



ecotel Unternehmenspräsentation
Februar 2012

Disclaimer

Diese Präsentation enthält ausdrücklich oder implizit in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die ecotel communication 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 communication ag wesentlich von denjenigen zukünftigen Ergebnissen, Leistungen und Errungenschaften der ecotel communication 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 communication 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 communication 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 communication 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 communication 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 communication ag may differ substantially from those expressed in such explicit or implicit statements. ecotel communication 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 communication 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 communication 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 communication ag but is provided for information only.

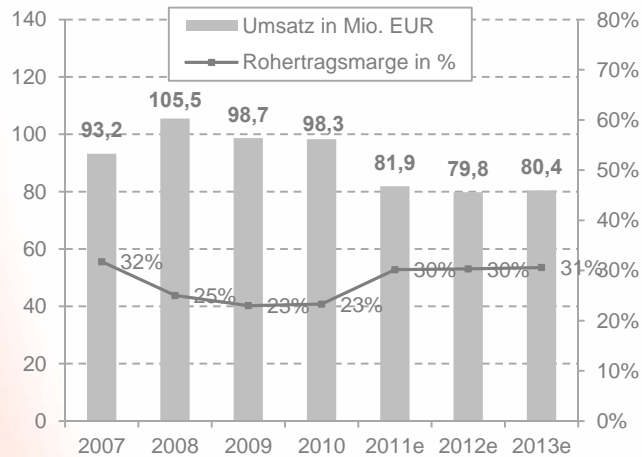
Financial Data refers to the Reports of ecotel communication ag published on our website: www.ecotel.de

Short Facts

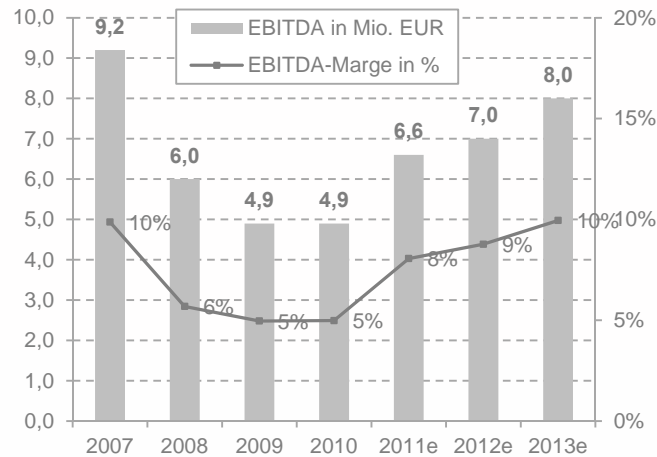
- ▶ ecotel ist ein deutschlandweit agierendes Telekommunikationsunternehmen
- ▶ Gründung 1998 mit der Liberalisierung des TK-Marktes
- ▶ Drei tragende Standbeine (Geschäftskunden, Wholesale, New Business)
- ▶ Fokus auf Geschäftskunden mit diversifiziertem KMU Kundenstamm
- ▶ Effektive Vertriebsstruktur mit starkem Fokus auf den indirekten Vertrieb
- ▶ Komplettes Produktportfolio (Sprache, Daten, Internet und Mobilfunk)
- ▶ Begrenzte eigene Infrastruktur (Rechenzentrum, Core-Vermittlungstechnik, IT)
- ▶ Standorte in Düsseldorf (Zentrale), Frankfurt und Rathenow
- ▶ Umsatz 2010: 98,3 Mio. EUR mit ca. 190 Mitarbeitern (ohne Minderheitsgesellschaften)
- ▶ Notiert im Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierhandelsbörse

ecotel Unternehmensentwicklung im Überblick (1)

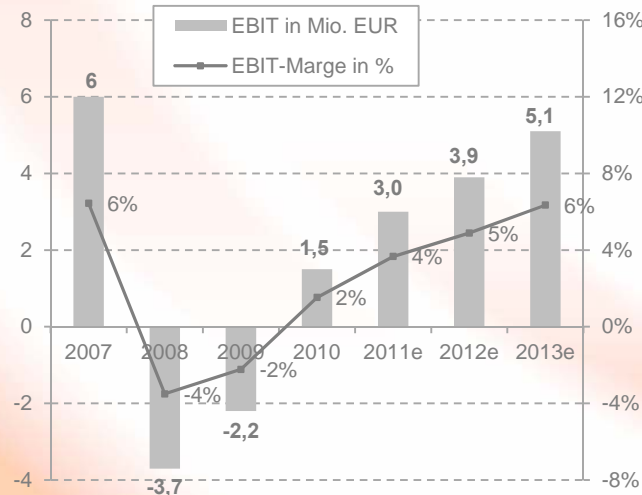
Umsatz *



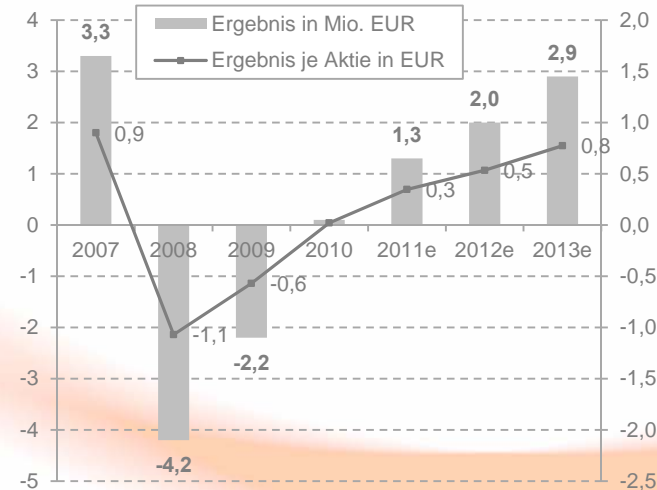
EBITDA *



EBIT *



Ergebnis je Aktie *

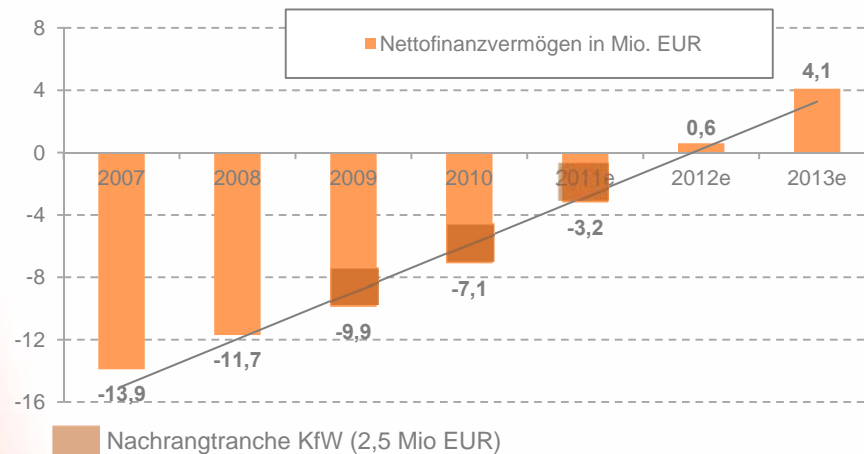


- ▶ **Mittlerweile wieder Steigerung der Rohertrags und der Ertragskraft** (trotz rückläufigem Umsätze im margenschwachen Wholesale Segment)
- ▶ **Ertragssteigerung durch**
 - Migration auf margenstarke Vollanschlüsse
 - Geringere Interconnectkosten Voice
 - Geringere Abschreibungen

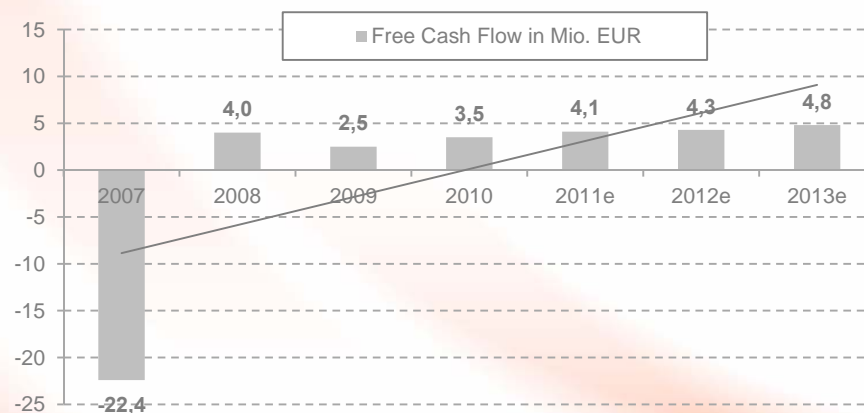
* Zahlen 2011 bis 2013 basierend auf DZ Bank Research Studie (15.11.2011)

ecotel Unternehmensentwicklung im Überblick (2)

Nettofinanzvermögen *



Free Cash Flow *



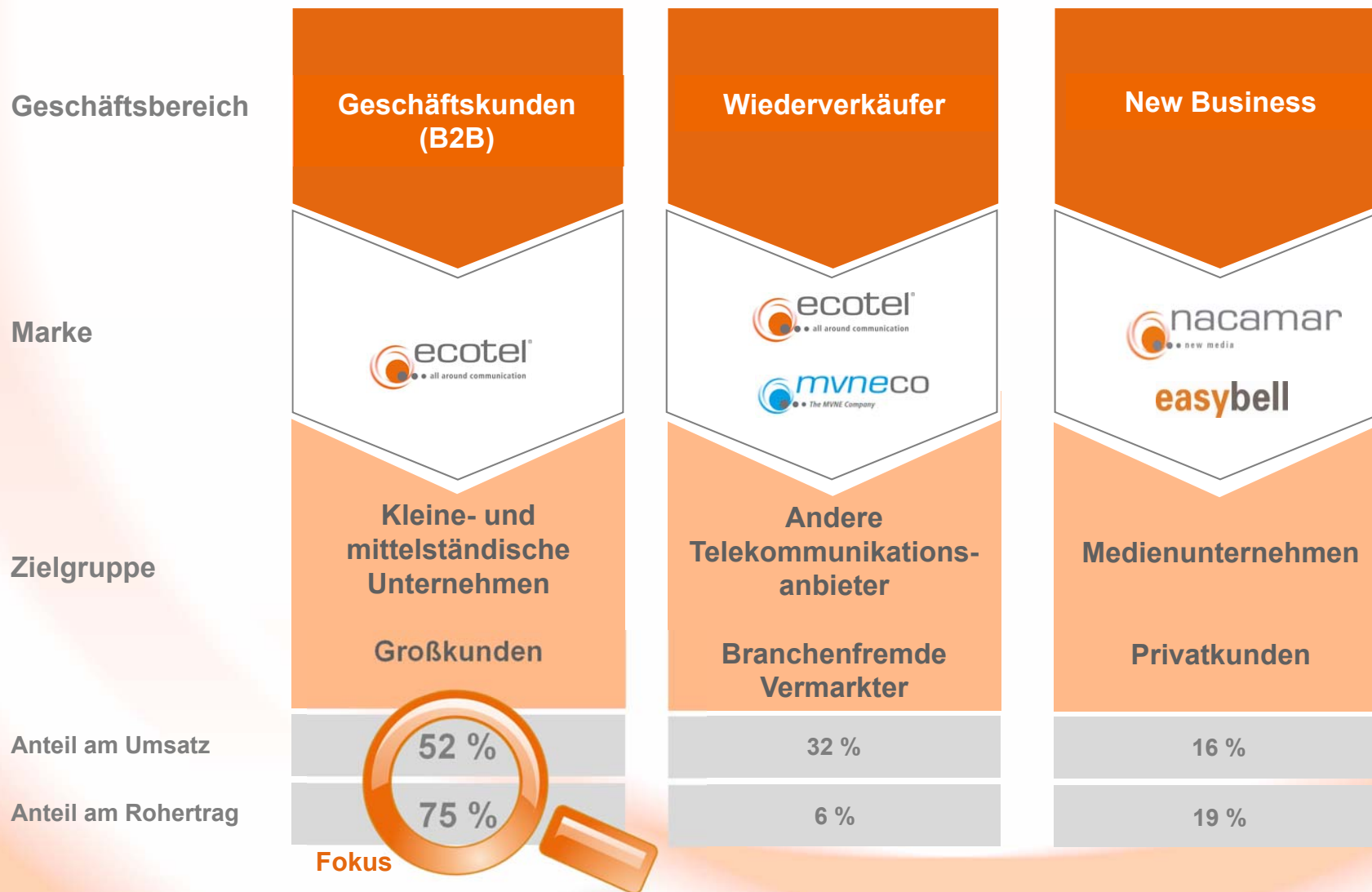
FCF je Aktie
[in EUR]



- ▶ Finanzverbindlichkeiten enthalten eine Nachrangtranche des KfW Darlehens (2,5 Mio. EUR)
- ▶ Reduktion der Nettoverschuldung um 10 Mio EUR in den letzten 4 Jahren
- ▶ Reduktion der Nettofinanzverbindlichkeiten auf Null bis 2012
- ▶ Aufbau von Nettovermögen ab 2012
- ▶ Weiterhin leicht wachsender Free Cash Flow von > 4 Mio. EUR p.a. erwartet
- ▶ Dividendenfähigkeit hergestellt

* Zahlen 2011 bis 2013 basierend auf DZ Bank Research Studie (15.11.2011)

Die drei Geschäftsfelder der ecotel

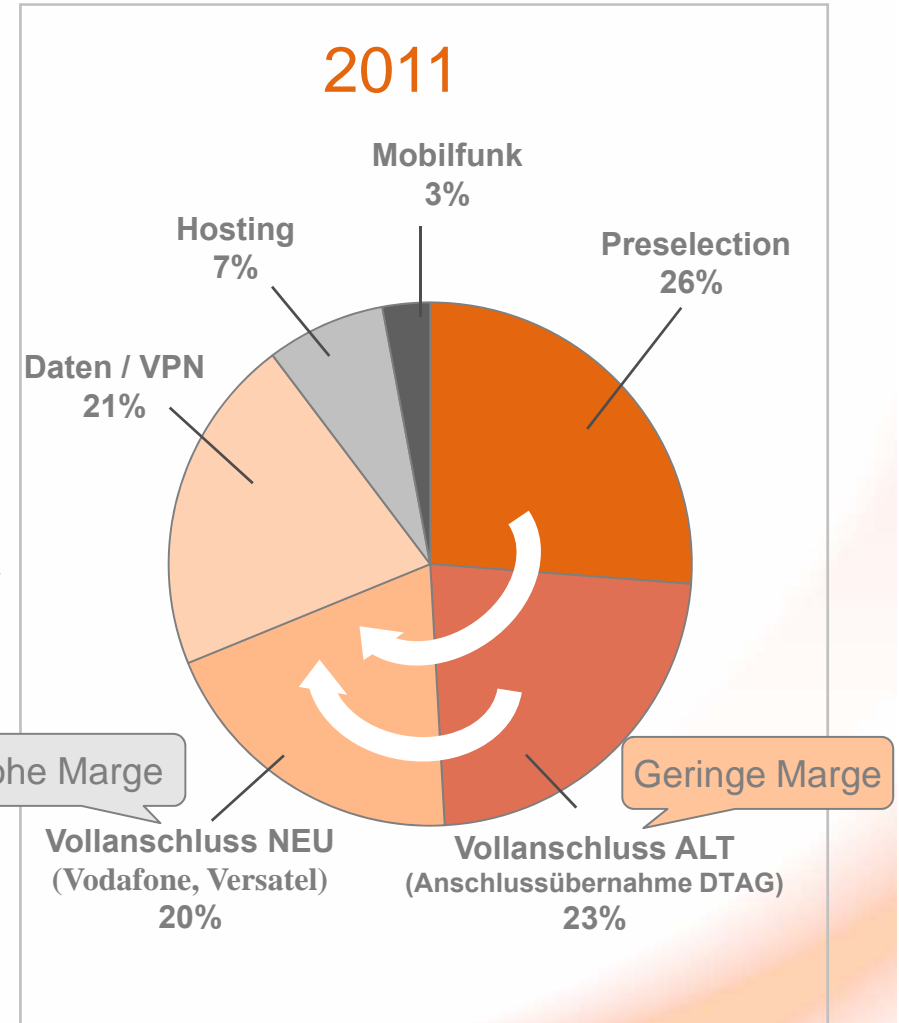
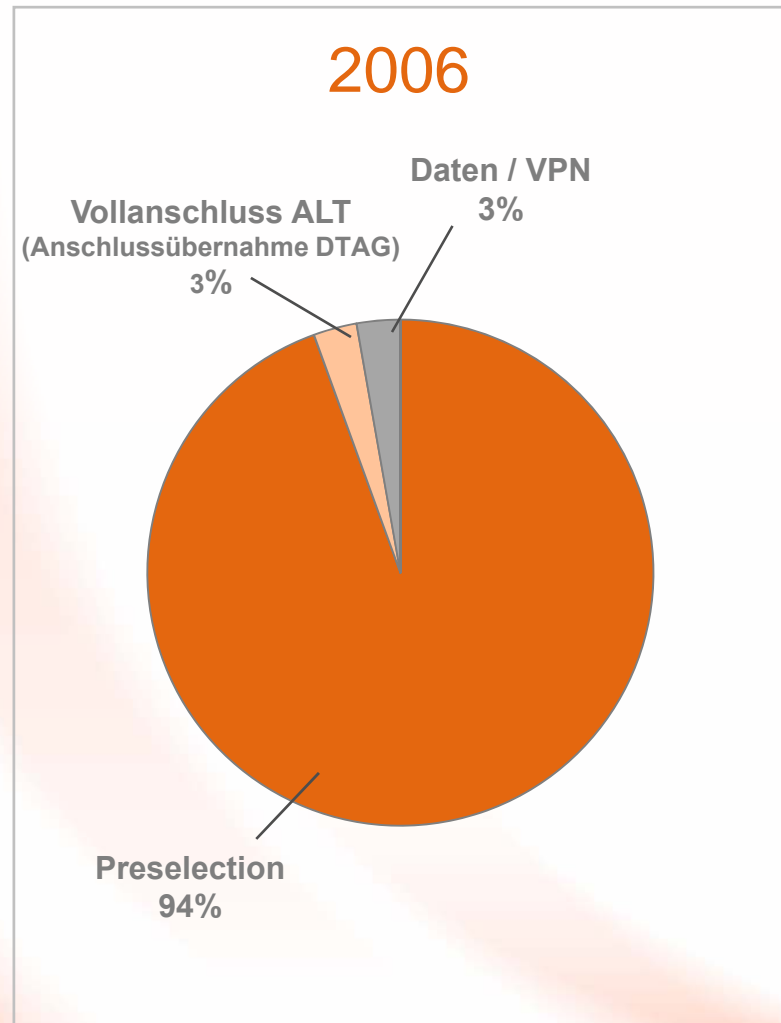


TK-Vollsortimenter für Geschäftskunden

Festnetz	Sprache	Sprachanschluss		<ul style="list-style-type: none"> Vollanschluss (ISDN) oder Anschlussübernahme (PSTN Resale) 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 (MPLS)
		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. Konvergenzoptionen (Festnetz zu Mobil)
	Daten			<ul style="list-style-type: none"> Datenflatrates und Blackberry-Lösungen

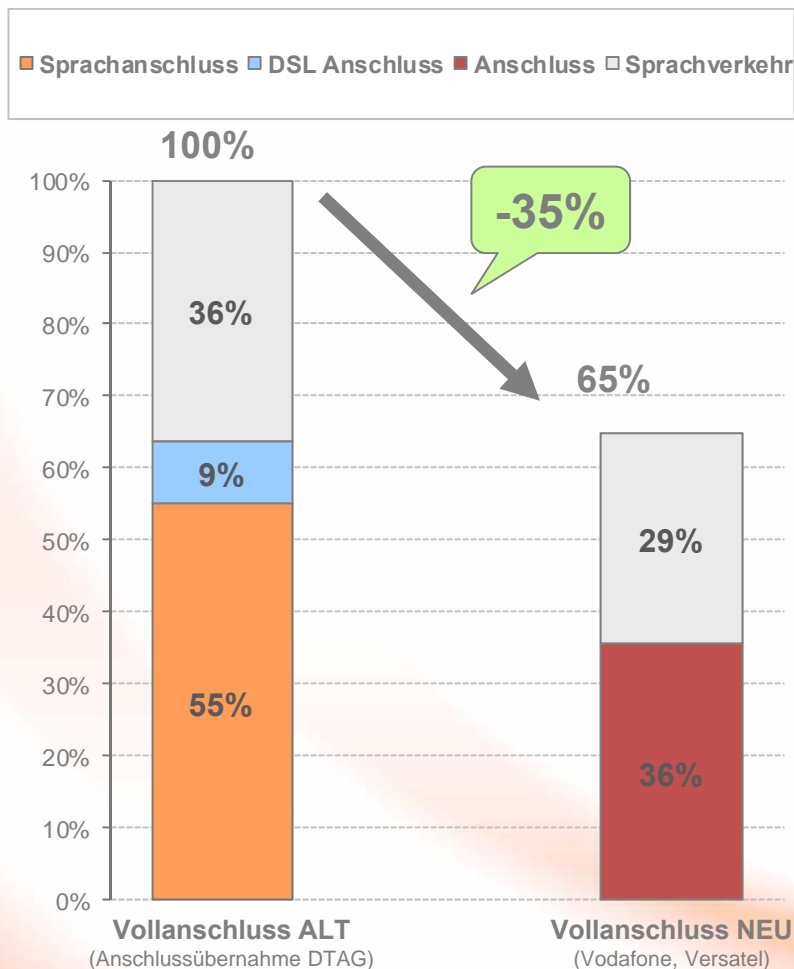
- ▶ Attraktive **B2B Bündelangebote** bestehend aus Anschluss, Sprach- und Datenprodukten sowie Mobilfunk aus einer Hand

Mittlerweile werden 70% der B2B-Umsätze mit nachhaltigen Produkten erwirtschaftet



35% Kostenersparnis beim neuen Vollanschluss

Durchschnittl. Einkaufskosten je Vollanschluss Auftrag



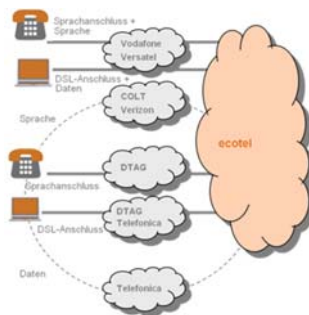
Kommentar

- ▶ 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

Carrier ohne „teures“ Netz

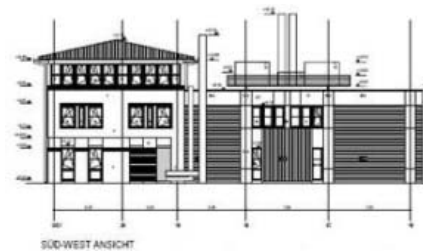
(quasi – variable Kosten)

Netzkopplung für Anschlüsse



- 70% nationale onnet Verfügbarkeit der Vodafone / Versatel Infrastruktur
- Im offnet Bereich Zuführung über DTAG
- Variable Anschluss Kostenbasis

Rechenzentrum



- 2.300 m²
- 600 Racks
- 120 Gbit/s IP upstream
- 24 / 7 Betrieb
- Basis für Cloud computing

Begrenzt eigene Infrastruktur

Core Voice Backbone



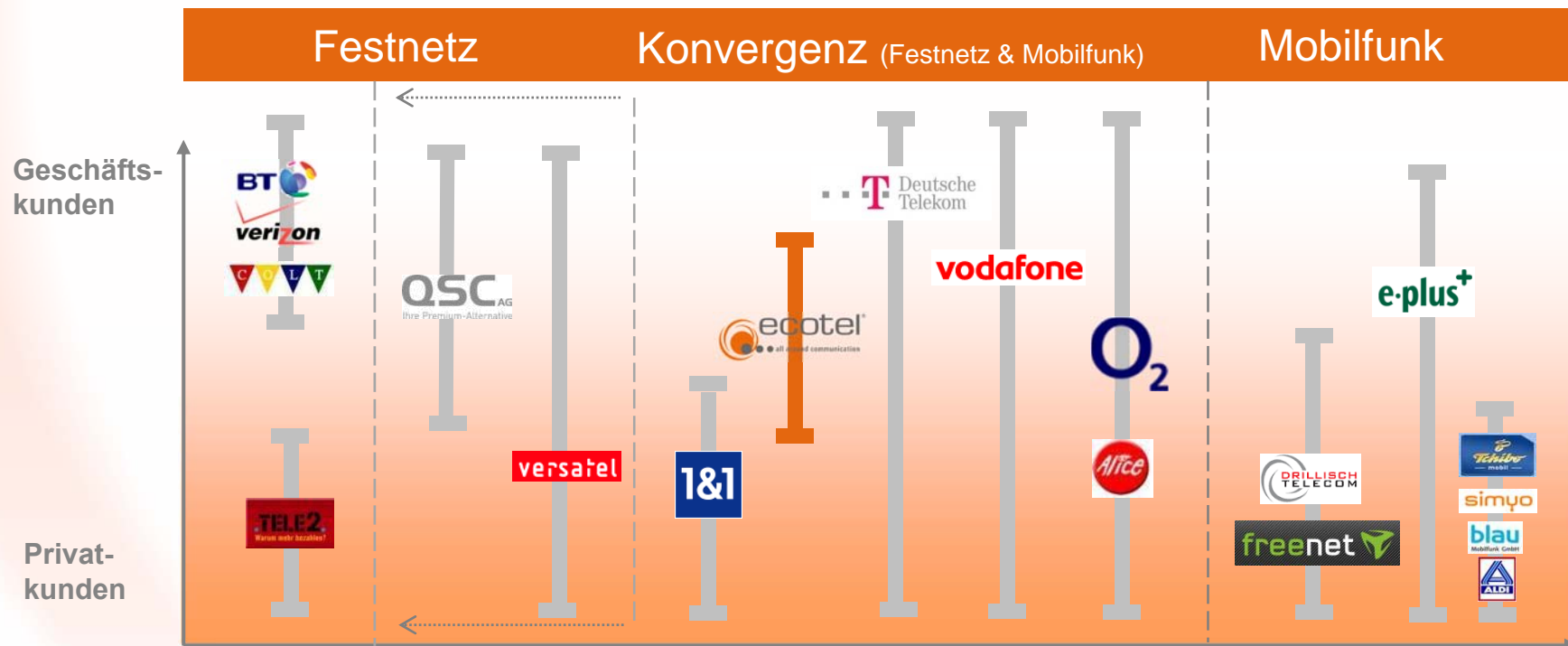
- Eigene Core Switches (NGN enabled)
- Zusammenschaltung mit über 100 Carriern
- ~ 80 Mio min / Monat
- B2B und Wholesale Voice Dienste
- IN-Mobilfunk-Switch

Core Daten Backbone



- Eigene Core Router.
- 10 Gbps MPLS
- 2 Standort Zuführung der Access Netze (DTAG, COLT, Versatel)
- Ethernet und xDSL Dienste

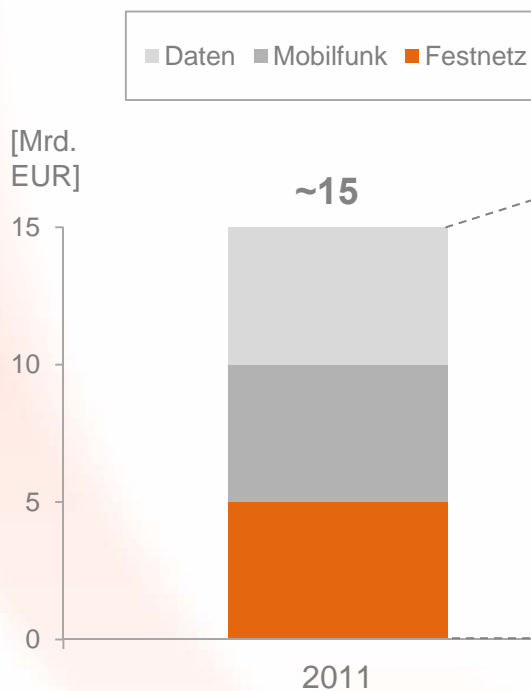
Die Positionierung von ecotel als Konvergenz-Anbieter



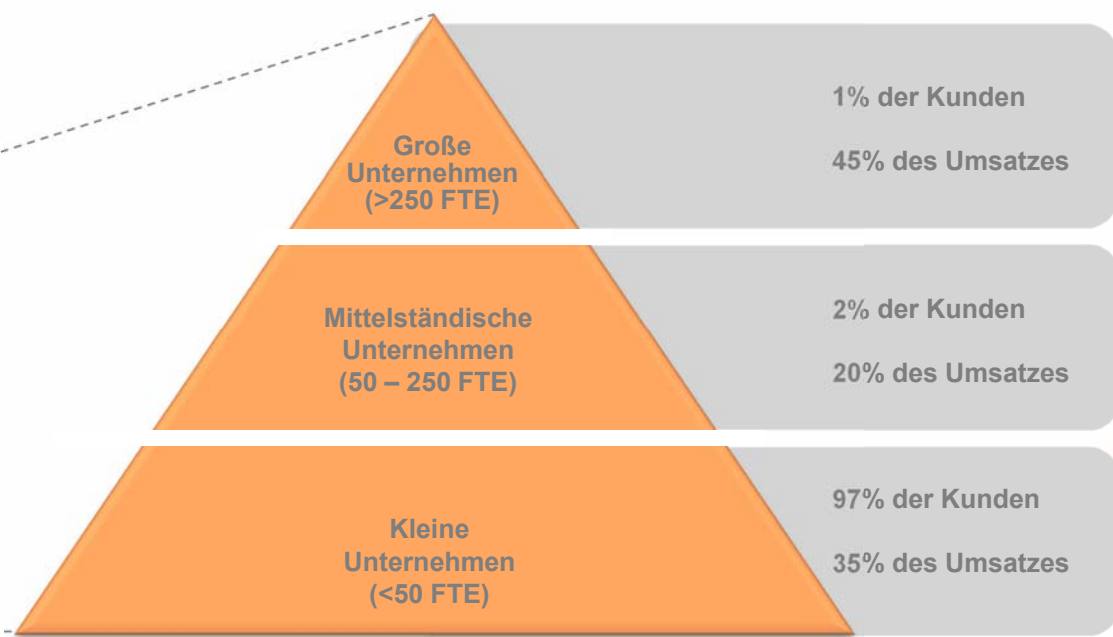
- ▶ Die Differenzierung zwischen Festnetz und Mobilfunk verschwimmt (-> konvergente Angebote)
- ▶ Fokussierung der ecotel auf kleinere Geschäftskunden mit zielgruppenspezifischen Festnetz- / Mobilfunk Konvergenzprodukten

Deutscher TK-Markt (B2B: ~15 Mrd. EUR)

B2B Marktvolumen 2011



Umsatzverteilung



- ▶ Der Deutsche B2B TK-Markt verteilt sich auf ca. 3 Mio. Unternehmen
- ▶ Im Festnetz werden ca. 10 Mrd. EUR und im Mobilfunk ca. 5 Mrd. EUR Umsatz generiert
- ▶ Markttrends: Cloud Computing, mobiles Internet, vernetzte Systeme

Anteil DTAG > 70% im B2B Festnetz-Markt

[Mio. EUR]

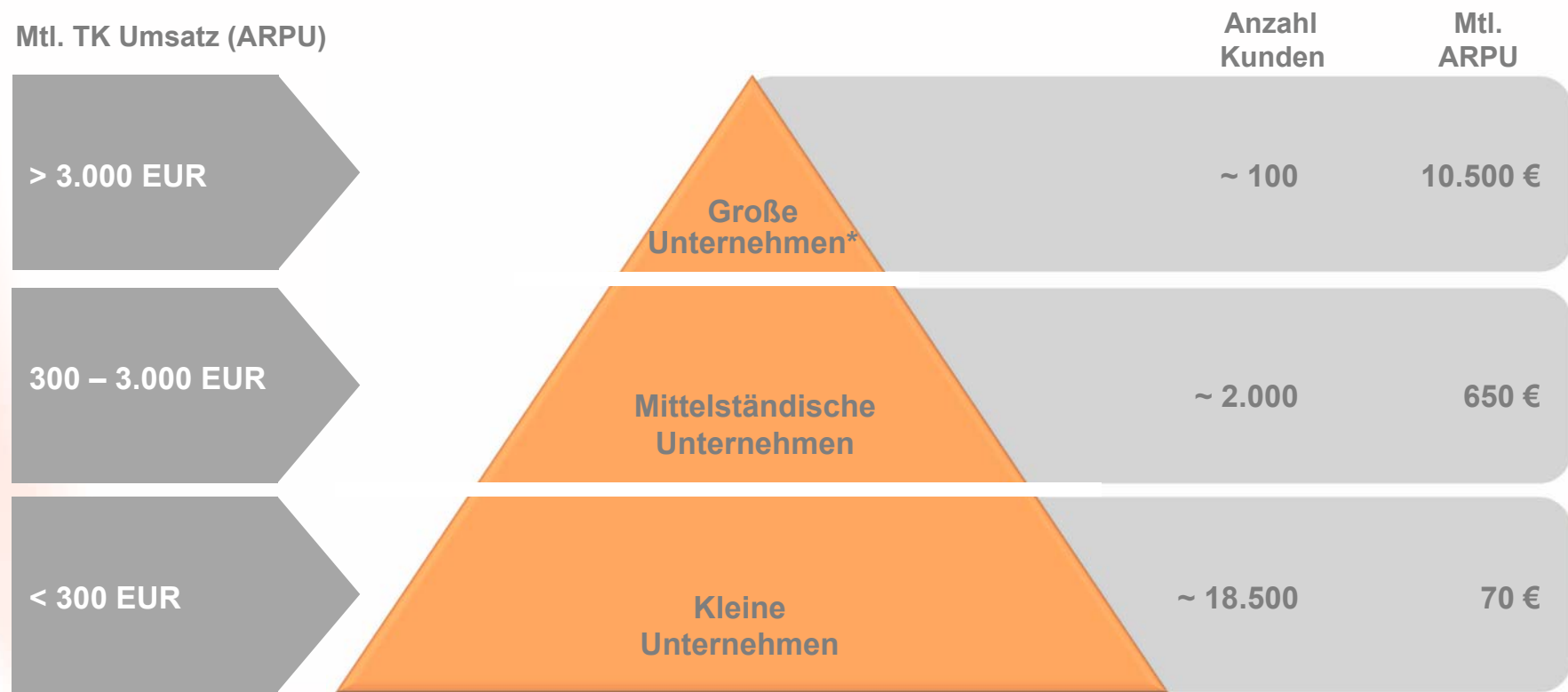


Positionierung und Value Proposition ecotel:

- ▶ **Produktbündel** bestehend aus Anschluss, Sprache, Daten und Mobilfunk
- ▶ **Individuelle Lösungen** und transparente Tarifmodelle abhängig von den Kundenbedürfnissen
- ▶ **Kundenindividuelle Abrechnung** (z.B. getrennt nach Kostenstellen, elektronisches Format) mit allen Leistungen auf einer Rechnung
- ▶ **Ein Ansprechpartner** für alle Produkte (Festnetz, Daten, Internet, Mobilfunk) sowie individuelle Vertriebspartnerbetreuung
- ▶ **Netzunabhängigkeit** und dadurch freie Wahl des Vorlieferanten mit dem besten Preis- Leistungsverhältnis

- ▶ Festnetz B2B (Umsätze ohne Wholesale)

Mit >20.000 B2B Kunden >40 Mio. EUR Umsatz



- ▶ ~30.000 Kundenaufträge mit ~22.000 Sprachanschlüssen und ~16.000 Datenanschlüssen
- ▶ Monatlicher TK-Umsatz je Kunde (ARPU) von 170 EUR je Kunde bzw. 115 EUR je Auftrag

* i.d.R. mit Filialstrukturen oder Projektkunden mit gemanagten Datendiensten

Bestandskunden (Referenzen)

Geschäftskunden (B2B)



YVES ROCHER

DER MITTELSTANDSVERBUND



EUROBAUSTOFF
DIE KOOPERATION



World Vision

New Business



Immer da. Immer nah



Die besten Hits aller Zeiten



Strategie ecotel B2B

- ▶ „Back to Benchmark“ in unserer **Zielgruppe kleine und mittlere Unternehmen** (1-50 FTEs) mit einem Höchstgrad an Kunden- und Partnerorientierung
- ▶ **Effizienz- und Produktivitätssteigerung** in sämtlichen Unternehmensbereichen zur Sicherung unserer Wettbewerbsposition
- ▶ **Optimierung und Weiterentwicklung der Geschäftsprozesse** sowie der hierfür notwendigen Systeme
- ▶ Implementierung einer **D-Netz SIM-Karte von VDF** als neuen Wachstumstreiber (Mobiles Internet) und zum weiteren Ausbau von Fixed Mobile Convergence
- ▶ Erweiterung und Flexibilisierung des **Daten Access Portfolios**
- ▶ Einführung von **Voice over IP Services** als Ergänzung zum Vollanschluss und Ersatz zur AsÜ (z.B. Offnet-Produkte, IP Centrex, SIP Trunking)
- ▶ **Intensivierung der Kunden-Bindungs-Aktivitäten** im AsÜ- bzw. Preselection Bestandsgeschäft
- ▶ **Steigerung der Neukundenakquise** aufgrund verbesserter Rahmenbedingungen (z.B. Contract Ownership, neue Produkte und neue Tarife)

Ertragslage 2011 Zahlen – Trendwende

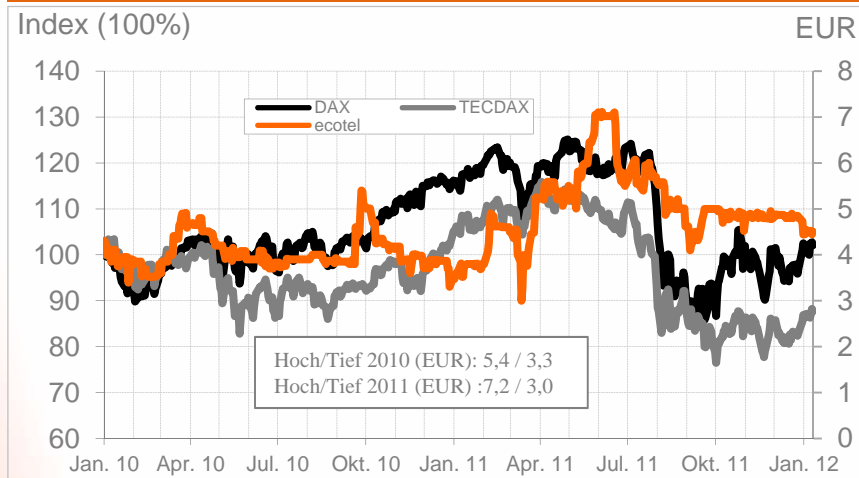
Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	2009	2010	2011e *	2012e *
Umsatzerlöse	98,7	98,3	81,9	79,8
davon Geschäftskunden	48,2	44,8	41,7	40,9
davon Wiederverkäufer	34,4	38,7	28,5	28,5
davon New Business	16,1	14,8	11,7	10,5
Rohertrag	22,7	22,9	24,7	23,3
EBITDA	4,9	4,9	6,6	7,0
in %	5,0%	5,0%	8,1%	8,8%
EBIT	-2,2	1,5	3,0	3,9
Konzernergebnis	-2,2	0,1	1,3	2,0
Ergebnis je Aktie	0,31	0,03	0,28	0,52
Bilanzsumme	52,7	48,8	n/a	n/a
Eigenkapital	19,6	20,0	n/a	n/a
in % der Bilanzsumme	37%	41%	47%	52%
Nettofinanzverbindlichkeiten **	9,9	7,1	3,2	-0,6

* Zahlen von 2011 und 2012 basierend auf DZ Bank Research Studie

** inkl. KfW Nachrangdarlehen (2,5 Mio. EUR)

Die ecotel Aktie

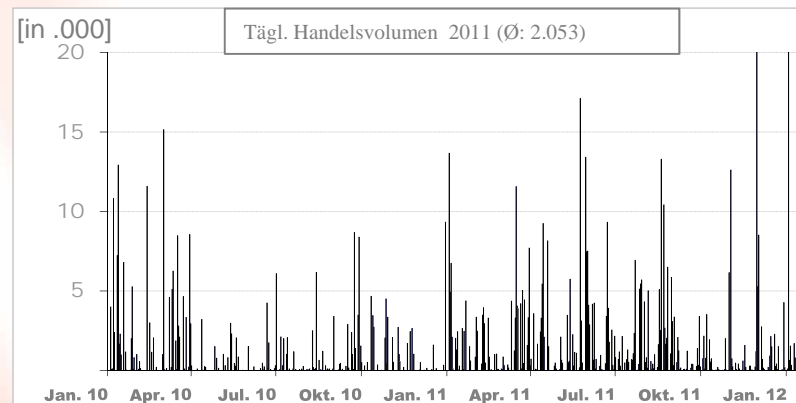
Kursentwicklung der ecotel Aktie



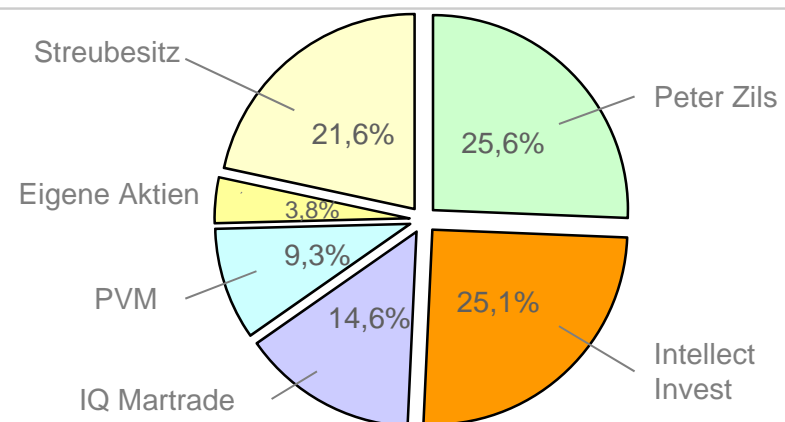
Die ecotel Aktie

- ▶ **Aktueller Aktienkurs (25.01.): 4,4 EUR**
- ▶ **Marktsegment: Prime Standard**
- ▶ **Ausstehende Aktien: 3,75 Mio.**
- ▶ **Marktkapitalisierung (25.01.): 16,5 Mio. EUR**
- ▶ **Designated Sponsor: Close Brothers Seydler**

Handelsvolumen



Aktionärsstruktur



Investment Case

- ▶ **Prognose Umsatz 2011: 80-85 Mio. EUR** (weniger Wholesale)
- ▶ **Prognose EBITDA 2011: oberes Ende des Intervalls von 5,5 – 6,5 Mio. EUR**
- ▶ **Reduktion der Nettofinanzverbindlichkeiten** auf **weniger als 3 Mio. EUR** bis Ende 2011 und **auf Null** Ende 2012
- ▶ Mittelfristig **dreistelliges Umsatzziel** (Mio. EUR)
- ▶ Steigerung der **EBITDA Marge** von aktuell **5%** in 2010 auf **10%** bis 2013
- ▶ **EBITDA 2012e: 7 Mio. EUR** (1,87 EUR je Aktie) *
- ▶ **Free Cashflow 2012e: 4,3 Mio. EUR** (1,15 je Aktie) *
- ▶ Die Aktie handelt derzeit bei **2,5 x EBITDA** und **4 x Free Cashflow** *

Kontakt



ecotel communication ag

Prinzenallee 11
D-40549 Düsseldorf

Tel.: +49(0)211-55 007 702
Fax.: +49(0)211-55 007 5702
Mobil: +49(0)1577 8010 702

mailto: bernhard.seidl@ecotel.de
www.ecotel.de

Bernhard Seidl
Chief Financial Officer

