6:** Änderung der Satzung – Aufsichtsratsvergütung
- Top 7:** Änderung der Satzung – Anpassung an das ARUG
- Top 8:** Erwerb und Verwendung eigener Aktien