

Herzlich willkommen zur ecotel Hauptversammlung

Düsseldorf, 12. Juli 2019
ecotel communication ag



Peter Zils

Vorstandsvorsitzender



ecotel Konzern: Segmente und Marken

Geschäftsjahr 2018



Segmente	ecotel Geschäftskunden	ecotel Wholesale	easybell	nacamar
Marken				
Anteil am Segment	100%	100%	51%	100%
Umsatz	48,1	32,9	15,9	1,9
Rohrertrag	23,6	0,4	6,9	1,0
EBITDA	3,9	0,1	3,3	0,2

nacamar 

MARKTFÜHRENDE* CDN-PLATTFORM FÜR

Radio-Streaming

IN DEUTSCHLAND

*57% aller Hörminuten bei privaten und öffentlich-rechtlichen Radiosendern in 2018

Add+Radio: Unser Produkt auf einen Blick

176

Sender*

1.005

Audio
Channels*

1,4

Milliarden
Sessions*

120

Milliarden
Hörminuten*

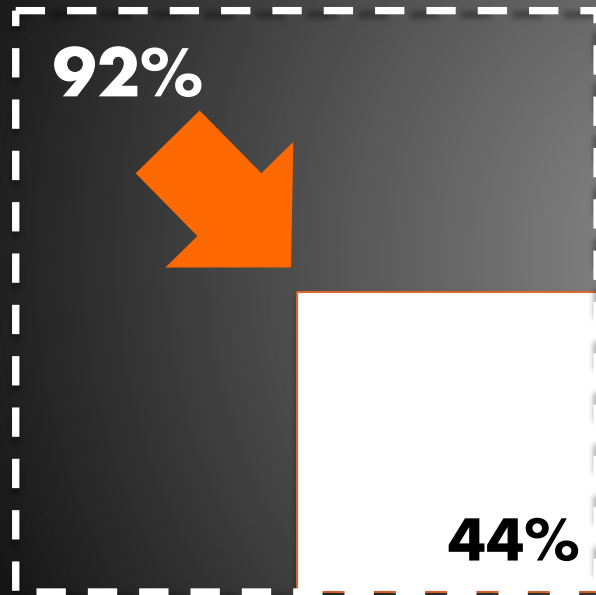
3,2x

Spotify Free
Hörminuten*

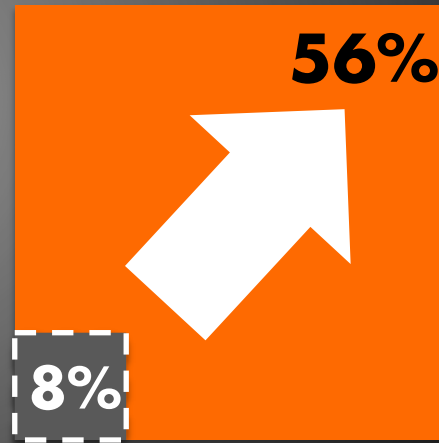
*in 2018

Die Zukunft: All-IP

2019 - 2028



UKW/DAB+



IP-Audio

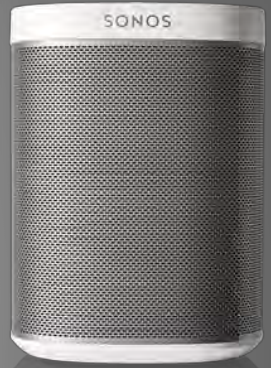
All-IP: Die Wachstumstreiber

5G

BROADCAST

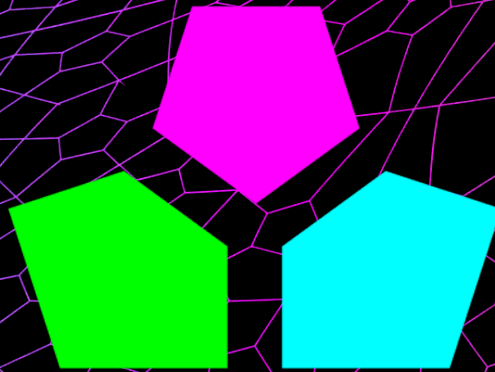


Apple CarPlay



VOICE INTERFACES

DIE ZEIT IST REIF FÜR



YBRID



YBRID wurde als Werkzeug für die Radiobrache entwickelt und ermöglicht es **völlig neue Audio-Formate und Vermarktungsszenarien** zu schaffen. Mit dieser weltweit einzigartigen Innovation kann jeder Live- oder OnDemand-Inhalt in Echtzeit durch eine Alternative ersetzt oder mit personalisierter Werbung bespielt werden.

Diese Kunden setzen bereits auf YBRID:



Mehr zu YBRID unter
www.ybrid.io

easybell

Unkompliziert, effizient, transparent.

easybell fokussiert sich auf Geschäftskunden, die sich mit standardisierten Produkten und automatisierten Bestellprozessen adressieren lassen. Hierbei werden drei Produktlinien vermarktet, SIP Trunks, Cloud Telefonanlage sowie VDSL Komplettanschlüsse.



easybell SIP Trunks

Durchwahlfähige
Telefonanschlüsse



easybell Cloud Telefonanlage

Einfach bedienbare
Hosted PBX-Lösung

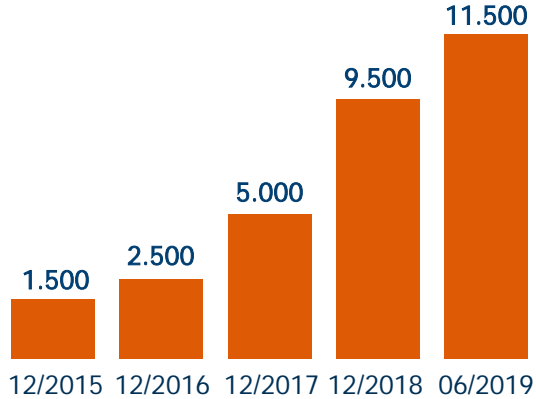


easybell Office Komplett

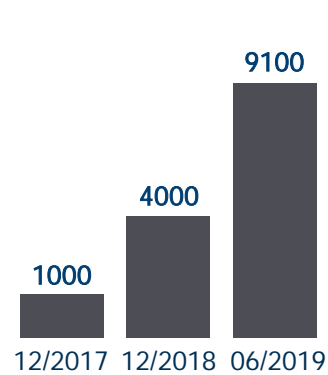
VDSL mit SIP Trunks
bzw. Cloud Telefonanlage

easybell wächst rasant im Geschäftskundenumfeld

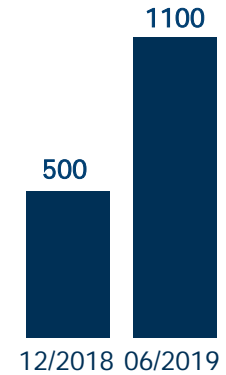
Anzahl SIP-Trunks



Seats Cloud Telefonanlage



Anzahl Office Komplet



Key facts (nur ecotel ag)



21

Jahre

(Gründung 30.01.1998)

207

Mitarbeiter

39

Ø Alter der Mitarbeiter

73

Mitarbeiter

(>10 Jahre Betriebszugehörigkeit)



17.186

Kunden

54.211

Anschlüsse

300

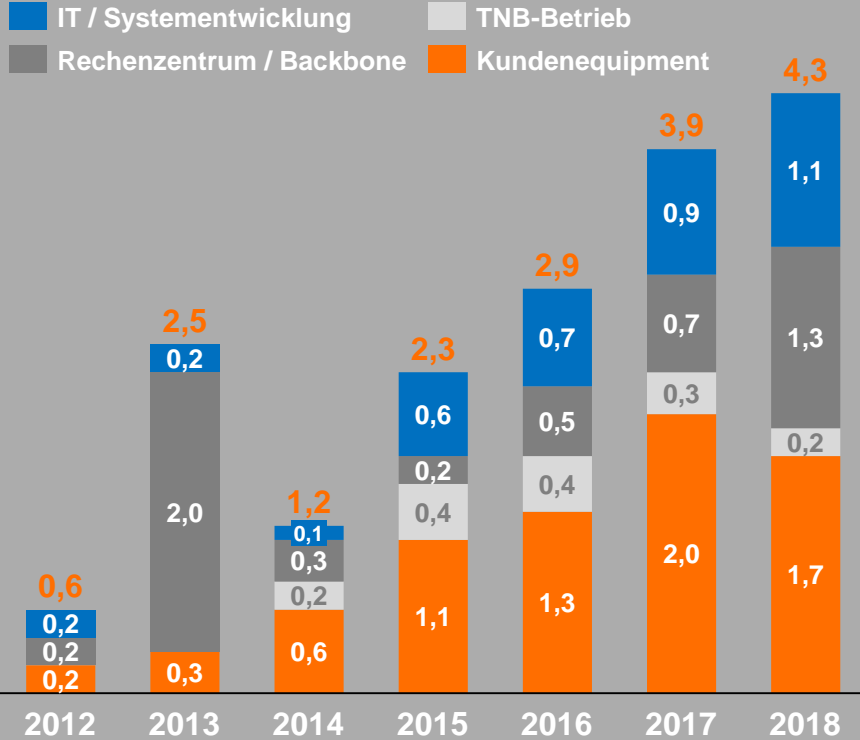
Vertriebspartner

48,1 Mio. €

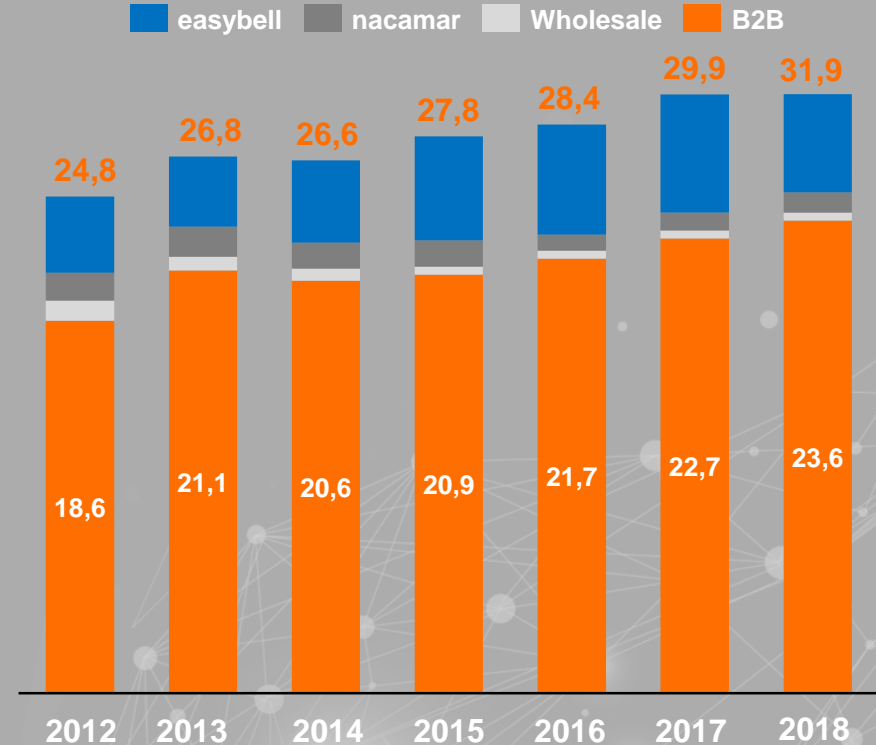
B2B-Umsatz 2018

Investitionen zur Rohertragssteigerung

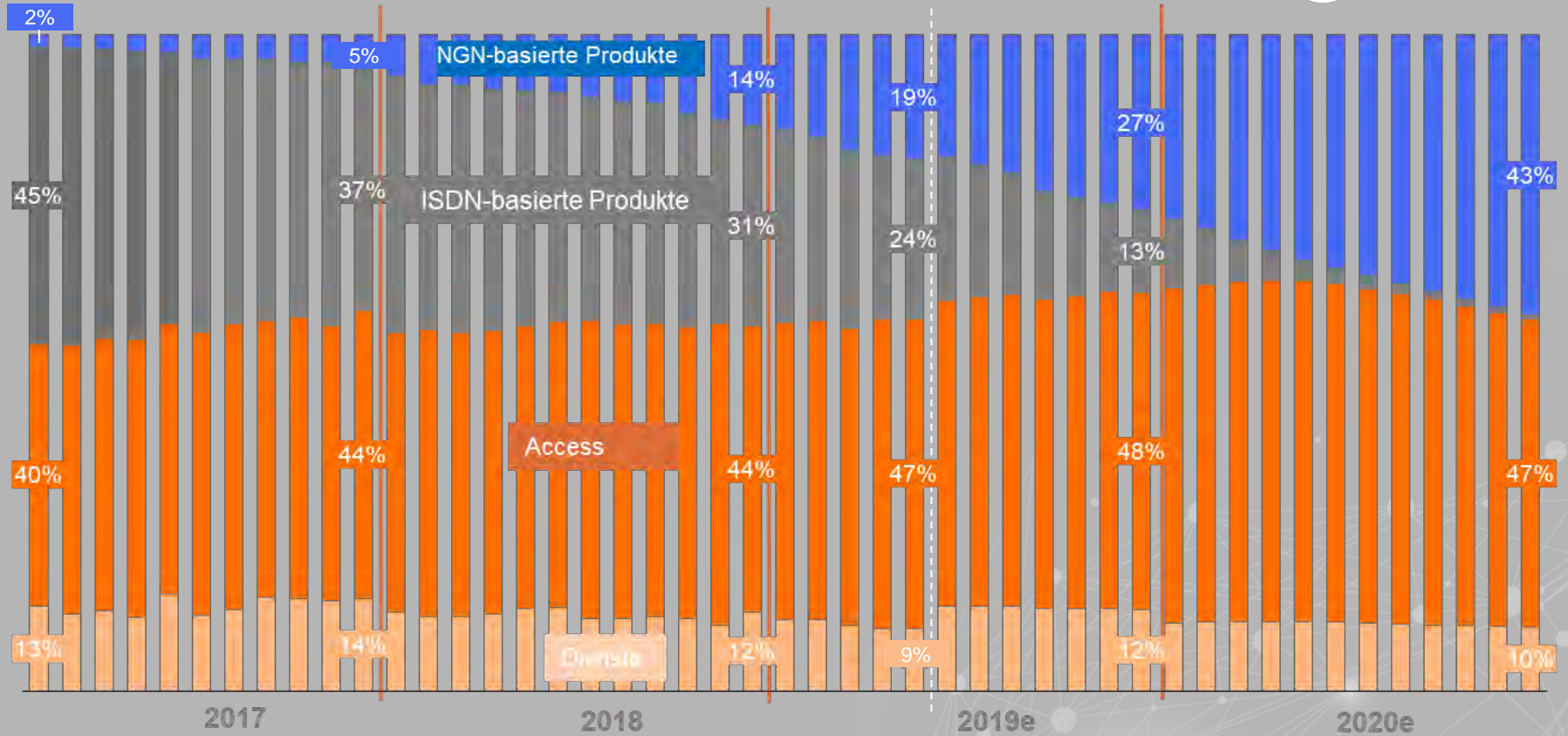
Investitionen (nur ecotel B2B)



Rohertrag (alle Segmente)



B2B Umsatzverteilung in Prozent

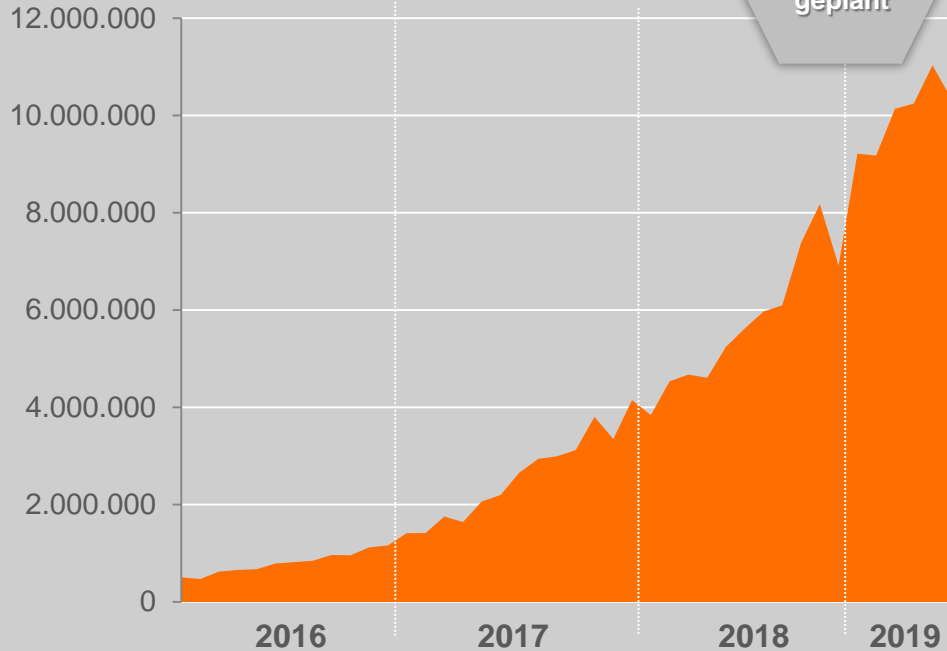


Die ecotel Wachstumstreiber

NGN & Ethernet

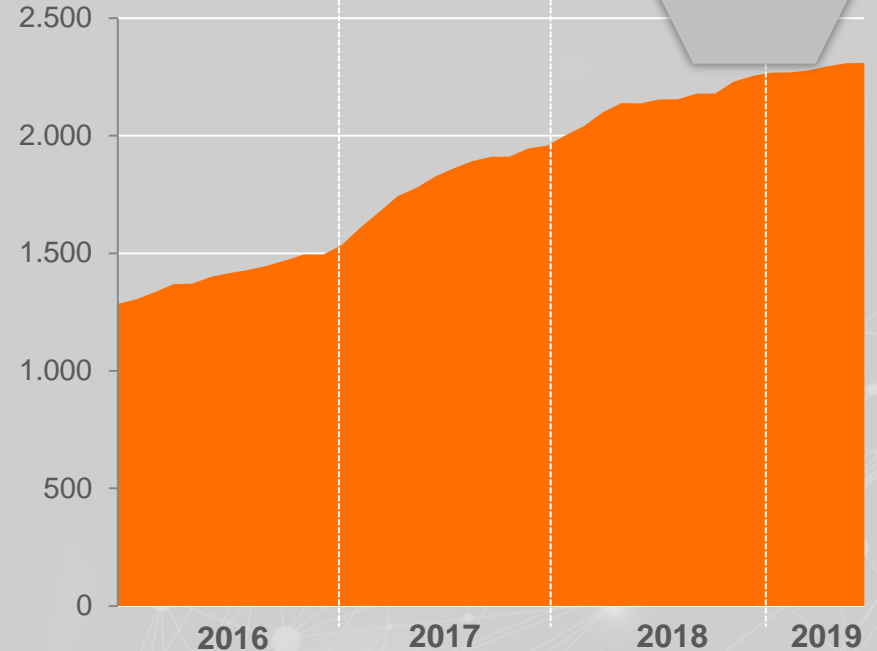
NGN-Minuten

Für 2019:
Verdopplung
geplant



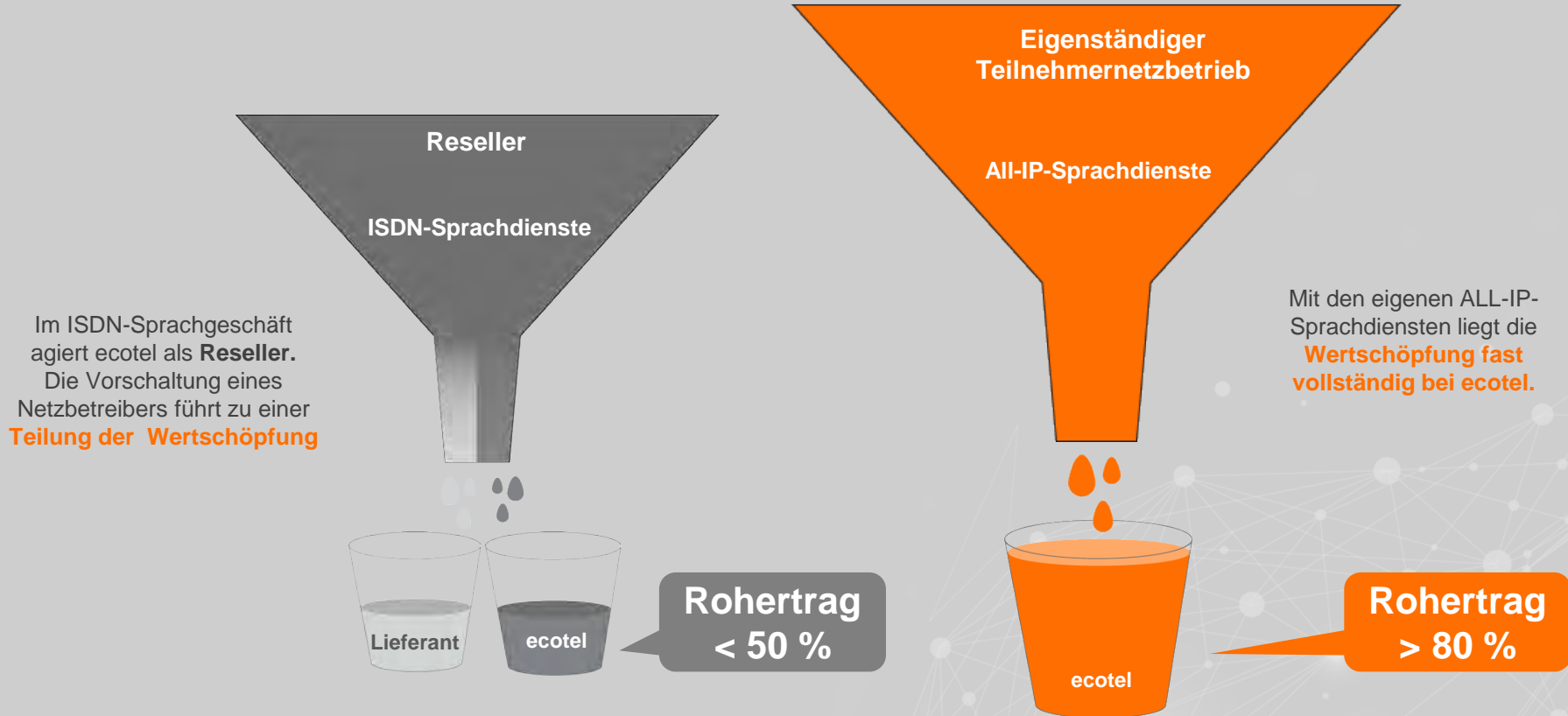
Anzahl Ethernet-Leitungen

Wachstum
setzt sich fort



Rohertragsentwicklung [Sprachdienste]

Transformation von ISDN zu NGN 2.0



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**



Holger Hommes
Prokurist

- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2018
- Top 2:** Verwendung des Bilanzgewinns
- Top 3:** Entlastung des Vorstandes
- Top 4:** Entlastung des Aufsichtsrates
- Top 5:** Wahl des Abschlussprüfers 2019

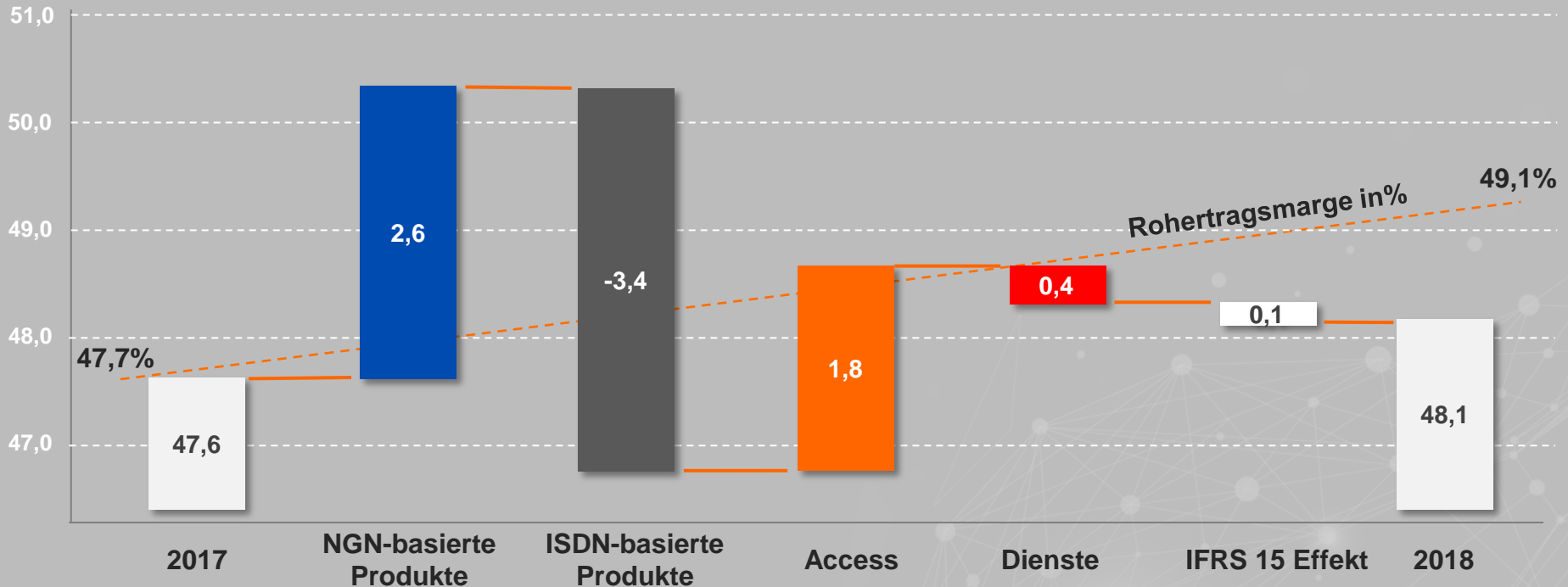
Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	2016	2017	2018	Prognose*	
Umsatzerlöse	116,6	120,6	98,9	90 bis 120	✓
ecotel Geschäftskunden	45,3	47,6	48,1	48 bis 50	✓
ecotel Wholesale	54,5	55,8	32,9	25 bis 50	✓
easybell	15,1	15,2	15,9	14 bis 16	✓
nacamar	1,7	2,0	1,9	2 bis 3	✓
Rohertrag	28,4	29,9	31,9		
ecotel Geschäftskunden	21,7	22,7	23,6		
ecotel Wholesale	0,4	0,4	0,4		
easybell	5,5	5,9	6,9		
nacamar	0,8	0,9	1,0		
EBITDA	7,0	7,0	7,5	7 bis 8	✓
Konzernüberschuss	0,8	0,5	0,5		
Free Cash-Flow	2,4	-0,8	0,9		
davon Investitionen	-3,6	-5,0	-5,8		
Mitarbeiter zum 31.12.	241	239	264		

Bilanzkennzahlen und Entwicklung

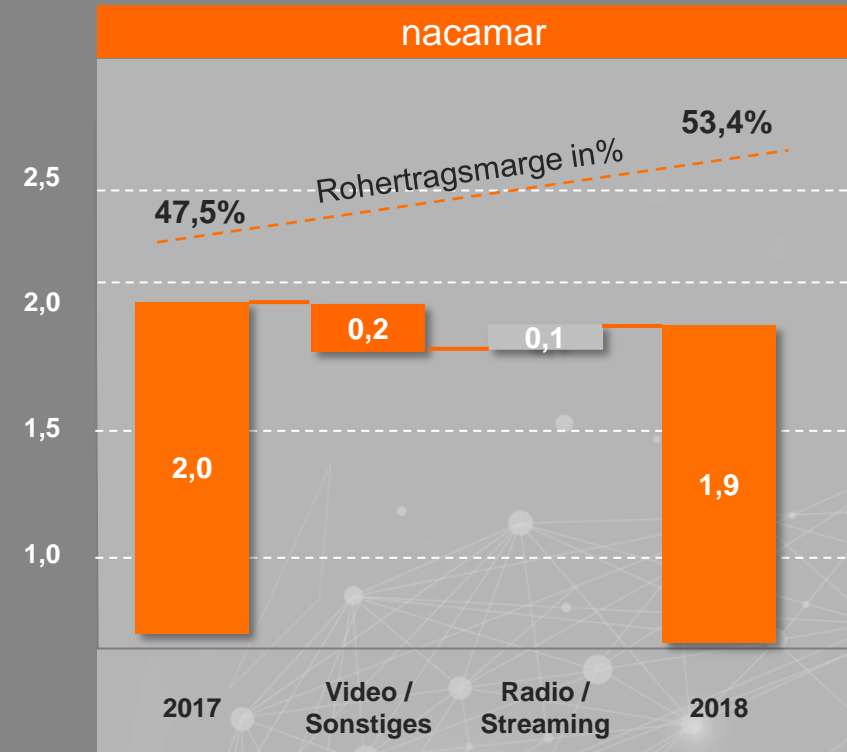
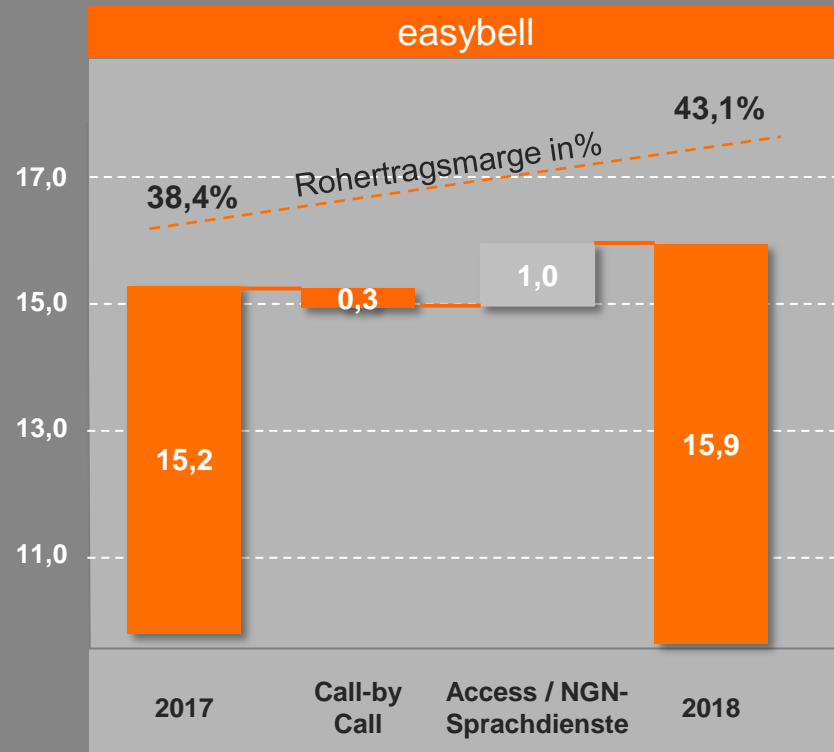
Bilanzkennzahlen	2016	2017	2018
Bilanzsumme	41,5	41,8	43,7
Langfristige Vermögenswerte	21,8	22,5	26,3
Finanzanlagen	0,6	0,7	0,9
Kurzfristige Vermögenswerte	19,8	19,3	17,3
Eigenkapital	22,4	22,5	22,7
Finanzschulden	4,0	5,2	5,7
Eigenkapitalquote	54,1%	53,9%	52,0%
Nettofinanzvermögen	3,5	1,2	0,4
Free Cash Flow	2,4	-0,8	0,9

- ▶ Anstieg Bilanzsumme wegen Erstanwendung IFRS 15
- ▶ Neuaufnahme von Finanzschulden (+1,8 Mio. EUR)
- ▶ Tilgung von Finanzschulden (-1,3 Mio. EUR)
- ▶ EK-Quote weiter > 50 %
- ▶ Wachstumsinvestitionen belasten den Free Cash Flow temporär
- ▶ Nettofinanzvermögen sinkt erwartungsgemäß
- ▶ Alle Financial Covenants wurden deutlich eingehalten.

ecotel Geschäftskunden



Entwicklung der Segmente



Prognose für 2019

Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	2018	2019 *
Umsatzerlöse	98,9	
ecotel Geschäftskunden	48,1	48 – 50
ecotel Wholesale	32,9	
easybell	15,9	15 – 17
nacamar	1,9	2 – 3
Rohertragsmarge ecotel Geschäftskunden	49,1 %	Leichte Steigerung
EBITDA	7,5	8,0 – 9,0

* Prognosewerte

- ▶ Umsatz bleibt unter der 100 Mio. EUR Schwelle wegen § 35 Abs. 5a TKG
- ▶ Wesentliche Treiber in 2019:
 - Migration von ISDN zu All-IP
 - Erfolgreiche Vermarktung von NGN-Sprachprodukten
 - Weiteres Wachstum im Access-Bereich
 - Zugriff auf wettbewerbsfähige Vorleistungsprodukte (Glas, Kabel, Kupfer)

Erwartete Auswirkungen IFRS 15 und IFRS 16 auf das EBITDA 2019:

- ▶ IFRS 16: Positiv: > 1 Mio. EUR
- ▶ IFRS 15: Negativ: ca. 1 Mio. EUR

Auswirkung erstmalige Anwendung IFRS 16

»Leasingverhältnisse«

- ▶ Verpflichtende erstmalige Anwendung: **01.01.2019**
- ▶ ecotel ist im Wesentlichen als Leasingnehmer betroffen:
 - Aktivierung von langfristigen **Miet- und Leasingverpflichtungen** als Nutzungsrechte
 - Passivierung von **Leasingverbindlichkeiten**
 - Erfolgsneutrale Behandlung der monatlichen **Leasingzahlungen** und Aufteilung in **Zins- und Tilgungsanteil**
 - Abschreibung der **Nutzungsrechte** über die wirtschaftliche Nutzungsdauer
- ▶ **EBITDA** wird in 2019 um mehr als **1 Mio. EUR** steigen, **EBIT** bleibt nahezu unverändert
- ▶ **Bilanzsumme** steigt um nahezu **10 Mio. EUR**; als Folge sinkt die **Eigenkapitalquote** um ca. 10 %-Punkte

Start ins Jahr 2019

Basis: Q1 2019

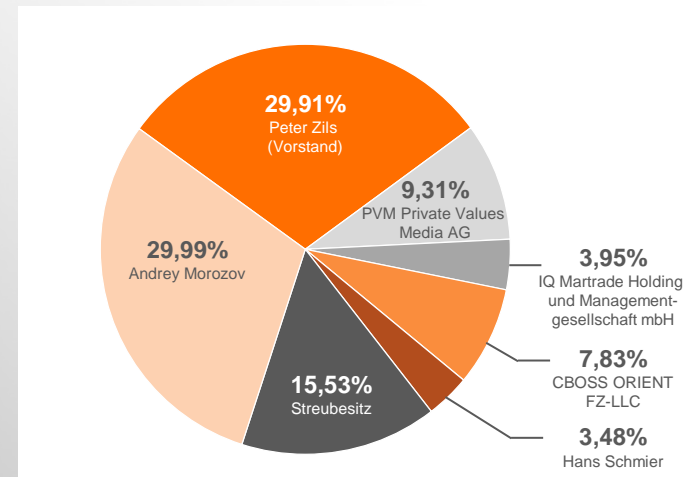
Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	Q1 2017	Q1 2018	Q1 2019
Umsatzerlöse	26,9	19,6	19,6
ecotel Geschäftskunden	11,6	11,9	11,9
ecotel Wholesale	11,0	3,2	2,9
easybell	3,9	4,0	4,3
nacamar	0,4	0,5	0,5
Rohertrag	7,3	7,6	8,2
ecotel Geschäftskunden	5,6	5,8	5,9
ecotel Wholesale	0,1	0,1	0,1
easybell	1,5	1,5	1,9
nacamar	0,2	0,2	0,3
EBITDA	1,8	1,8	2,4
in%	6,7%	9,1%	12,1%
EBIT	0,7	0,5	0,6
Konzernergebnis	0,3	0,1	0,1
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,07	0,04	0,03
Nettofinanzvermögen	2,7	0,6	0,2

- ▶ Umsatz im Segment ecotel Geschäftskunden planmäßig stabil, trotz Migration von ISDN auf All-IP
- ▶ Höhere Wertschöpfung führt zu höheren Roherträgen
- ▶ Operativer Anstieg des EBITDA um 0,3 Mio. EUR und Umstellungseffekt aus IFRS 16 in Höhe von 0,3 Mio. EUR
- ▶ Leichter Anstieg des EBIT
- ▶ Das Nettofinanzvermögen wird planmäßig für die Wachstumsfinanzierung (Kundenequipment, Rechenzentrum, IT, etc.) verwendet

- ▶ Die zur Verfügung stehenden Mittel werden zur Bedienung der Erwartungen **aller** Anspruchsgruppen verwendet
- ▶ Die finanzielle Stabilität hat oberste Priorität

ecotel	Mitarbeiter / Kunden / Vertriebspartner	Fremdkapitalgeber	Aktionäre
<ul style="list-style-type: none">▶ 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. €	<ul style="list-style-type: none">▶ Attraktive und wettbewerbsfähige Produkte▶ Entwicklung moderner und zukunftsfähiger IT-Systeme▶ Attraktive Vergütung für Vertriebspartner und Mitarbeiter▶ Sicherstellung der Arbeitsplätze▶ Nachhaltige Personalpolitik und Weiterbildungsmaßnahmen	<p>Stabile Bilanzkennzahlen:</p> <ul style="list-style-type: none">▶ Nettofinanzvermögen▶ EBITDA / Umsatz > 5 %▶ Eigenkapitalquote > 45 %▶ Kapitaldienst 2018/19: ca. 3,0 Mio. € (Zins & Tilgung)	<ul style="list-style-type: none">▶ 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



	19.07.2018	31.12.2018	11.07.2019
Aktienkurs	8,15 EUR	7,20 EUR	7,75 EUR
Marktkapitalisierung	28,7 Mio. EUR	25,4 Mio. EUR	27,2 Mio. EUR

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

Aktionärsvergütung	2012-15	2016	2017	2018	2019
Aktienrückkäufe (TEUR)	1.587				
Bardividende (TEUR)	562	807	807	456	456
~ Vergütung / Aktie (EUR)	Ø 0,15	0,23	0,23	0,13	0,13

- ▶ Die Transformation des Geschäfts von ISDN zu All-IP und die damit verbundenen Ergebnisbelastungen führen zu temporären Ergebnissrückgängen
- ▶ ecotel hält dennoch an einer attraktiven Dividendenpolitik fest. Von 2012 bis 2018 wurden die Aktionäre insgesamt mit 4,2 Mio. EUR vergütet

Die soliden und stabilen **Bilanzkennzahlen**, die planmäßige **Entwicklung** der letzten Jahre, sowie die positiven **Aussichten** auf die nächsten Jahre, lassen auch für **2019** eine **Ausschüttung von 100%** des zur Verfügung stehenden EPS zu.

Vorschlag Jahresabschlussprüfer 2019

- ▶ Im Jahr 2018 wurde die **Jahres- und Konzernabschlussprüfung** erstmals durch **EBNER STOLZ** durchgeführt.
- ▶ **Aufsichtsrat** und **Vorstand** schlagen vor, für das Jahr 2019 **EBNER STOLZ** weiterhin als Jahres- und Konzernabschlussprüfer zu bestellen.



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**



Achim Theis

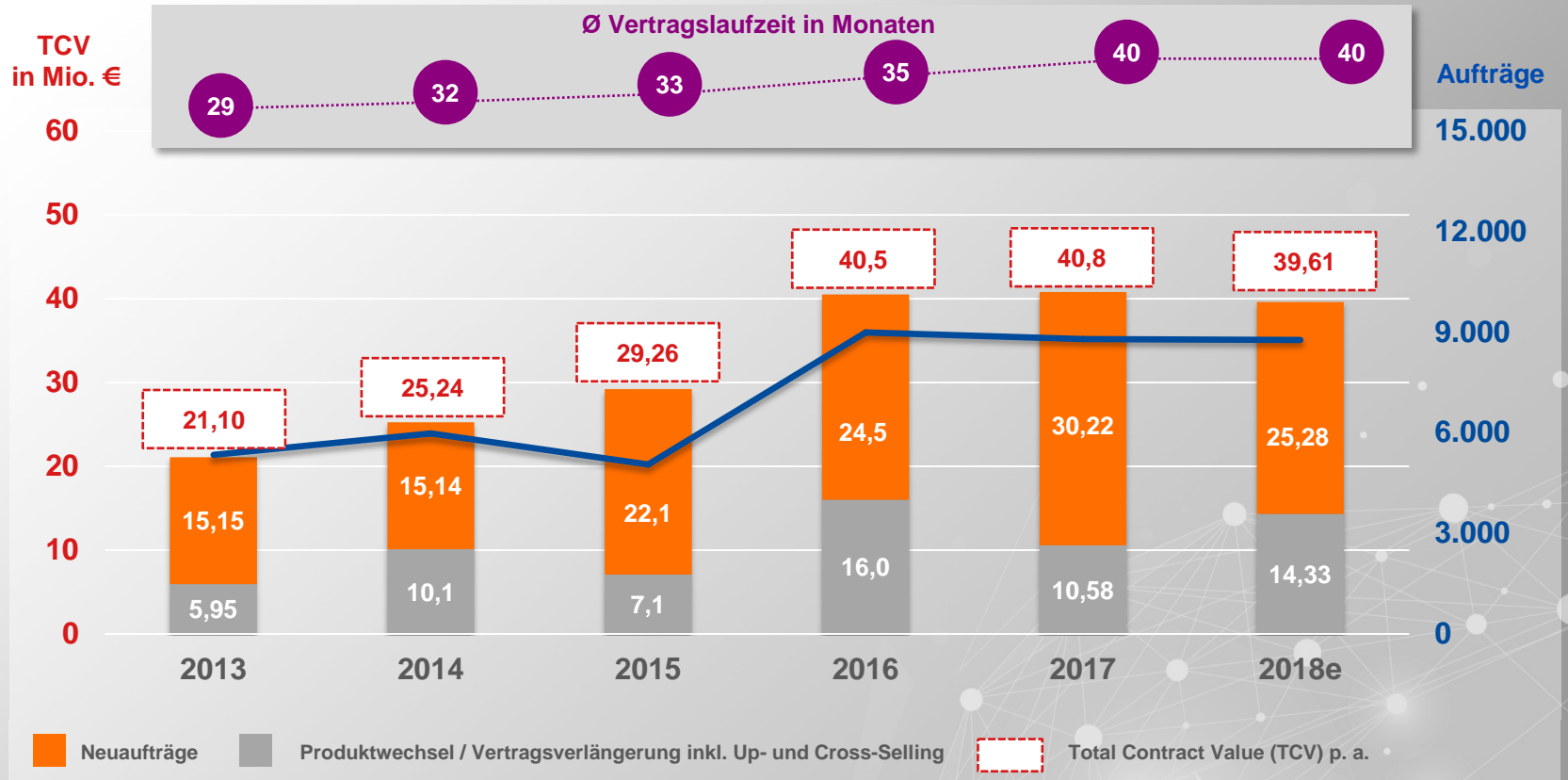
Vorstand

„ Wir wollen unsere Marktposition als
einer der führenden B2B-Anbieter
für Infrastruktur und IP-Dienste
weiter ausbauen! “



Auftragseingang B2B

Planung für 2018



Auftragseingang B2B

Ergebnis für 2018

Performance im Vergleich zu 2017



+3%
TCV

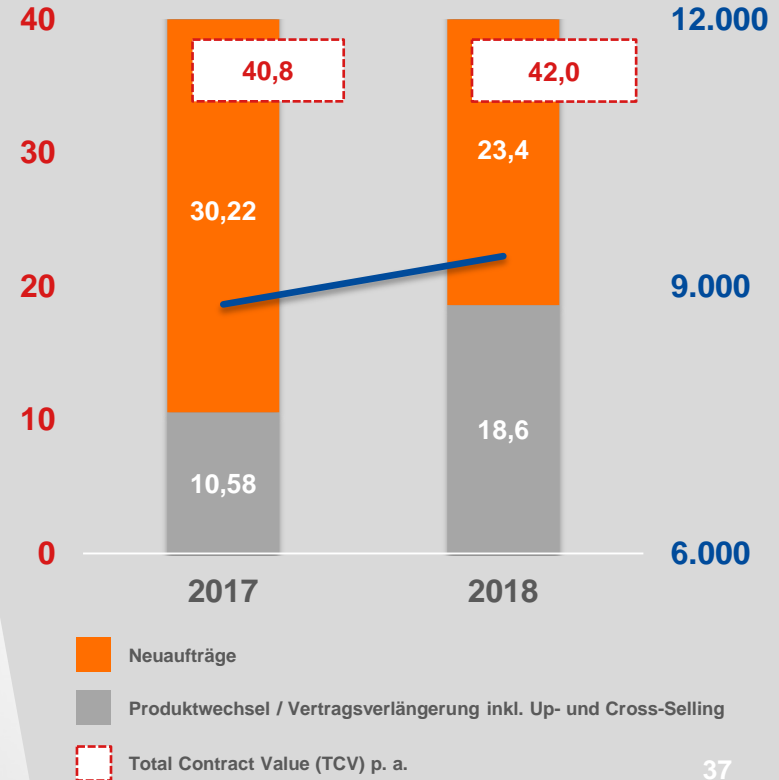


-25%
Neuaufträge



+75%
All-IP

Auftragseingang B2B in TCV



Wie haben wir das geschafft?

Koordinierte Nachfassaktionen
mit Vertriebspartnern

Gezielte Nachfassaktionen über
ecotel Inside Sales

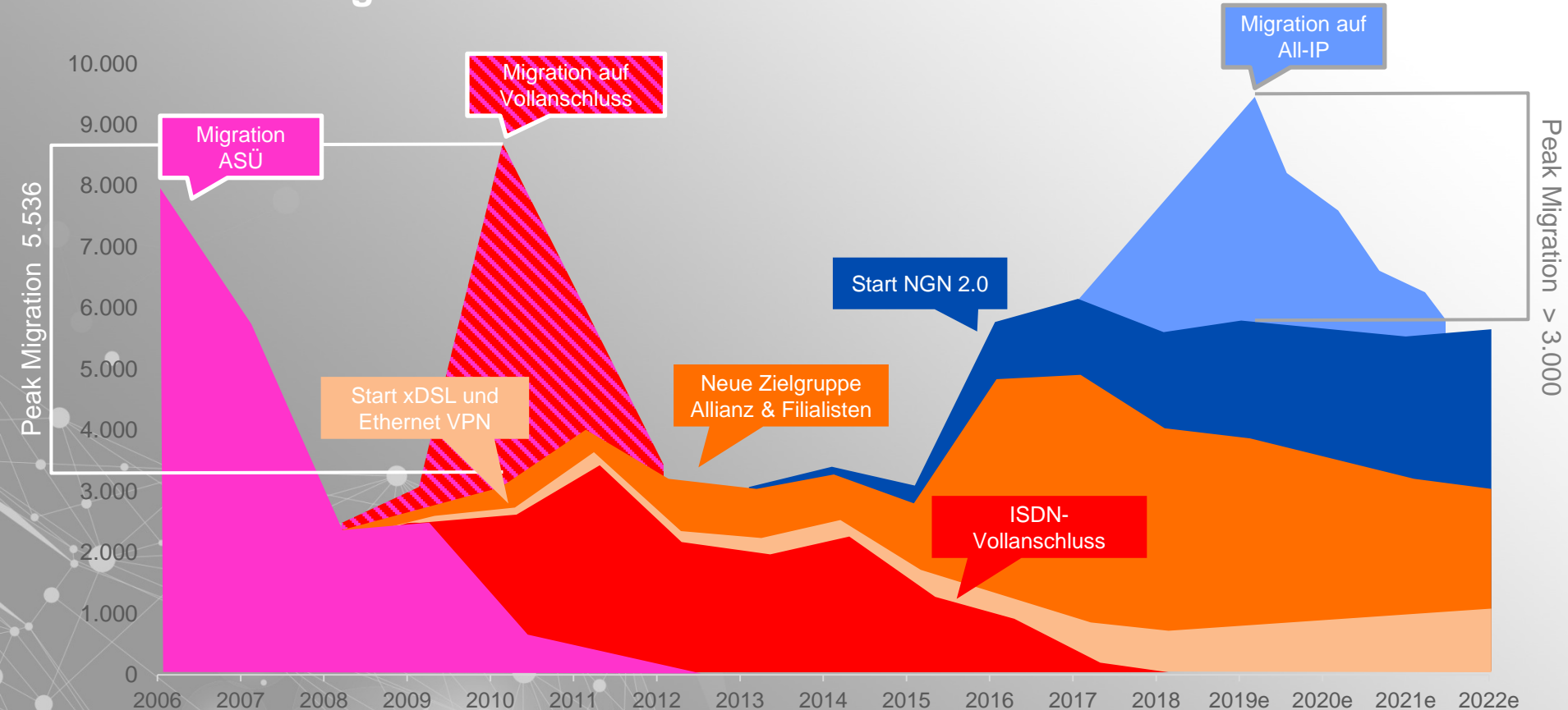
Konzertierte Direkt-Mailingaktionen mit
respektablen Responsequoten

**Erfolgreicher Abschluss
neuer Laufzeitverträge!**



Was hat uns die Zuversicht für die Migration gegeben?

Unsere Erfahrung!



Was haben wir erreicht?

»Wir sind über den Berg,
aber noch nicht am Ziel!«



Wir generieren bereits heute **mehr TNB-Minuten über SIP** als in Summe über sämtliche ISDN-Anschlüsse!

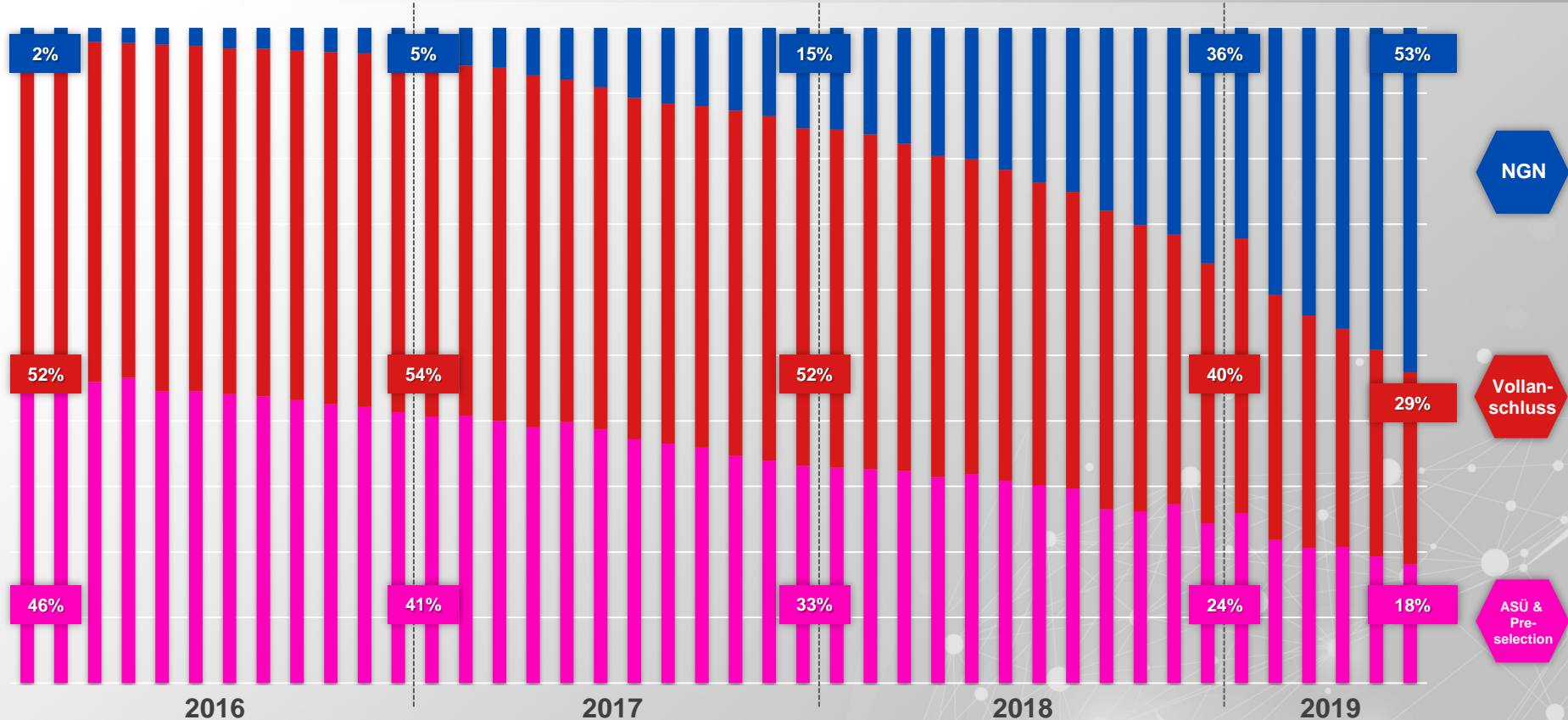
▶ > 50% mehr All-IP Aufträge als 2017!

▶ > 50% der ecotel Voice-Minuten werden über IP generiert!

▶ > 60% der Voice-Minuten über IP sind bereits in Reichweite durch vorliegende Aufträge!

Minutenentwicklung

Von Januar 2016 bis Juni 2019



Was kommt danach?

Die ecotel Wachstumstreiber



IP-Voicedienste

Seit 2018

Umfassendes Produktportfolio

40%

Umstellungspotenzial im
ecotel Bestand



Glasfaser

<10%

Glasfaserversorgung

800.000 km

Abdeckung

»Sektor 20«

Attraktive Preise



VPN-Projekte

SDN / SDWAN

Steigende Nachfrage

Marktpräsenz

Großkunden-Referenzen

Wachstumspotenzial IP-Voicedienste

> 50%

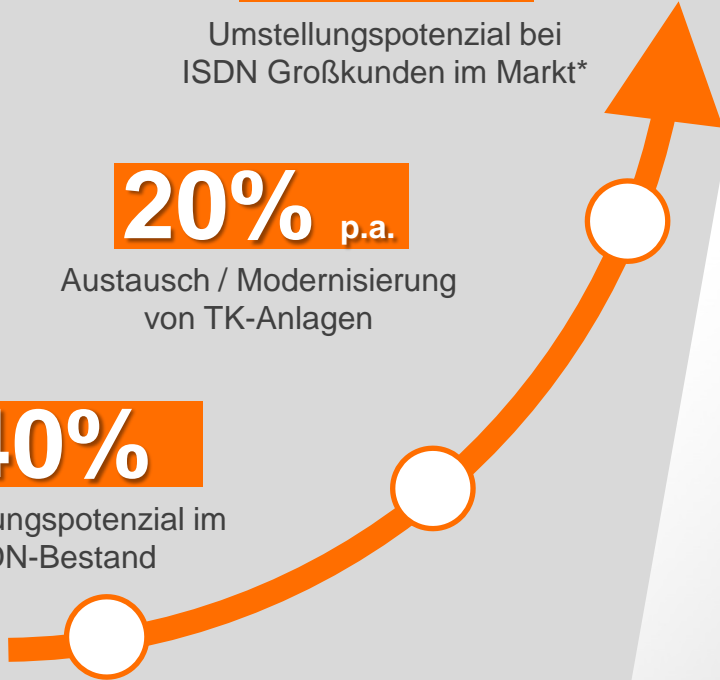
Umstellungspotenzial bei
ISDN Großkunden im Markt*

20% p.a.

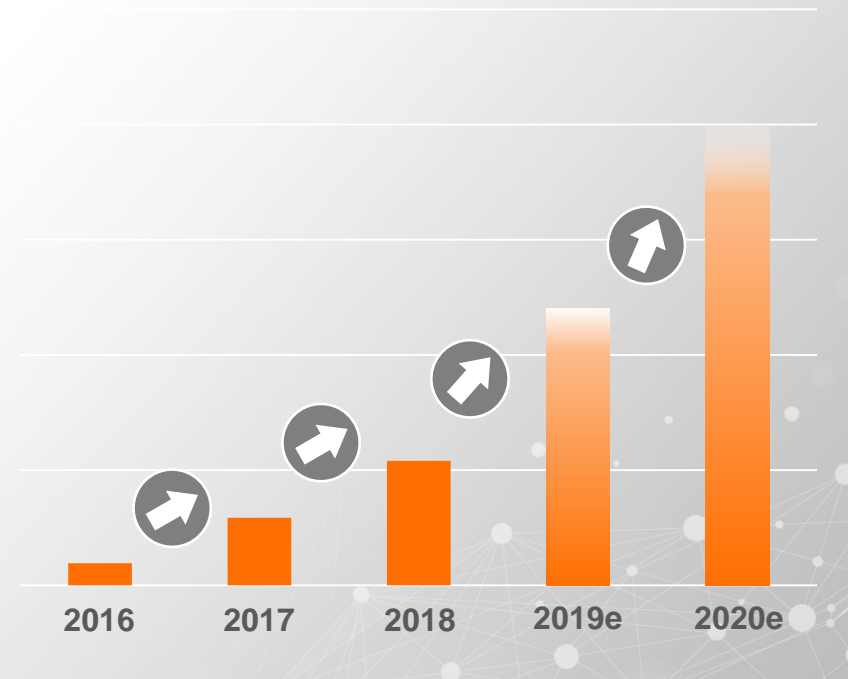
Austausch / Modernisierung
von TK-Anlagen

40%

Umstellungspotenzial im
ISDN-Bestand



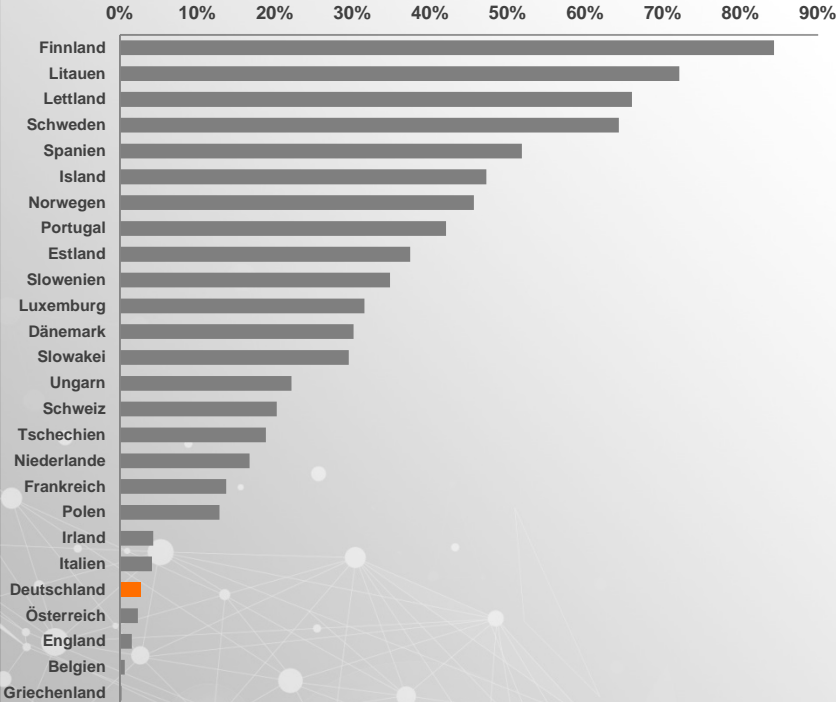
NGN-Minutenentwicklung



*Annahme ecotel

Marktpotenzial Glasfaser

Breitbandanbindung in Europa

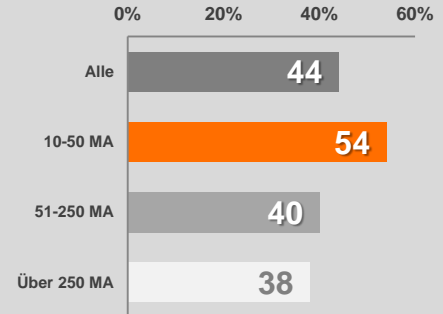


Quelle: Statista 2018
ecotel Hauptversammlung 12. Juli 2019

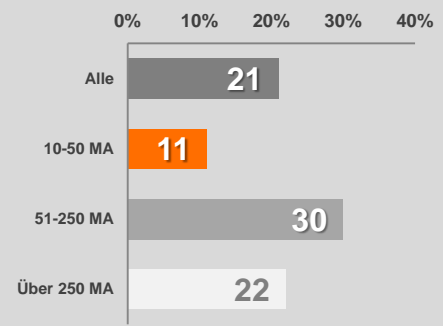
Frage in einer Studie an SME-Kunden von Deloitte:

Warum nutzen Sie noch keinen Glasfaseranschluss?

Keine Verfügbarkeit



Zu teuer

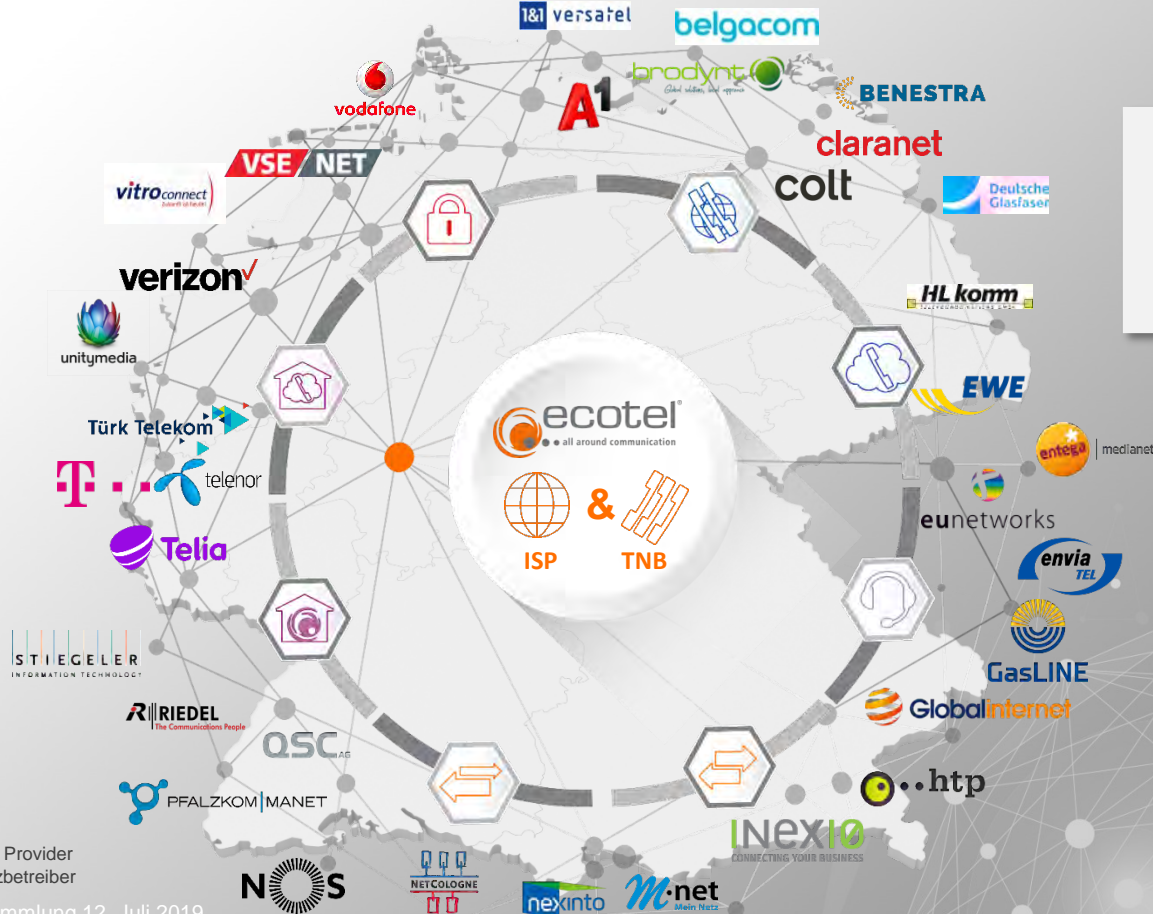


Quelle: Deloitte B2B-Telko-Expertenbarometer 2019

65% der SME-Kunden würden
Glasfaser beauftragen, sofern am
**Standort verfügbar & zum attraktiven
Preis erhältlich!**

USP: Multi-Carrier-Konzept

Netzinfrasturpartner

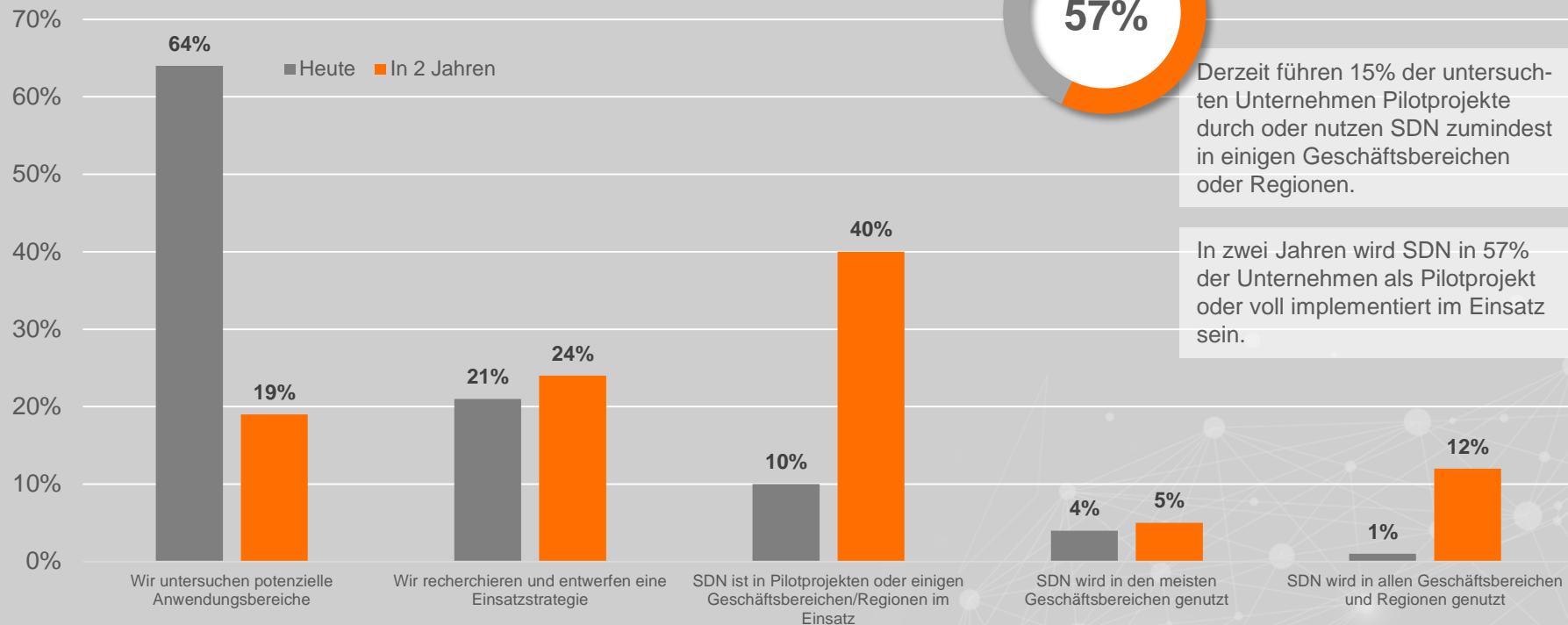


Hohe Verfügbarkeit über das »Multi-Carrier-Konzept«:
> 800.000 km
LWL in Deutschland!

Preis
»Sektor 20«
Ab 359,- €
(100 Mbit/s)

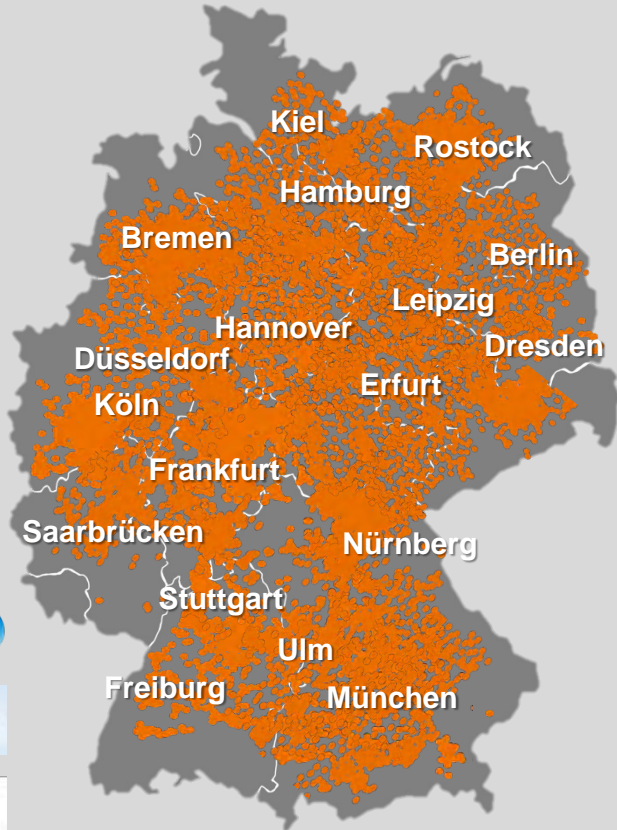
ISP: Internet Service Provider
 TNB: Teilnehmernetzbetreiber

»First Mover« treiben den SDN-Einsatz voran



Quelle: Verizon Bericht (Longitude) 2018

ecotel baut mit LANCOM eines der größten SDN-VPNs in Europa



Projekt & Lösung

LANCOM
Systems

- ▶ Rollout der **Superlative** - 8.800 Standorte innerhalb von 6 Monate
- ▶ Dedizierte SDN-basierte **Management Cloud** Plattform
- ▶ **Georedundanter Aufbau** zentraler IPsec -Plattform in den ecotel Rechenzentren



Kundennutzen

- ▶ Deutlich **reduzierte Prozesskosten** durch zentrales Rollout-Management
- ▶ **Integration der** bestehenden ecotel All-IP Sprachdienste und WLAN-Lösung
- ▶ Netz – Rechenzentren – Router und Managed Service aus einer Hand »**Made in Germany**«

»Loyalty-Kampagne«

Unsere Partner- und Kundenstimmen



Was macht uns noch erfolgreicher?

- 1** Kunden & Partner sind unser **wichtigstes Kapital!**
- 2** Referenzen & Anwenderberichte öffnen uns die Türe zur **Neukunden-Akquise!**
- 3** Partnerstimmen schaffen Vertrauen für **neue Partnerschaften!**

»Loyalty-Kampagne« Unsere Partnerstimmen



“ Wir sind 2006 bei ecotel von Null gestartet und haben uns bis heute zum Diamond Partner „hochgearbeitet“. ecotel hat uns gerade in der Anfangsphase stark unterstützt, damit ich und mein damaliger Partner Vertrieb machen konnten. Dafür sind wir noch heute sehr dankbar und schätzen die Mannschaft der ecotel bis hin zum Vorstand sehr. ”



André Seidel
Geschäftsführer Lara Office GmbH & Co KG

Referenzkunden im Projektgeschäft

»Gemeinsam erfolgreich«

Allianz 

Lagardère 
SPORTS

AVNET®
Reach Further™

ING 

 HANSA


KORIAN

NKD

 HOCHTIEF


MHK 
GROUP


Ritter
SPORT

ROSSMANN
Mein Drogeriemarkt

Schülerhilfe!
Das Original. Seit 1974.


PLAZA
HOTEL GROUP

A wireframe illustration of a rocket ship on the left, composed of orange lines and dots. The rocket is positioned vertically, with a circular window near the top. Below the rocket, a wireframe landscape of hills and mountains extends across the bottom of the frame, also made of orange lines and dots. The background is dark with scattered orange dots.

Inspiriert?
Dann starten auch Sie weiterhin
erfolgreich mit uns durch!