

Analystenpräsentation

ecotel communication ag

November 2006



Disclaimer

Diese Präsentation enthält ausdrücklich oder implizit in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die ecotel communications ag, die mit ihr verbundenen Unternehmen und deren Geschäftstätigkeit betreffen. Diese Aussagen beinhalten bestimmte bekannte und unbekannte Risiken, Unsicherheiten und andere Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ereignisse, finanziellen Bedingungen, Leistungen und Errungenschaften der ecotel communications ag wesentlich von denjenigen zukünftigen Ergebnissen, Leistungen und Errungenschaften der ecotel communications ag abweichen, die in solchen Aussagen explizit oder implizit zum Ausdruck gebracht wurden. Die ecotel communications ag macht diese Mitteilungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der Präsentation und übernimmt auch bei Erhalt neuer Informationen oder dem Eintritt künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung der hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen. Die ecotel communications ag kann in die Zukunft gerichtete Aussagen jedoch in ihrem freien Ermessen jederzeit anpassen, sollten sich relevante Faktoren verändern.

Die in dieser Präsentation wiedergegebenen zukunftsgerichteten Aussagen aus Studien Dritter, insbesondere Forschungsberichte und Prognosen von Analysten, können sich als unzutreffend herausstellen. Die Bezugnahme auf Studien Dritter dient allein Informationszwecken und stellt kein Einverständnis mit oder Zustimmung zu dem Inhalt derartiger Studien oder darin enthaltenen Behauptungen, Meinungen oder Schlussfolgerungen dar. Die ecotel communications ag übernimmt keine Gewähr für die Auswahl, Vollständigkeit oder Korrektheit der Studien Dritter.

Diese Präsentation stellt kein Angebot zum Verkauf und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Kauf oder zur Zeichnung von Aktien der ecotel communications ag dar, sondern dient ausschließlich Informationszwecken.

Sämtliche genannten Finanzdaten sind in den Finanzberichten auf unserer Webseite veröffentlicht: www.ecotel.de

This presentation contains explicit and implicit forward-looking statements concerning ecotel communications ag, its affiliated companies and their business. These statements are subject to various known and unknown risks, uncertainties and other factors due to which the actual events, financial conditions, performances and achievements of ecotel communications ag may differ substantially from those expressed in such explicit or implicit statements. ecotel communications ag makes these statements at the time of the publication of the presentation and is under no obligation to update the forward-looking statements in this presentation including on receipt of new information or on occurrence of future events or for other reasons. However, ecotel communications ag may change in its own free discretion any forward-looking statements should relevant factors change.

The forward-looking statements from third parties' surveys, in particular without being limited to research reports and analysts' statements, may prove to be incorrect. Reference to such third parties' surveys is provided for information only and does not imply any agreement with or consent to the content of such surveys or the information, opinions or conclusions contained therein. ecotel communications ag accepts no liability for the selection, completeness or correctness of third parties' studies.

This presentation is no offer for the sale and no invitation for offers of purchase or for signing of shares of ecotel communications ag but is provided for information only.

Financial Data refers to the Reports of ecotel communications ag published on our website: www.ecotel.de

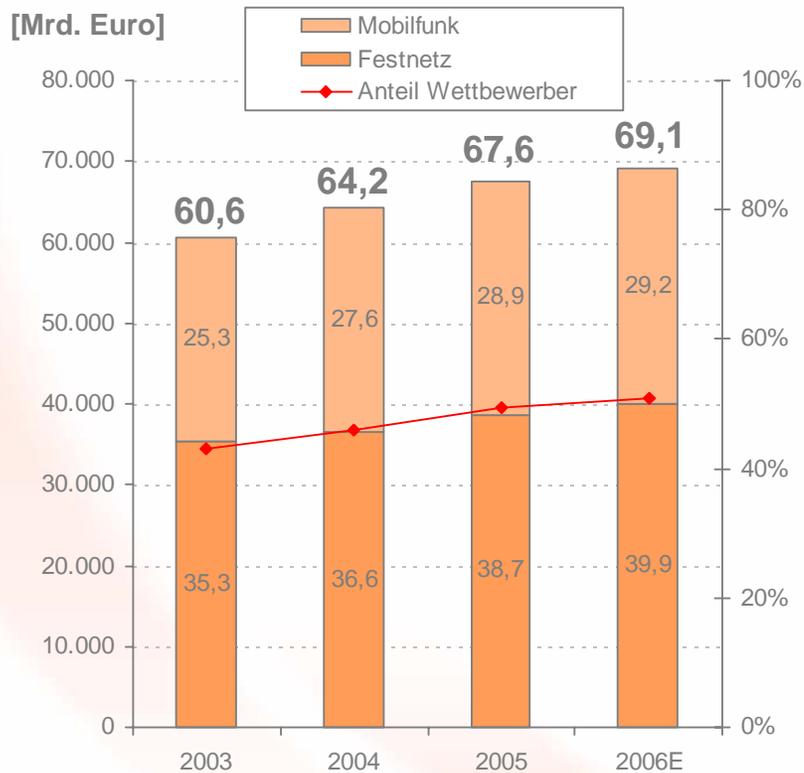
Investment Highlights

- ecotel ist ein netzunabhängiges Telekommunikationsunternehmen
- Fokus auf Geschäftskunden mit maßgeschneiderten Sprach- und Datenprodukten
- Attraktiver Kundenstamm im SME Segment mit mehr als 45.000 Aufträgen
- Effiziente Vertriebsstruktur
- Niedrigkostenbasis durch intelligente zentrale Vermittlungstechnik und eigene, flexible Ordermanagement- und Billingsysteme
- Standorte in Düsseldorf (Zentrale) und München / 140 Mitarbeiter
- Profitabel seit Juli 2002, Umsatz (9M 2006): € 46,5m, EBIT: € 3,2m
- Marktkapitalisierung: € 42m*, € 8,8m netto liquide Mittel
- ecotel zählt zu den am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen Deutschlands (Platz 8. / 38. bei Deloitte Technology Fast 50 in 2005 / 2006)

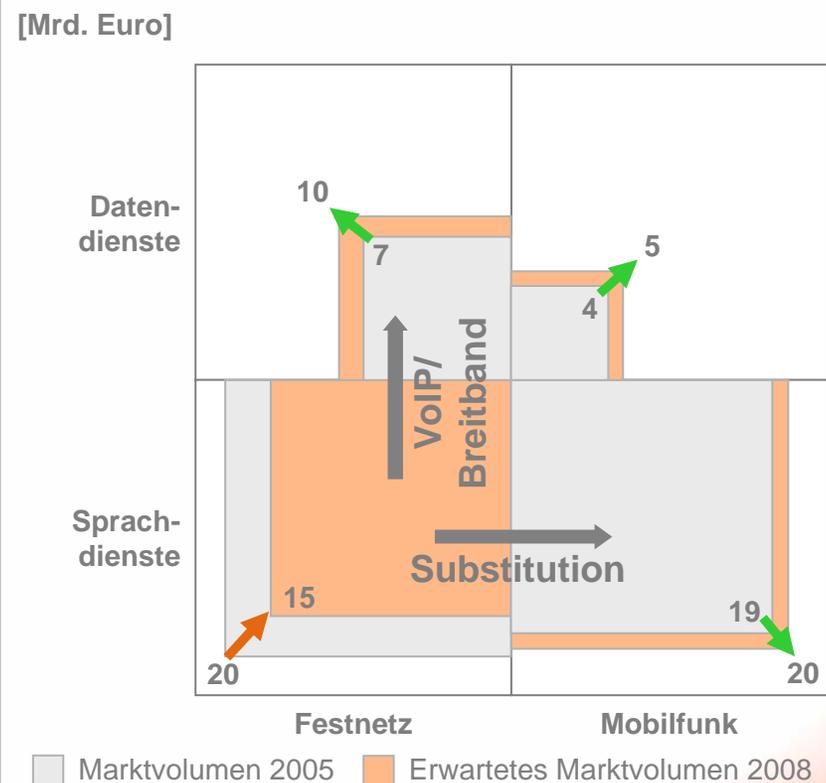
*Basierend auf einem Aktienkurs von € 12

Der Deutsche TK Markt wächst langsamer, verschiebt sich aber strukturell

Gesamtmarkt *



Markttrends



Quelle: Dialog Consult, VATM, Arthur D. Little

* inklusive Umsätzen aus Wholesalegeschäft und Endgeräteumsätzen (ca. 17 Mrd. Euro)

Die Endkunden können von der Marktdynamik profitieren

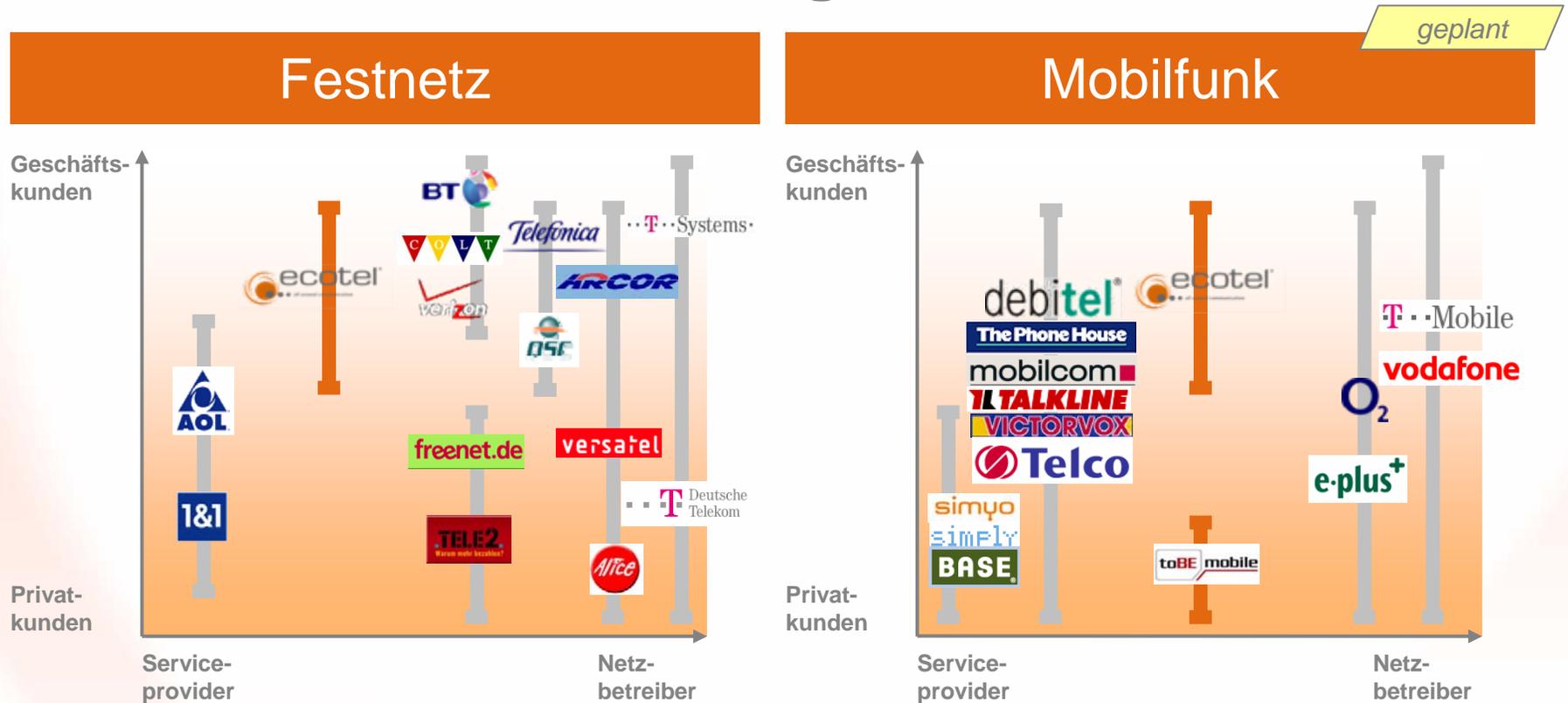
Markttrends

- Gesamtmarkt wächst nur noch langsam
 - Aber starke Verschiebung innerhalb der Teilsegmente
 - Regulator forciert weiterhin die Liberalisierung und Marktöffnung
- Infrastruktur Überangebot
 - Bald auch im Zugangsnetz (Access)
- Aufhebung der festen Zuordnung von Diensten zu Netzen durch Einsatz neuer Technologien
 - z.B. Breitband, WLAN, HSDPA, VoIP, IP-VPN's

Auswirkungen auf Endkunden

- Steigende Komplexität durch Vielzahl der Vertragspartner (DTAG, Telco, ISP, Mobilfunk, Webhoster)
- Intransparenz der Produktpakete
- Möglichkeit der Effizienzsteigerung und Kosteneinsparung
 - Flatrate Pricing
 - Zugangsbündelung (Sprache / Daten)
- Neue Anwendungsmöglichkeiten
 - Konvergenz von Sprache / Daten / Mobilfunk Angebot
 - Neue Mehrwertdienste

ecotel positioniert sich als virtueller Netzbetreiber im SME Segment



- ▶ Fokus auf profitable Nischen: Geschäftskunden im SME Segment
- ▶ Investitionen begrenzt auf Vermögenswerte, die bessere Einkaufskonditionen bzw. höhere Kundenzufriedenheit nach sich ziehen
- ▶ Fokus auf Prozessautomatisierung (intern, extern) zur Erhöhung der Performance

Unser Business Model umfasst 2 Geschäftsbereiche

Geschäftskunden

Vertrieb

(Direkt, Telesales, Partner)

Produkte & Lösungen

(Sprache, Daten, Anschluss)

Plattform & Systeme

(Zentrale Vermittlungstechnik, eigenes Provisioning & Billing)

Wiederverkäufer

Produkte

(Carrier Services, Non Carrier Services,
Wholesale)

- Fokus auf SME und Verbundgruppen:
ca. 45.000 Aufträge *
- 500 aktive Vertriebspartner
- Kundenindividuelle Produkte & Lösungen

- Komplettlösungen für branchenfremde Vermarkter und attraktive Angebote für andere Telcos
- Eigene zentrale Vermittlungstechnik für bessere Einkaufskonditionen

* aus einem Kundenstamm von ca. 35.000 Kunden

Wir fokussieren uns auf die Kundenanforderungen

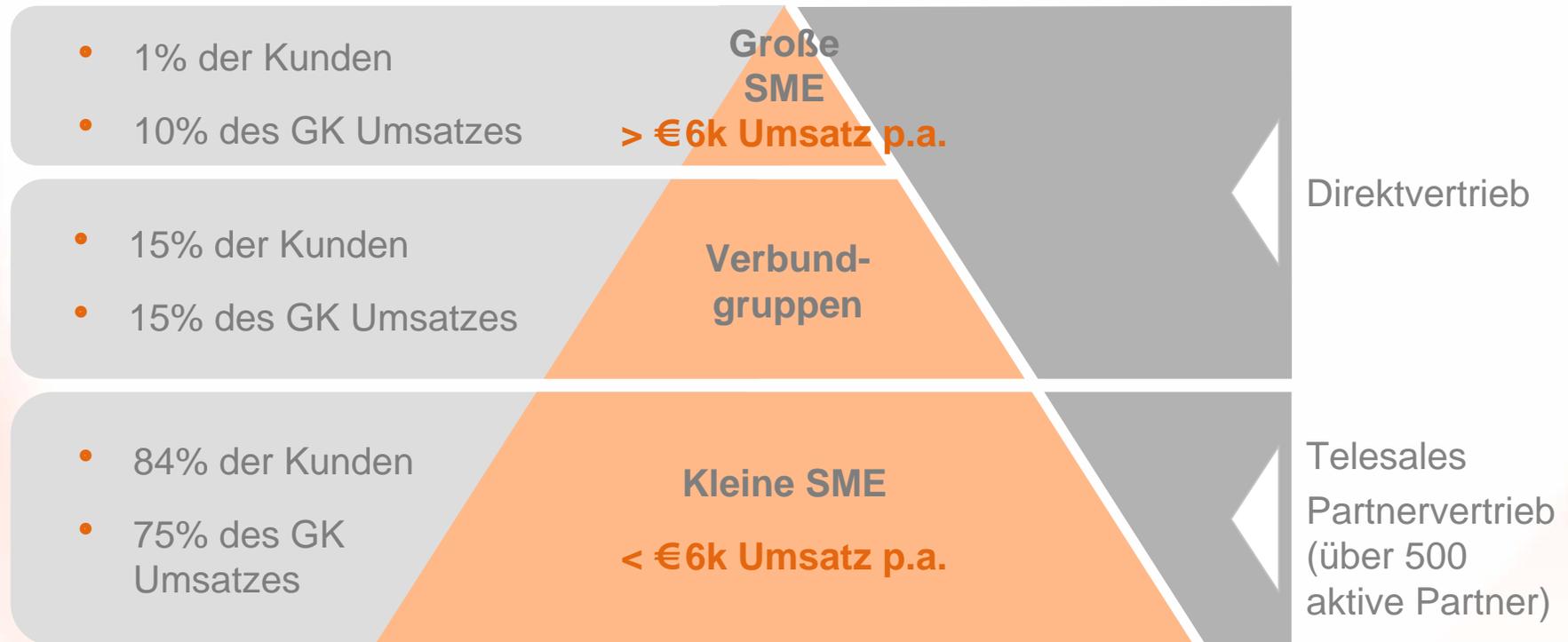
Anforderungen Geschäftskunden

- **Qualität und Performance**
- **Individuell angepasste Lösungen**
- **Schneller Service**
- **Attraktive Konditionen**
- **Einfache und transparente Abrechnung**
- **Vertrauen in Partnerunternehmen**

Value Proposition ecotel

- **Qualität und Service mindestens so gut wie von T-COM**
- **Preislich günstiger als T-COM, allerdings kein „Discounter“**
- **Kundenindividuelle Lösungen bestehend aus**
 - Anschluss
 - Sprach- und Datenprodukte
 - Flatrate
 - Kundenindividuelles Billing (z.B. nach Kostenstellen)

ecotel verfügt über einen attraktiven Kundenmix



- ▶ ~ 45.000 Aufträge, ~ 35.000 Kunden, diversifizierte Kundenbasis
- ▶ ARPU von 950 Euro p.a. je Auftrag in 2006 (steigend von 900 Euro in 2005)
- ▶ 500 – 1.000 Neuaufträge im Monat (aktionsabhängig)

Referenzkunden SME



Referenzkunden Verbundgruppen



- Erster Kooperationspartner im November 2000
- Nummer 1 im europäischen Hartwarenhandel
- 1.500 Mitgliedsfirmen (Werkzeuge, Maschinen, Sanitär, Heizung und Stahl)
- 90 Verbundgruppen als Kunden
- > 1.000 Mitglieder und Lieferanten sind Kunden



Weitere ausgewählte Verbundgruppen:

prognos
die einkaufsgesellschaft

EP: ElectronicPartner
comTeam
Systemhäuser im Verbund ElectronicPartner



süd
bund



ZEDACH
GRUPPE



DEUTSCHER MÖBEL VERBUND

INTERBAUSTOFF

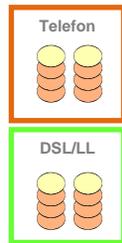


teleprofi
das Fachhändler-Netzwerk

▶ Wesentlicher Erfolgsfaktor ist die Abrechnung über die Zentralregulierung

Billing mit allen Leistungen auf einer Rechnung

Anschlüsse



Spezifizierte Grundgebühren und Verbindungen zu Sonderrufnummern etc.

Spezifizierte DSL/LL-Verbrauchsdaten

Billing-System

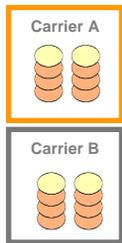


Rechnung



ecotel Partner Portal

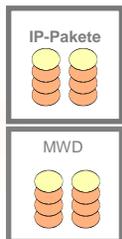
Sprachverkehr



Carrier A → CDR's

Carrier B → CDR's

Internetverkehr



IP-Pakete → Anzahl IP-Pakete

MWD → Verbrauchsdaten: Firewall, VPN, Portale, Shoplösungen, Fax-Broadcast, Conference Calls etc.

- ⇒ Einzelrechnungen
- ⇒ Sammelrechnungen
- ⇒ Kostenstellenabrechnung
- ⇒ Zentralregulierung
- ⇒ Einzelverbindungs-nachweis (EVN)
- ⇒ Online-Zugriff auf Abrechnungsdaten für Vertriebspartner
- ⇒ etc.



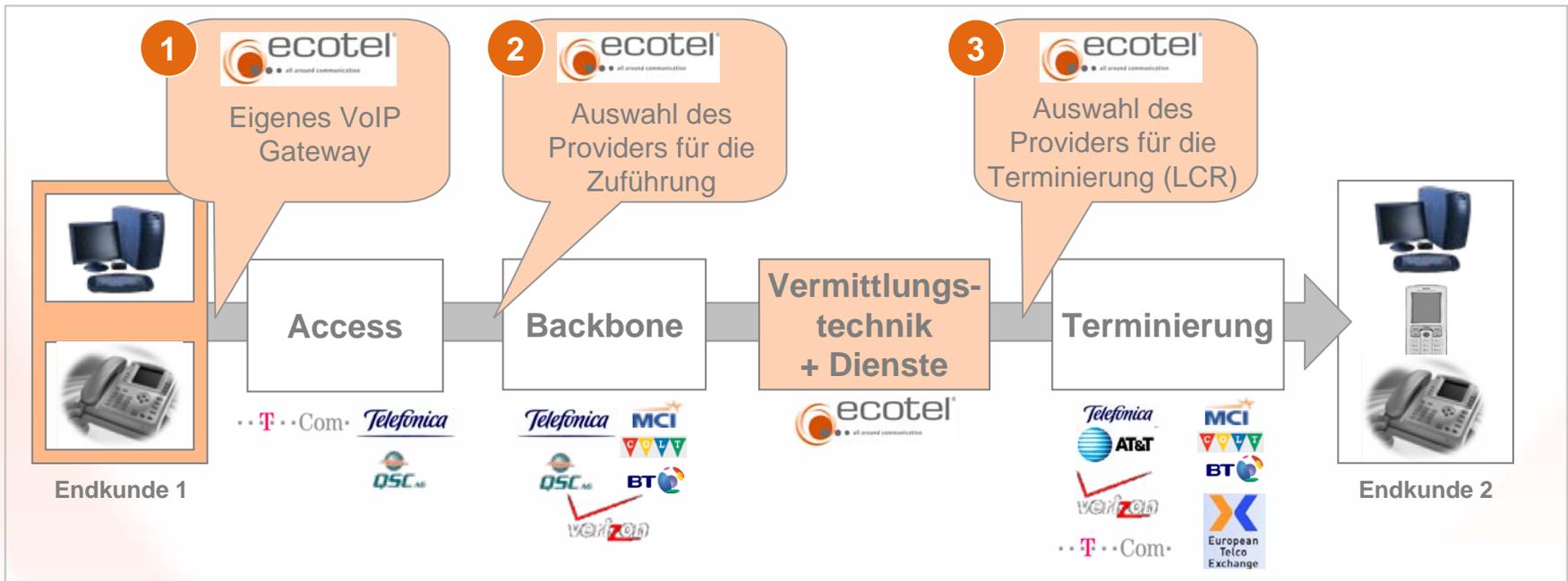
Kerngeschäft mit erheblichem Wachstumspotenzial

	Anschlüsse	Sprachdienste			Daten- dienste	Neue Dienste
	Telefon und Daten	Klassische Telefonie	VoIP	Service- Rufnummern (0800, 0180, 0900)	IP, WLAN, VPN	z.B. Mobildienste
Umsatz- verteilung 2005	–	93%	–	3%	3%	–
Strategie Umsatz- verteilung 2008	~ 20%	~ 60%			~ 20%	

- Kostengünstige Sprachdienste für Geschäftskunden
- Bündelung von Anschlüssen, Sprach- und Datendienste
- Bündelung auf eine Rechnung
- Erhöhung des ARPU von 950 Euro p.a. auf 1.500 Euro durch Erweiterung des Produktportfolios

ecotel Plattform – Optimale Kostenstruktur

Virtueller Netzwerk Operator



- ▶ Erhebliche Kostenvorteile durch eigene zentrale Vermittlungstechnik (80% der Kosten entstehen bei der Terminierung)
- ▶ Dadurch Optimierung der Kostenbasis und Qualität durch Auswahl des leistungsfähigsten und kostengünstigsten Providers (LCR = Least Cost Routing)

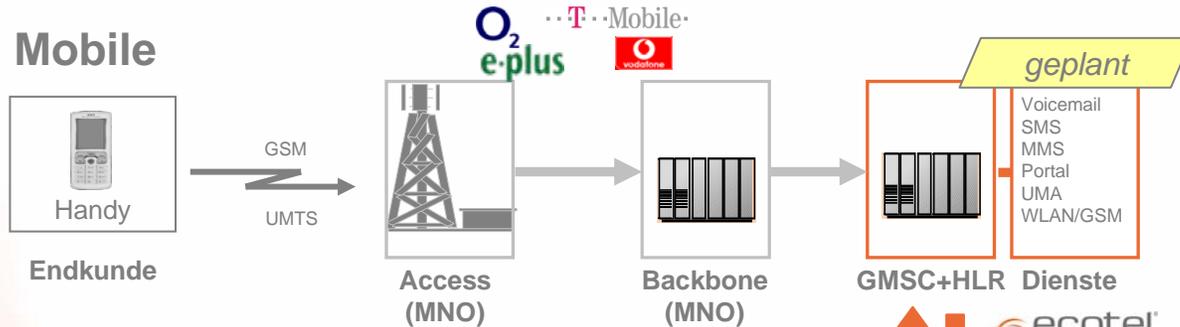
ecotel Plattform – im Detail

Originating
(Zuführung)

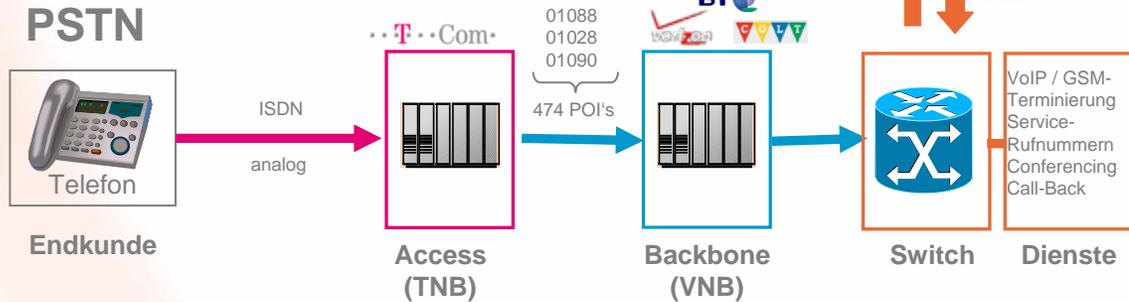
Interconnection
(Zusammenschaltung)

Terminating
(Endvermittlung)

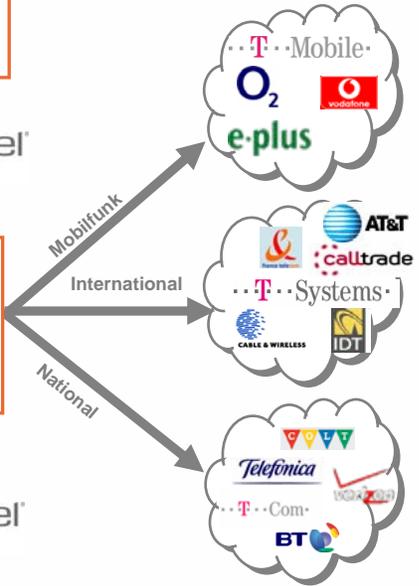
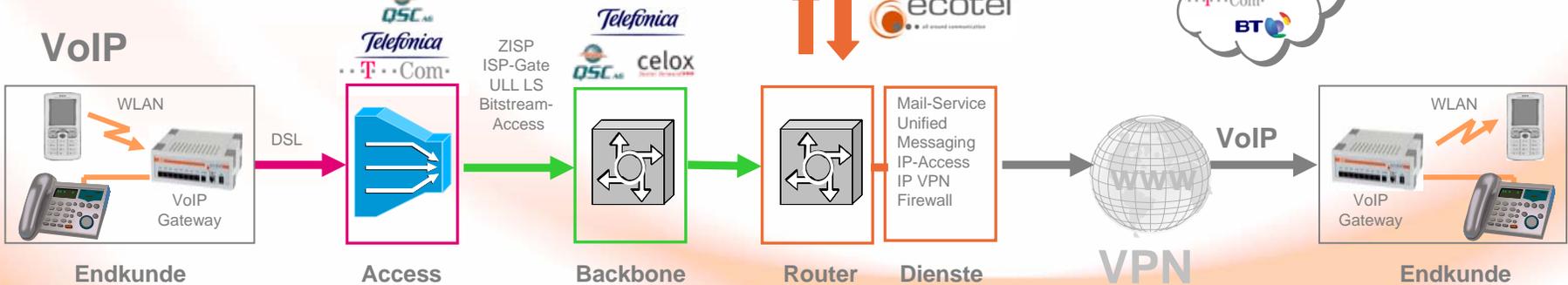
Mobile



PSTN

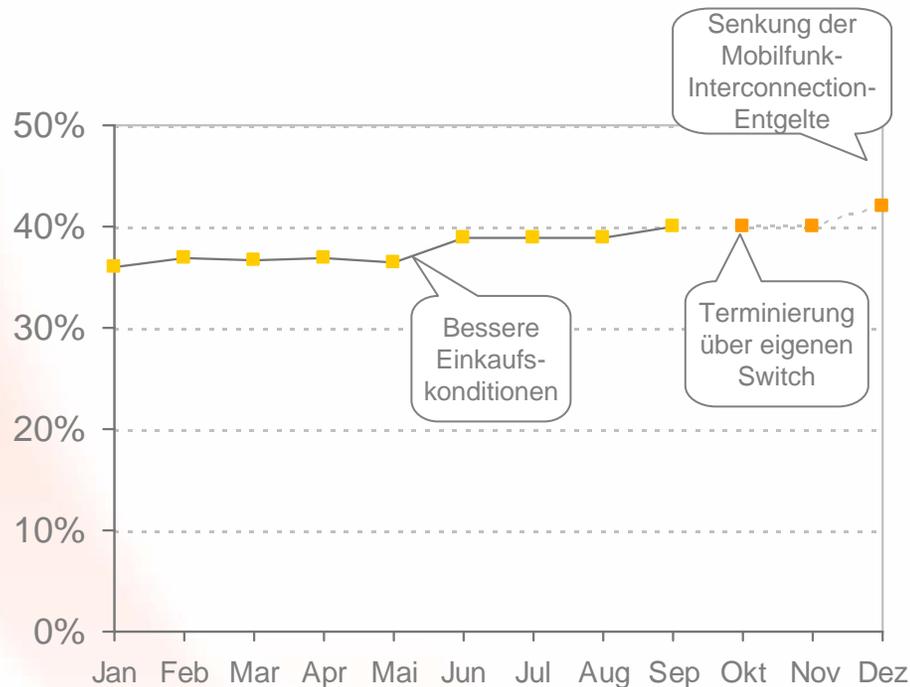


VoIP



Rohmargenentwicklung Geschäftskunden

Rohmargenentwicklung 2006



Anmerkung: Januar bis September Ist-Zahlen,
ab Oktober Planwerte

- Rohmarge wurde von Januar 06 bis August 06 von **36%** auf **39%** verbessert
- Ab **Oktober 06** Terminierung über eigenen Switch:
-> Anstieg der Rohmarge auf **40%**
- Ab **Dezember 06** Senkung der Interconnection Entgelte im Mobilfunk um 16%:
-> Erwarteter Anstieg der Rohmarge auf **42%**

Wiederverkäuferlösungen

Carrier-Services



Dienstleistungen für **andere Telekommunikationsunternehmen** (Outsourcingprojekte) wie Direktanschlüsse für Sprach- und Datenverkehr, IP-Services, Vermittlung von Verbindungen, Auftragsmanagement, Billing

Non-Carrier-Services

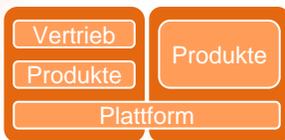


White Label bzw. Co-Branding Services für **branchenfremde Vermarkter**, wie z.B. ADAC und PLUS

Wholesale



Netzübergreifender Handel von Telefonminuten als zentraler Handelspartner, dadurch **Deckung der Investitionskosten** der eigenen **Vermittlungstechnik** und **Verbesserung** der **Einkaufsbedingungen** für die Geschäftskundenprodukte



Unsere Erfolgsfaktoren

Attraktive Kundenbasis

- Gewachsene und diversifizierte Kundenbasis im Bereich SME
- Weiterhin steigender Durchschnittsumsatz je Kundenauftrag (ARPU*: 950 € p.a.)

Effizienter Vertrieb im SME Segment

- Langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit mit mehr als 90 Verbundgruppen
- Erfolgreicher Partnervertrieb mit mehr als 500 aktiven Vertriebspartnern und starke Positionierung durch flexible und zeitnahe Provisionsabrechnung
- Akquisition von 500 – 1.000 Neuaufträgen im Monat

Intelligente Ausnutzung eigener Plattformen

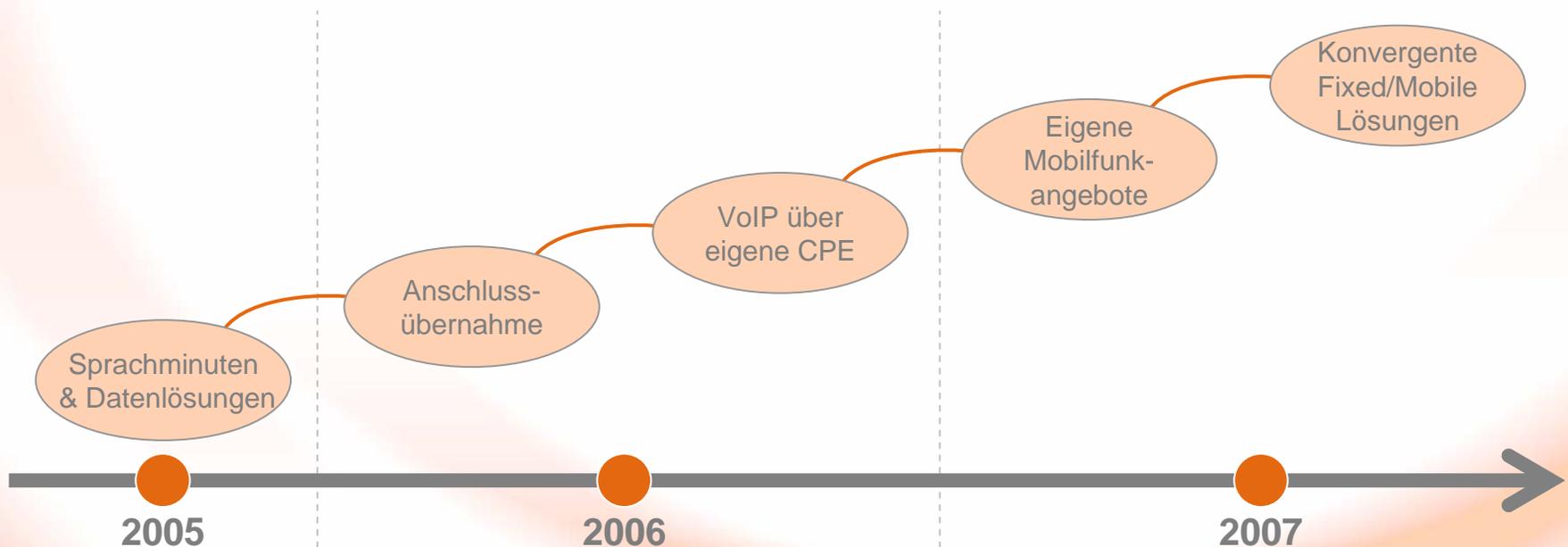
- Vertiefung der Wertschöpfungskette durch eigene zentrale Vermittlungstechnik und damit mit Infrastruktur-Betreibern vergleichbare Kostenbasis
- Eigenentwickeltes Provisioning- und Billingsystem mit hoher Flexibilität
- Erfahrenes Management-Team mit der Eigenschaft, Marktveränderungen frühzeitig zu erkennen und hieraus resultierende Chancen schnell und erfolgreich zu nutzen

*Average revenue per user

Strategie ecotel

- ▶ Ausweitung des **Geschäftskundenstamms** (organisch / akquisitiv)
- ▶ **Produkterweiterung** (Ausweitung des Anteils am TK-Budget der Kunden)
- ▶ Investition in **neue Technologien** zur Produkt- und Kostenoptimierung

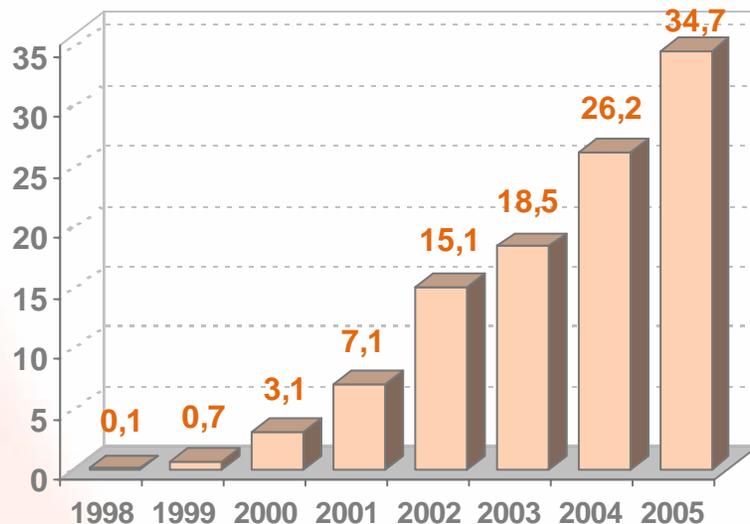
Produkterweiterungsstrategie



Historische Unternehmensentwicklung in Zahlen

Umsatz

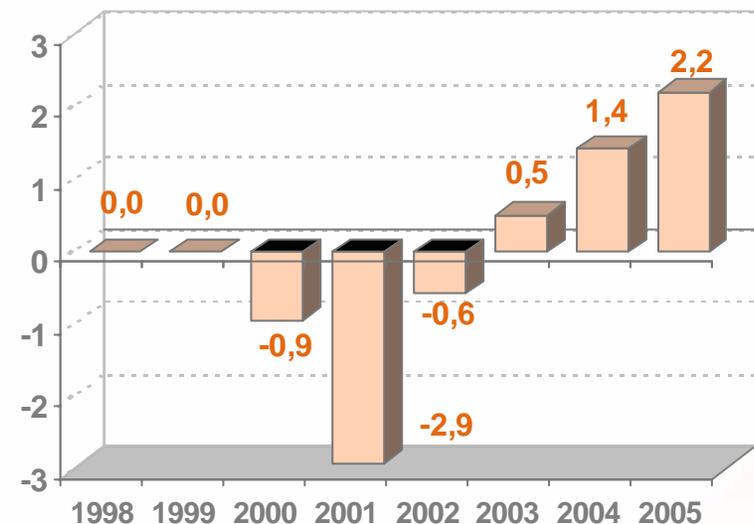
[Mio. €]



- Umsatzwachstum seit 2000 von 62% p.a.

EBIT

[Mio. €]



- Profitabel seit 2003
- Größere Investitionen erst ab 2005

Das Management hat in den zurückliegenden Jahren eine gesunde Balance zwischen Profitabilität, Wachstum und Finanzreserven angestrebt.

Gewinn- und Verlustrechnung

[Mio. Euro]

Wesentliche Daten der GuV (HGB)	2004	2005	Wachstum	9M 2005	9M 2006	Wachstum
Umsatzerlöse	26,2	34,7	32%	24,5	46,5	90%
davon Geschäftskunden	26,2	32,0	22%	23,9	32,2	35%
davon Wiederverkäufer	0	2,7	n/a	0,6	14,3	n/a
Rohhertrag	9,0	11,5	28%	8,7	13,2	52%
davon Geschäftskunden	9,0	11,3	26%	8,7	12,2	40%
davon Wiederverkäufer	0	0,2	n/a	0	1,0	n/a
EBITDA *	1,6	2,5	56%	2,2	3,8	73%
EBIT *	1,4	2,2	57%	2,0	3,2	60%
Net Income	0,3	1,0	233%	0,9	-6,4	n/a

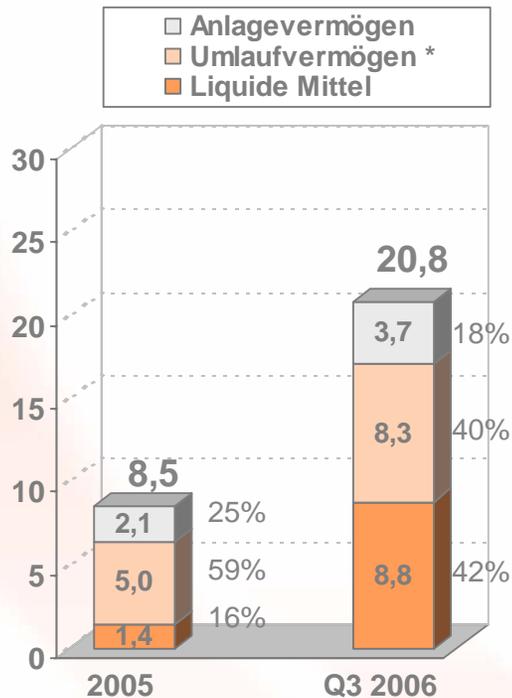
- ▶ Rohhertrag konnte in 9M 2006 um 52% im Vergleich zu 9M 2005 gesteigert werden
- ▶ Rohhertragsmarge für Geschäftskunden konnte leicht auf 38% gesteigert werden
- ▶ EBITDA konnte in 9M 2006 um 73% im Vergleich zu 9M 2005 gesteigert werden
- ▶ EBIT konnte in 9M 2006 um 60% im Vergleich zu 9M 2005 gesteigert werden

* Vor außerordentlichen Aufwendungen (z.B. IPO bzw. Verschmelzung mit DSLCOMP)

Bilanz

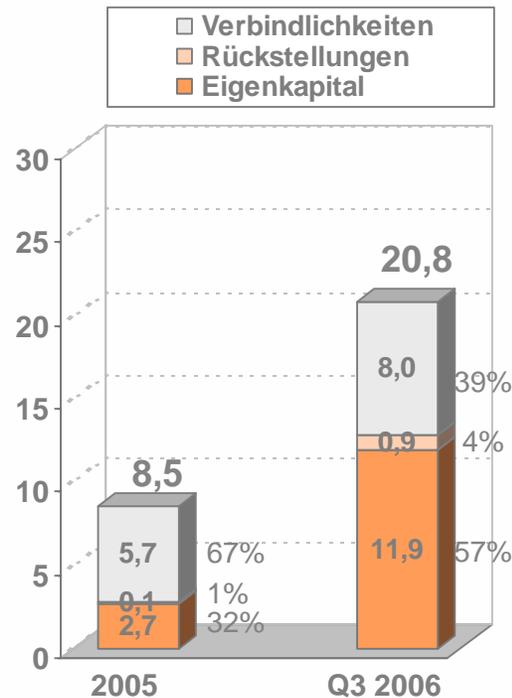
Aktiva

[Mio. Euro]



Passiva

[Mio. Euro]



* Umlaufvermögen inklusive Rechnungsabgrenzungsposten ohne liquiden Mittel

- Bilanz nach HGB
- Anstieg der Bilanzsumme durch IPO Erlöse
- Eigenkapitalquote von 55%
- Keine zinstragenden Verbindlichkeiten
- Liquide Mittel von € 8,8m
- Verschmelzung mit der DSLCOMP (Kaufpreis: € 7,6m) als außerordentliche Aufwendung gebucht, kein Goodwill

Cash-Flow

[Mio. Euro]

Wesentliche Daten zum Cash Flow	2004	2005	Q3 2006
Finanzmittelfonds zum 01.01	1,3	1,5	1,4
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	1,0	1,9 (1,3 *)	3,0 (-5,7 *)
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	-0,8	-1,4	-2,2
Erzeugter Free Cash Flow	0,2	0,5 (-0,1 *)	0,8 (-7,9 *)
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	0,0	0,0	15,3
Finanzmittelfonds zum 31.12.	1,5	1,4	8,8

- ▶ Auszahlungen für außerordentlichen Posten (IPO, Verschmelzung DSLCOMP, Akquisition von toBEmobile und Bindone) von € 8,7m in H1 2006
- ▶ Investitionen von € 1,3m in 9M 2006 in intelligente zentrale Vermittlungstechnik und Software und € 0,9 für die Anteile an toBEmobile und Bindone
- ▶ Kapitalerhöhung aus IPO im März 2006 brachte € 15,9m liquide Mittel, Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit enthält Gewinnausschüttung DSLCOMP von € 0,6m

* Inklusive außerordentlicher Posten

Ausblick

▶ Ziele 2006:

- **EBIT Ziel für 2006 von über €4,4m**
 - EBIT Geschäftskunden: € 4,4m
 - EBIT Wiederverkäufer: € 0m (ergebnisneutral)
- **Umsatzziel für 2006 von über €62m**
 - Umsatz Geschäftskunden: € 43m
 - Umsatz Wiederverkäufer: € 19m

▶ Ziele 2007:

- **Erwartetes EBIT Wachstum für 2007 von 50%**
- **Erwartetes Umsatzwachstum für 2007 von ~ 40% aus bestehendem Geschäft (inkl. Anschlussübernahme) und durch neue Produkte wie z.B. Mobilfunk**
- **Weiterhin werden strategische Akquisitionen intensiv verfolgt**
- **Wechsel in den Prime Standard in Q1 2007 angestrebt**

Die Aktie – Ticker E4C / WKN 585434



*Basierend auf einem Aktienkurs von € 12

- IPO im März 2006, Entry Standard
- 3,5 Mio Stammaktien
- Marktkapitalisierung: €43m *, €8,8m netto liquide Mittel
- Übernahme **DSLCOMP** im Mai 06 für €7,6m
- Übernahme **tobemobile** und **bin/done** im September 06 für €1m
- Aktionärsstruktur (11.09)

P. Zils:	34,6%
T. Schulte Havermann:	18,0%
Asgard Int.:	10,8%
GVA:	7,2%
Streubesitz:	29,4%
- Alle Altaktionäre haben einen Soft-Lock-up bis März 07