

ecotel Unternehmenspräsentation

13. Prior Kapitalmarktkonferenz
Frankfurt-Egelsbach, 16. Juni 2015



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 unbekannt 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

- ▶ ecotel ist ein seit 1998 deutschlandweit agierendes **TK-Unternehmen**
- ▶ **Drei Geschäftssegmente** (Geschäftskunden, Wholesale, New Business)
- ▶ **Komplettes Produktportfolio** (Sprache, Daten, Managed Services)
- ▶ Seit 2007 notiert im **Prime Standard** der Frankfurter Wertpapierhandelsbörse
- ▶ **249 Mitarbeiter** (Vj. 229 MA) (Stand 31.03.2015)^{1,2}
- ▶ Umsatz 2014: **101,5 Mio. EUR** (Vj. 91,4 Mio. EUR)
- ▶ EBITDA 2014: **7,3 Mio. EUR** (Vj. 6,7 Mio. EUR)
- ▶ Nettofinanzverbindlichkeiten: **0,0 Mio. EUR** (Vj. 1,4 Mio. EUR) (Stand 31.03.2015)
- ▶ Erstmalige Dividendenzahlung für 2014: **0,16 EUR**

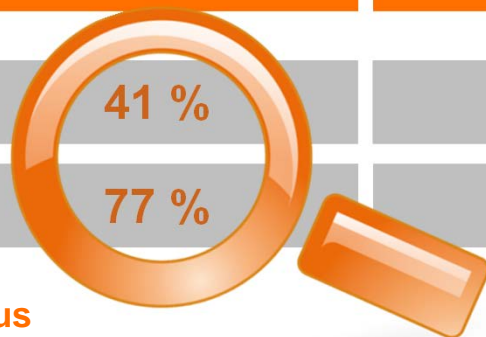
¹ Inklusive Minderheitsgesellschaften (synergyPlus, mvneco GmbH)

² Ermittlung der Anzahl Arbeitnehmer nach Handelsrecht (§§ 267 Abs. 5 und 285 Nr. 7 HGB)

Das ecotel Geschäftsmodell

Berichtssegmente	Geschäftskunden	Wiederverkäufer	New Business	
Marken		 		
Geschäftsbereiche	Geschäftskunden- lösungen (B2B)	Wiederverkäufer-lösung en	Privatkunden- lösungen (B2C)	new media solutions
Umsatzanteil	41 %	43 %	16 %	
Beitrag zum Rohertrag	77 %	3 %	20 %	

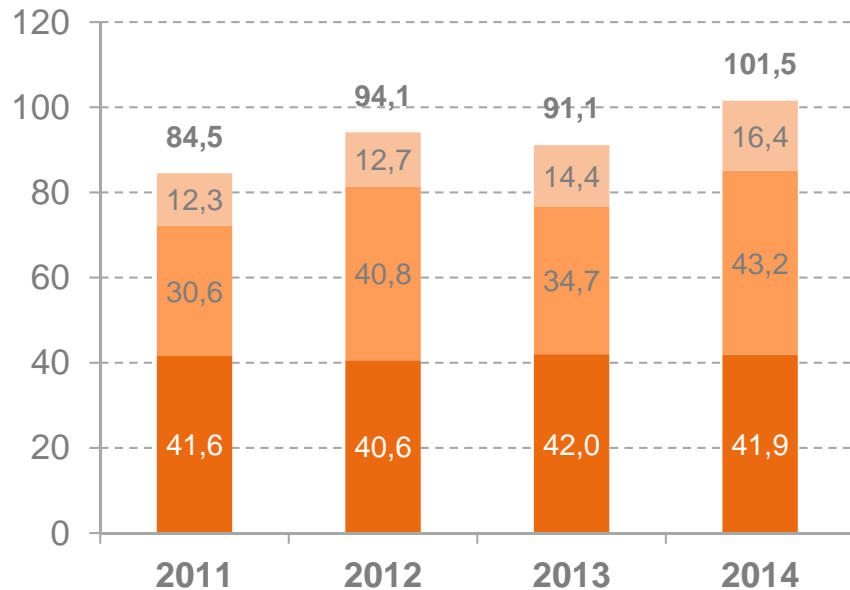
Fokus



Umsatz

[Mio. EUR]

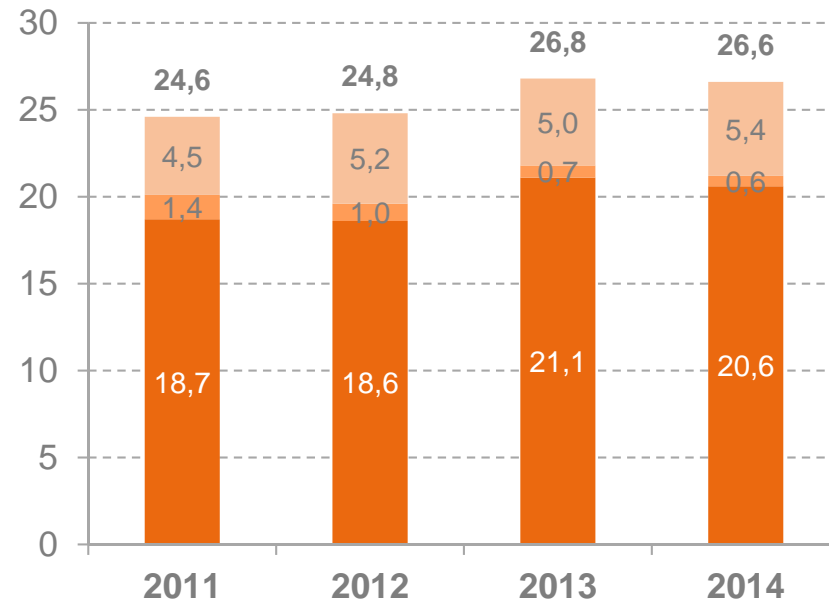
■ B2B ■ Wiederverkäufer ■ New Business



Rohrertrag

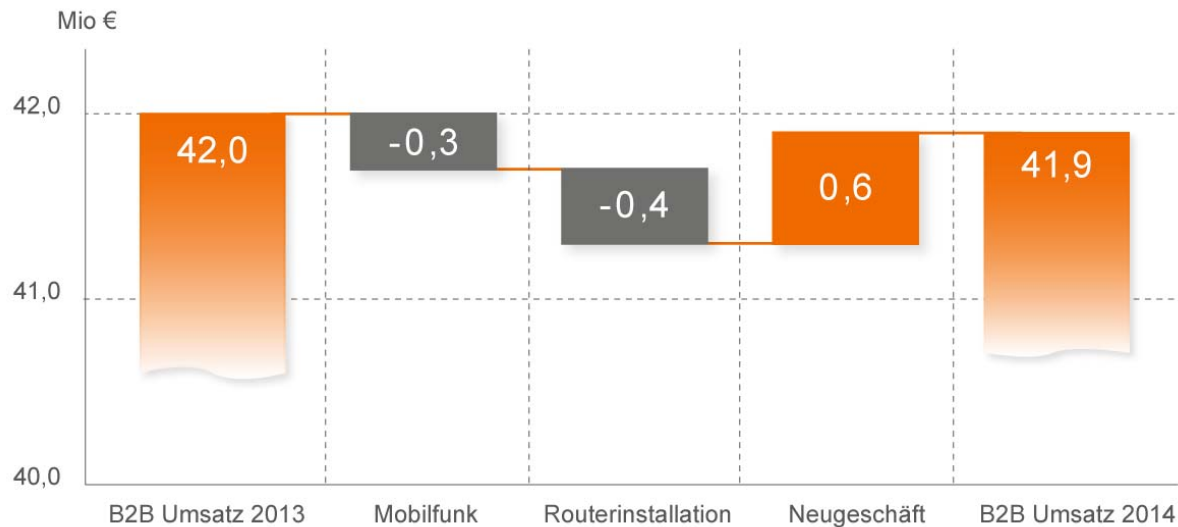
[Mio. EUR]

■ B2B ■ Wiederverkäufer ■ New Business

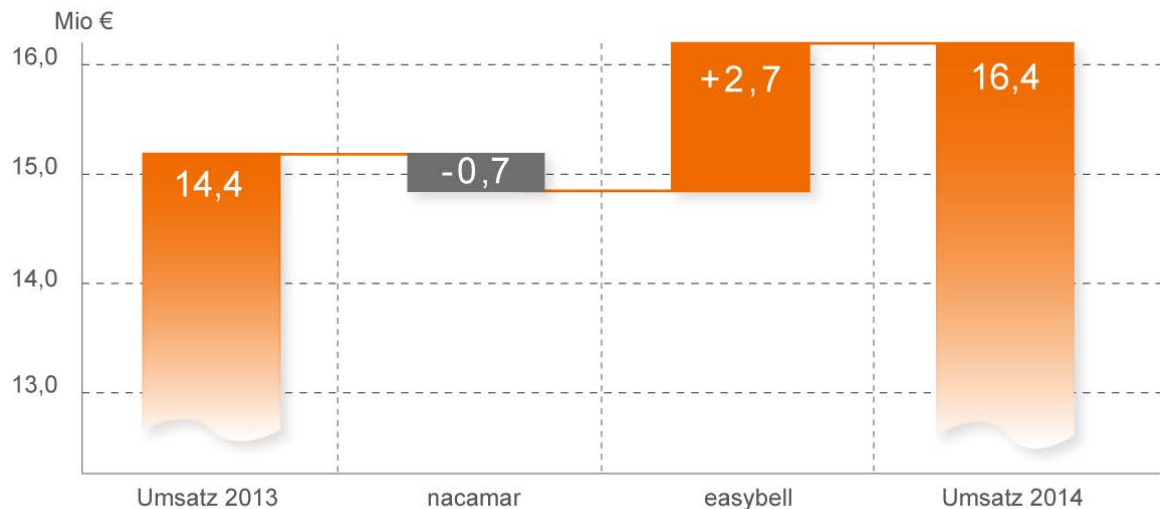


- ▶ **Stabile B2B-Umsätze** durch erfolgreiche Platzierung neuer Projekte und Produkte
- ▶ **Steigende Roherträge** im B2B-Segment von ca. 40 % (2010) auf ca. 50 % (2013/2014)
- ▶ Segment **Wiederverkäufer strategisch wichtig**, aber mit geringen Roherträgen
- ▶ Segment New Business bestehend aus **nacamar (Opportunität)** und **easybell (Wachstum)**

B2B-Umsatzentwicklung 2014

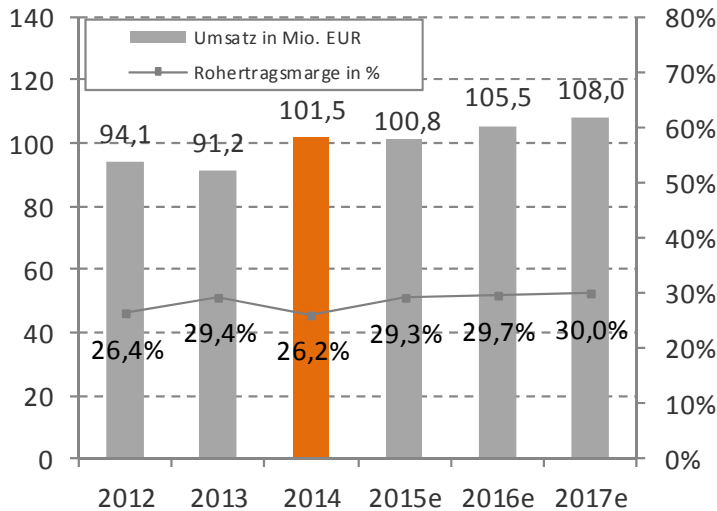


Umsatzentwicklung New business 2014

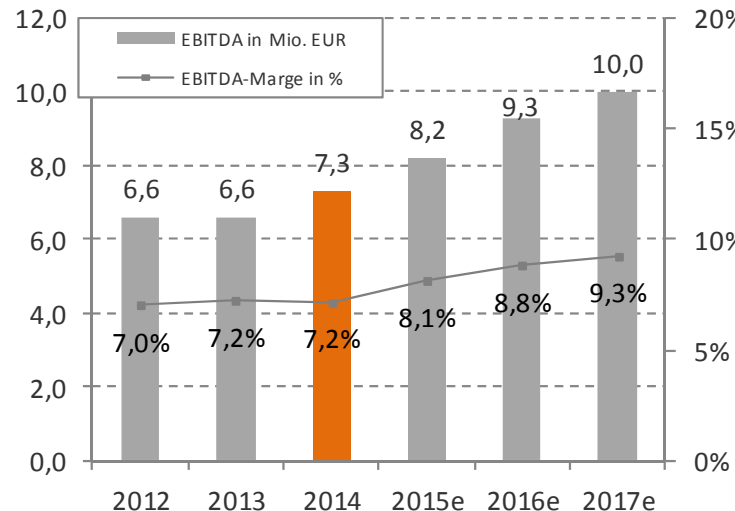


- ▶ Einstellung der eigenen Mobilfunklösung Mitte 2014
- ▶ Wegfall der Einmalerträge aus Router Rollout in 2014
- ▶ Umsatzentwicklung nacamar in 2014 leicht rückläufig
- ▶ easybell-Gruppe konnte den Umsatz in 2014 deutlich steigern

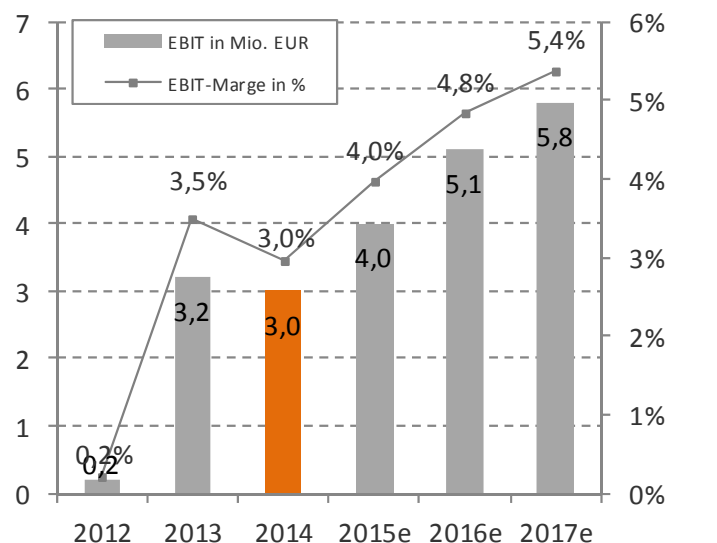
Umsatz



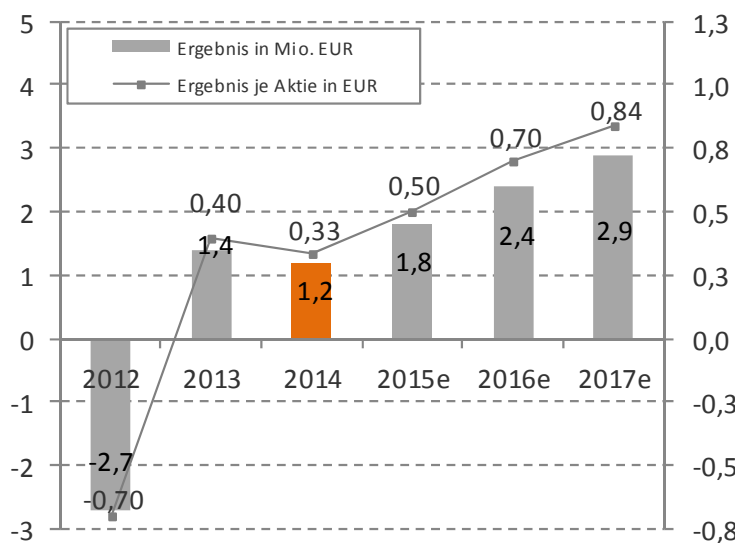
EBITDA



EBIT

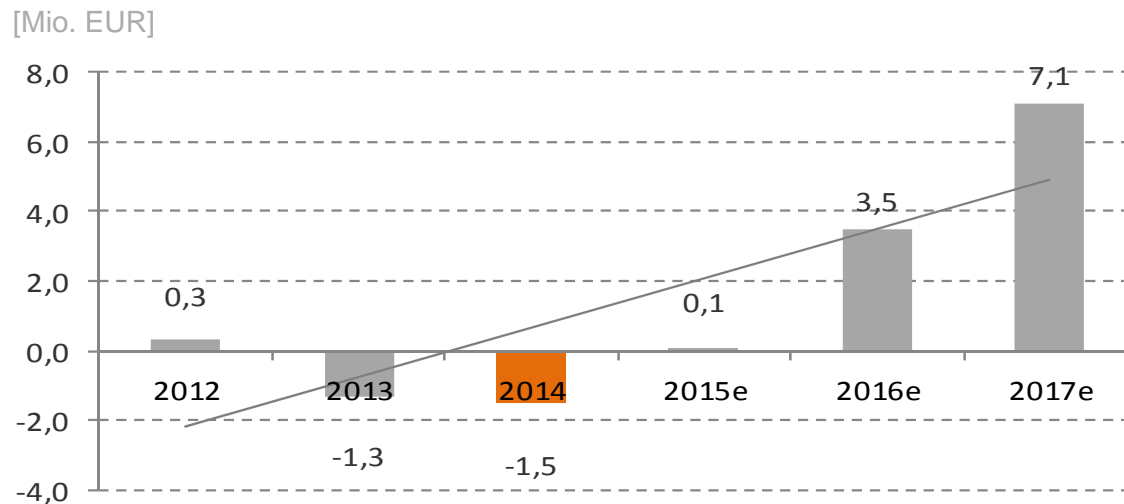


Konzernergebnis

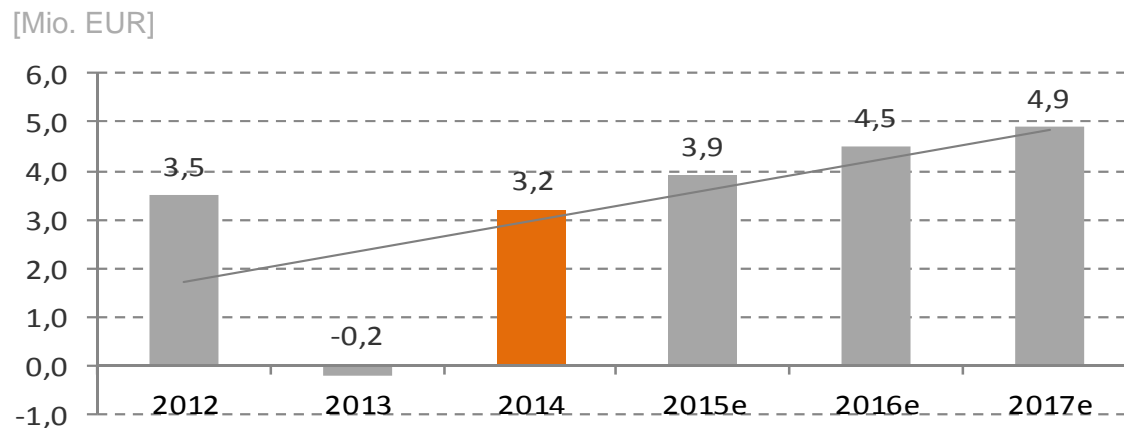


- ▶ Zahlen von 2015 bis 2017 basierend auf DZ Bank Research Studie (vom 15.05.2015)
- ▶ Weitere Steigerung der B2B-Umsätze und B2B Rotherträge bis 2017
- ▶ Umsatz- und Ertragssteigerung durch
 - Anhaltendes Wachstum im B2B Datensegment
 - Allianz-Projekt
 - Turnaround bei nacamar
 - Nachhaltiges Wachstum der easybell-Gruppe
- ▶ EBIT und Ergebnis in 2012 durch Sonderabschreibungen negativ beeinflusst

Nettofinanzvermögen



Free Cash Flow *



- ▶ Zahlen von 2015 bis 2017 basierend auf DZ Bank Research Studie (vom 15.05.2015)
- ▶ Aufbau von Nettofinanzvermögen
- ▶ Stabiler Free Cash Flow von ca. 4 Mio. EUR (d.h. > 1 EUR je Aktie)
- ▶ *Free Cash Flow Rückgang in 2013 bedingt durch die Vorfinanzierung des Allianz Projekts i.H.v. 4-5 Mio. EUR*

* Free Cash Flow = Operating Cash Flow + Invest Cash Flow

Q1 2015 Zahlen

Nachhaltig positive Entwicklung

[Mio. Euro]

Wesentliche Kennzahlen	Q1 2012	Q1 2013	Q1 2014	Q1 2015
Umsatzerlöse	23,7	21,5	26,2	26,0
davon Geschäftskunden	10,4	10,5	10,7	10,6
davon Wiederverkäufer	10,2	7,8	11,5	10,9
davon New Business	3,1	3,2	3,9	4,5
Rohertrag	6,3	6,5	6,6	6,9
EBITDA	1,8	1,7	1,7	2,7
In %	7,6%	7,8%	6,5%	10,3%
EBIT	1,0	0,9	0,7	1,5
Konzernergebnis	0,5	0,5	0,3	0,8
Ergebnis je Aktie	0,14	0,13	0,07	0,22
Bilanzsumme	44,5	44,5	47,1	44,2
Eigenkapital	22,2	19,9	21,2	21,6
in % der Bilanzsumme	49,9%	44,5%	45,0%	49,0%
Nettofinanzverbindlichkeiten	3,0	1,5	1,4	0,0

Das ecotel Geschäftsmodell

Berichtssegmente	Geschäftskunden	Wiederverkäufer	New Business	
Marken		 		
Geschäftsbereiche	Geschäftskundenlösungen (B2B)	Wiederverkäuferlösungen	Privatkundenlösungen (B2C)	new media solutions



New TV Experience

STREAMING | VIDEO-MANAGEMENT | HOSTING | APPS | PLAYOUT

PC | SMARTPHONE | TABLET | SMART TV

**Nr. 1 im
Preisvergleich**



**Nr. 1 im
Serviceranking**



**Innovativstes
Angebot**



Schon wieder Testsieger!



Computer Bild.de
DSL-Kundenumfrage 2014
PLATZ 1
www.computerbild.de/dslumfrage

N24 TESTSIEGER
Internetanbieter
ANGEBOT, TARIFE, SERVICE
Test DSL & Kabel, 11/2014
im Test: 12 Anbieter
dtg.de

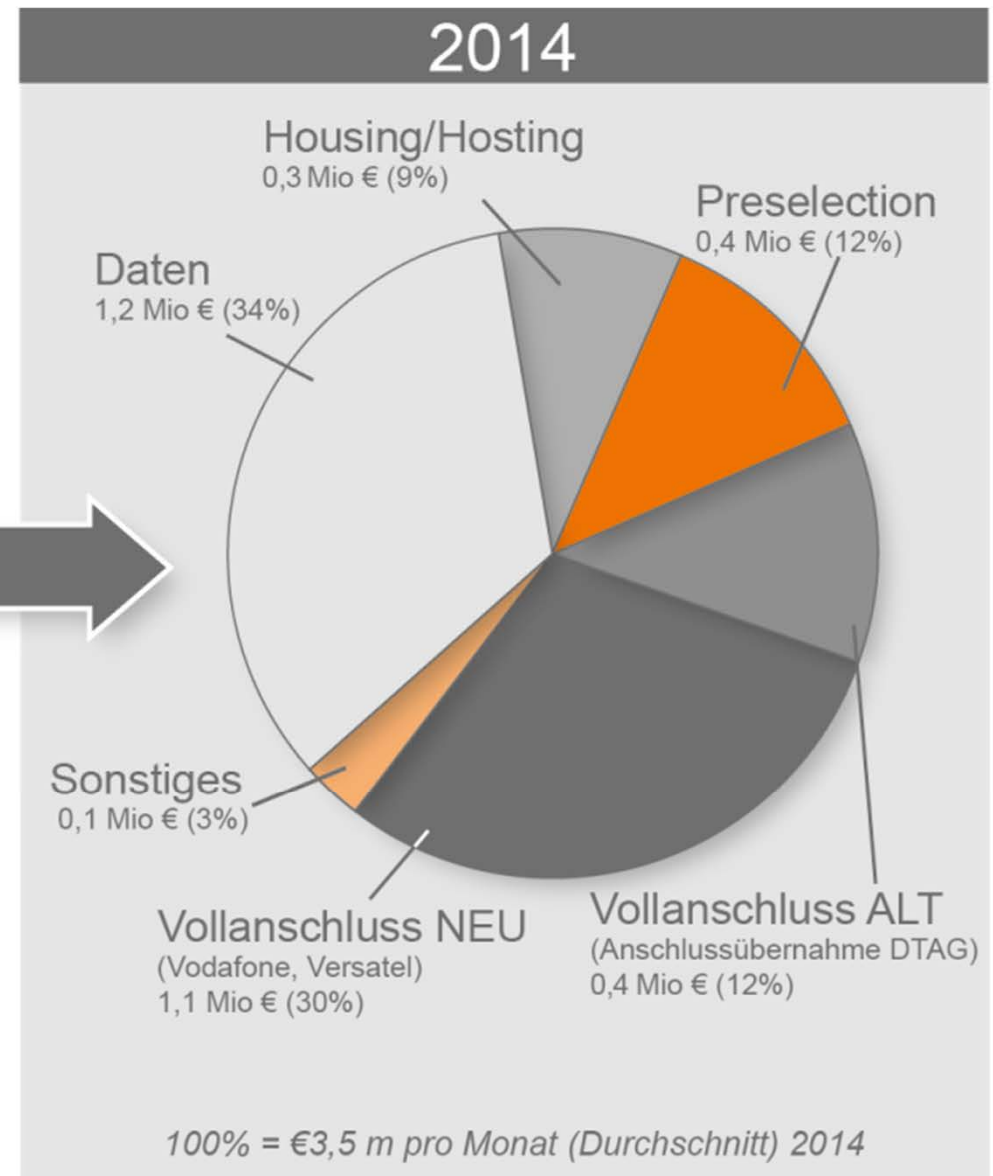
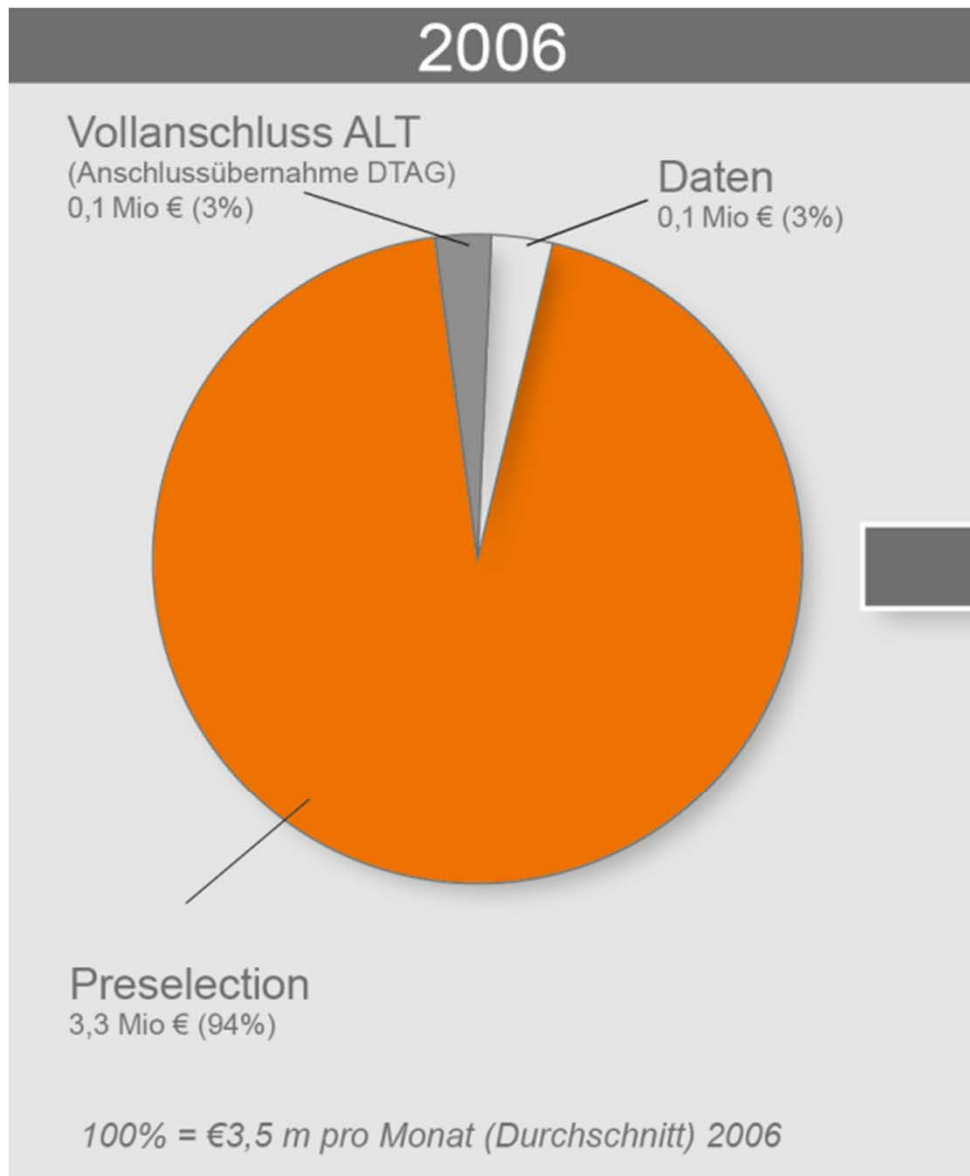
DtGV Deutsche Gesellschaft für Verbraucherstudien mbH



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

Anforderungen unserer Partner und Kunden: all around communication

Zukunftssichere TK-Produkte

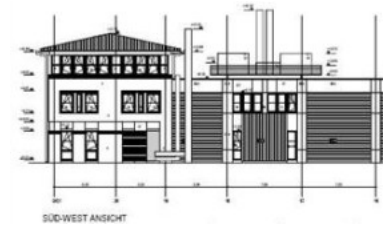


Nationales IP Backbone



- ▶ 2 POP Strategie
- ▶ Redundante Carrieranbindung
- ▶ n x 10 Gbit/s
- ▶ MPLS IP basiert
- ▶ 24 / 7 NOC in Frankfurt a. M.

Eigenes Rechenzentrum



- ▶ 2.300 m²
- ▶ 437 Racks
- ▶ 70 Gbit/s IP upstream
- ▶ 24 / 7 Betrieb
- ▶ Housing & Hosting

ecotel
Plattform



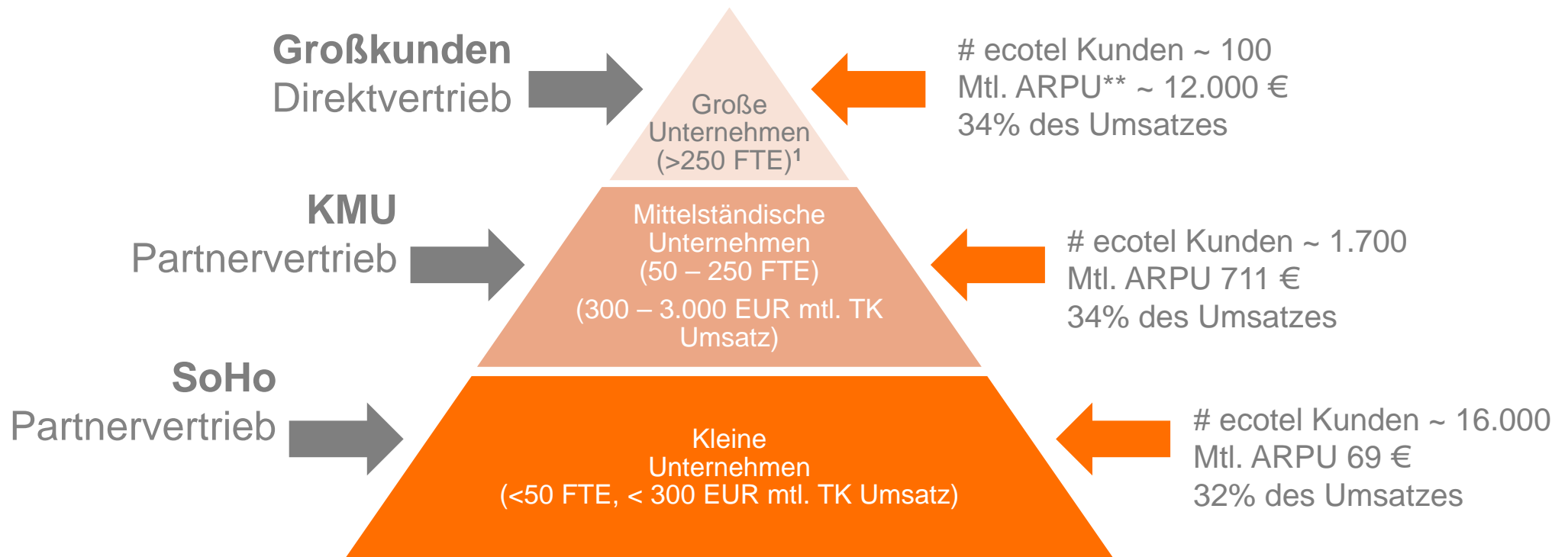
- ▶ NGN-Festnetz-Switches (Class 4+5)
- ▶ Interconnection mit mehr als 100 Carriern
- ▶ Quasi-variable Kostenstruktur

Zentr. Vermittlungstechnik



- ▶ Provisionierung
- ▶ Abrechnung
- ▶ CRM
- ▶ Multimedia Streaming
- ▶ Kunden-/Partnerportale
- ▶ Verfügbarkeitsabfragen etc.

Eigene IT Systeme



- ▶ ~18.000 B2B-Kunden mit ~27.000 Sprachanschlüssen und ~14.000 Datenanschlüssen
- ▶ Monatlicher TK-Umsatz je Kunde (ARPU) von ca. 200 EUR je Kunde (steigend)
- ▶ ~ 450 Vertriebspartner (aktive Provisionsempfänger)
- ▶ ~ 30 Mitarbeiter im Direktvertrieb, Telesales, Partnervertrieb, Innendienst

¹ > 3.000 EUR mtl. TK Umsatz, i.d.R. mit Filialstrukturen oder Projektkunden mit gemanagten Datendiensten

**ARPU = Average Revenue per User



ecotel Referenzen:



Die langfristige Zufriedenheit unserer Kunden hat für uns oberste Priorität. Mit mehrstufigen Qualitätssicherungssystemen und optimierten Prozessen und Arbeitsabläufen setzen wir Maßstäbe für Qualität.

Dokumentiert wird unser Qualitätsanspruch durch anerkannte Gütesiegel und renommierte Auszeichnungen. Dazu zählen die ISO 27001 Zertifizierung unserer Rechenzentrums- und VPN-Dienste sowie die Auszeichnung mit dem 3-Sterne-Gütesiegel vom eco Verband der deutschen Internetwirtschaft.

Von dem Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte sind wir fünf Mal mit dem Unternehmerpreis »Deloitte Technology Fast 50« ausgezeichnet worden und haben uns damit erfolgreich unter den wachstumsstärksten Technologieunternehmen Deutschlands platziert. Die Initiative Mittelstand hat ausgewählte ecotel Produkte sieben Mal in Folge in der Kategorie Telekommunikation/VoIP als zu den besten IT-Innovationen gehörend bewertet.

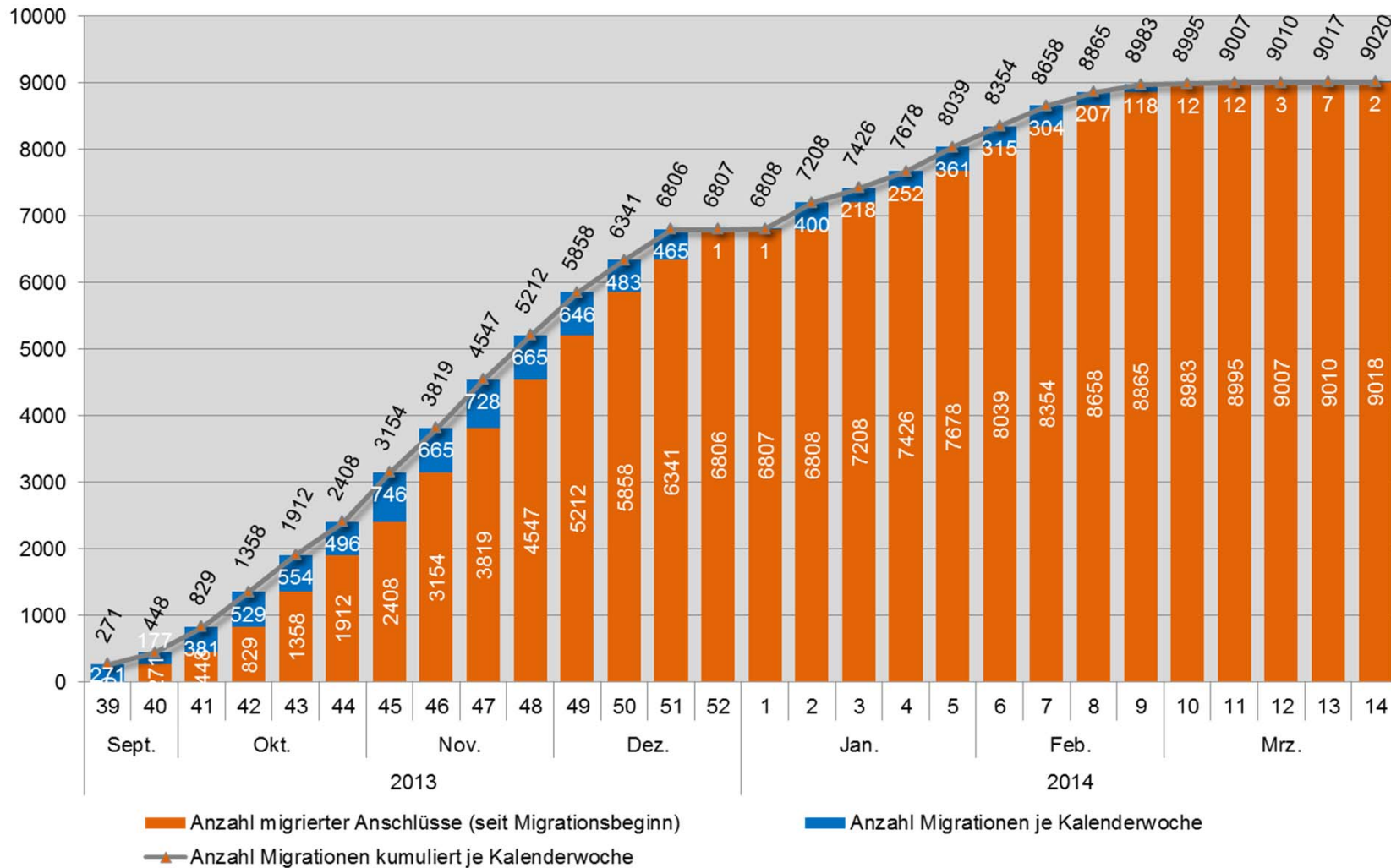


ecotel communication ag

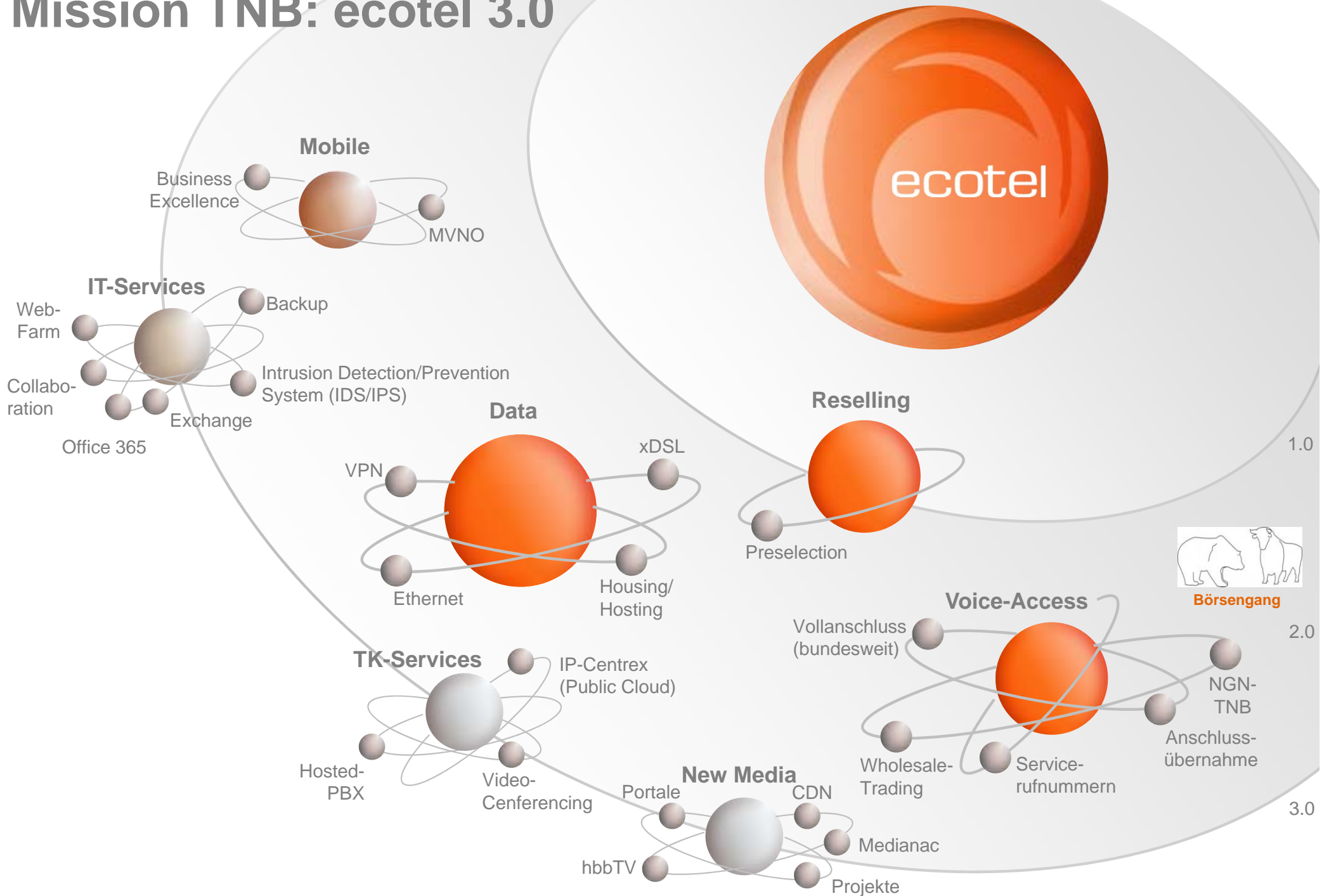
Prinzenallee 11
40549 Düsseldorf
Telefon: +49 (0) 211 55 007 - 0
Telefax: +49 (0) 211 55 007 - 222
info@ecotel.de
www.ecotel.de

Fortschritt im AGN-Projekt (Allianz)

Nach erfolgreichem Abschluss des Router Roll-Out (siehe Grafik) konnten seit April 2014 die ersten Agenturen mit sog. FMC-Anschlüssen von ecotel versorgt werden. Bis Ende 2015 sollen mehr als 5000 Agenturen, bis Ende 2016 mehr als 7.500 Agenturen, einen ecotel-Anschluss nutzen.



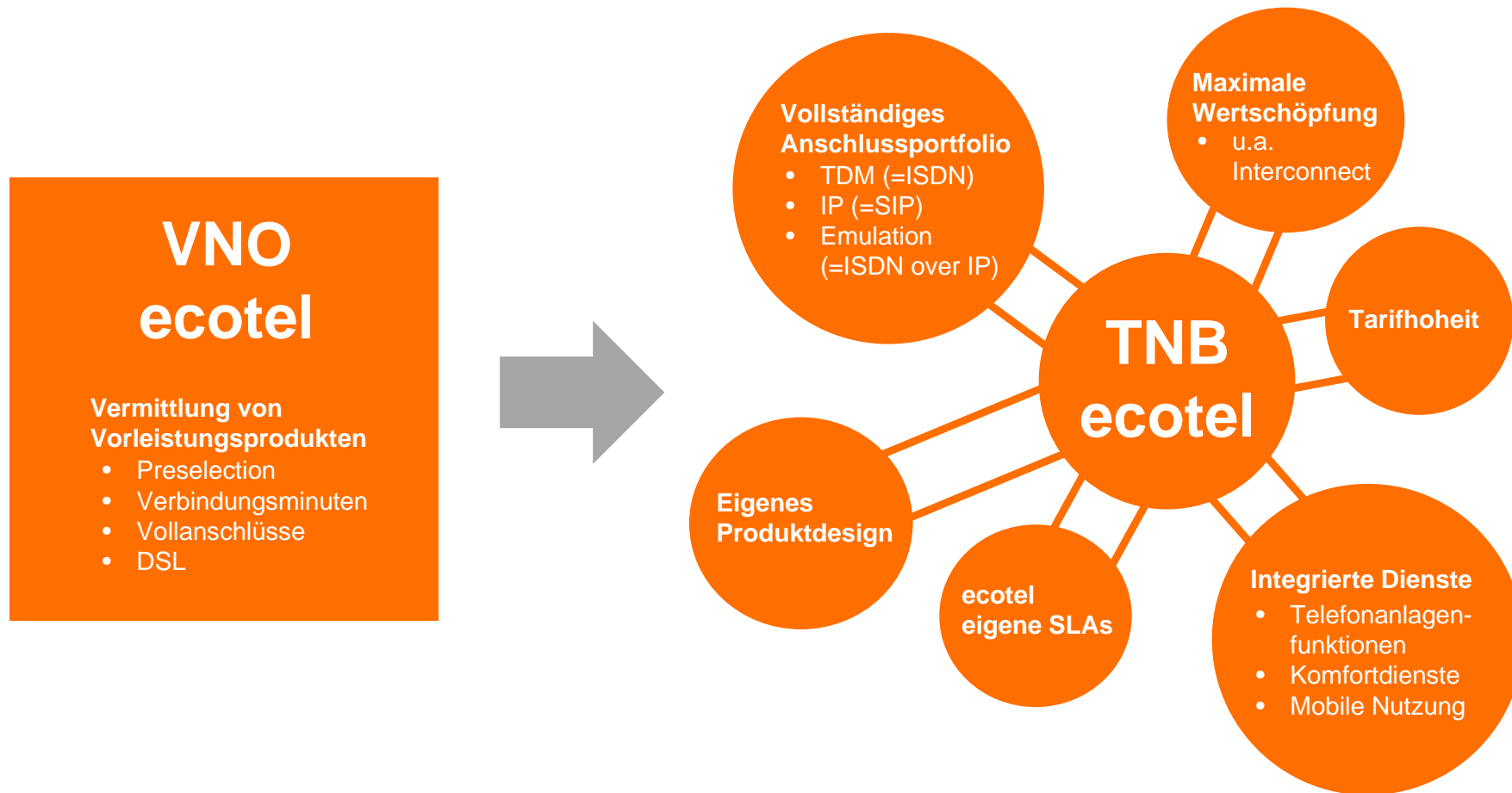
Mission TNB: ecotel 3.0



Vom virtuellen Netzbetreiber (VNO) zum Teilnehmernetzbetreiber (NGN-TNB)

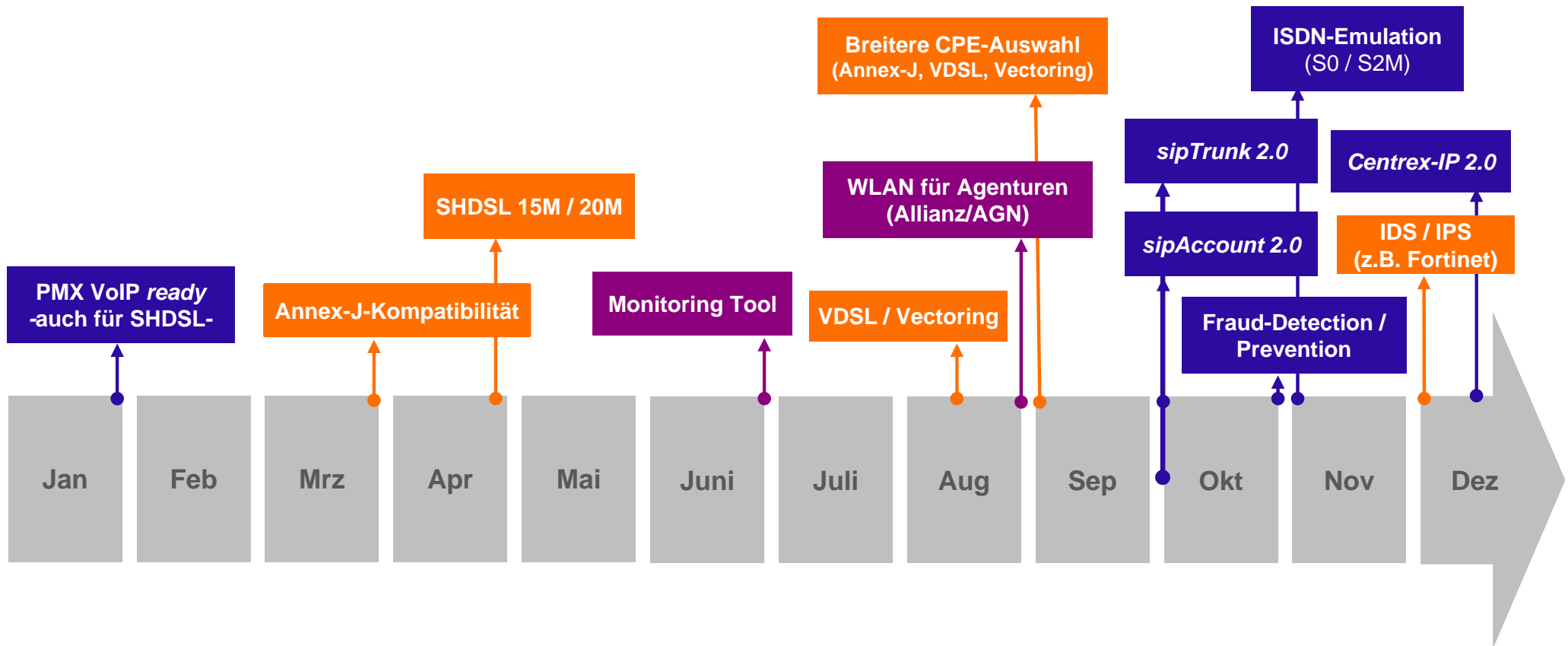
1998

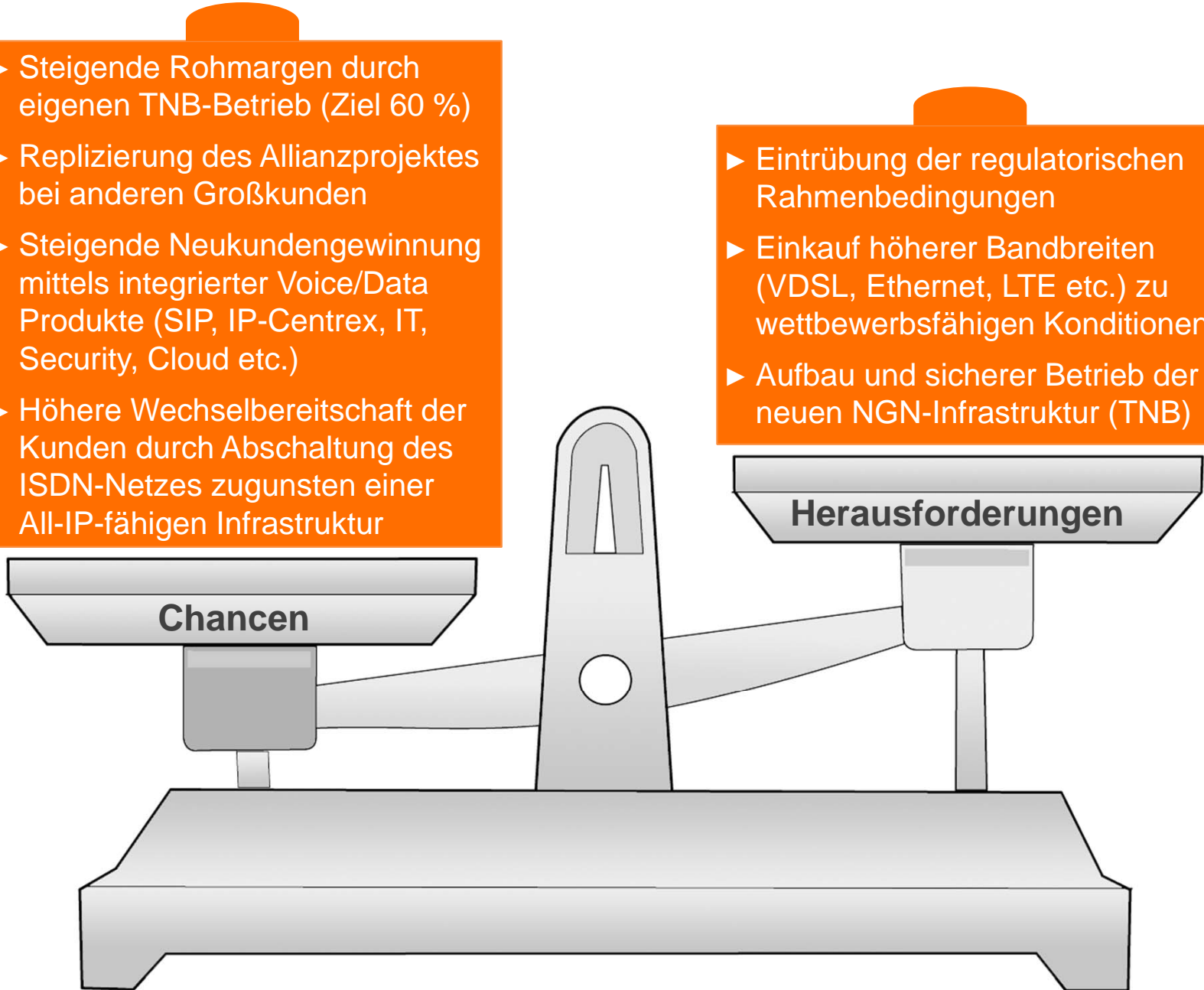
2015



Produkt-Roadmap 2015

Fokus: NGN- & Cloud-Lösungen



- 
- ▶ Steigende Rohmargen durch eigenen TNB-Betrieb (Ziel 60 %)
 - ▶ Replizierung des Allianzprojektes bei anderen Großkunden
 - ▶ Steigende Neukundengewinnung mittels integrierter Voice/Data Produkte (SIP, IP-Centrex, IT, Security, Cloud etc.)
 - ▶ Höhere Wechselbereitschaft der Kunden durch Abschaltung des ISDN-Netzes zugunsten einer All-IP-fähigen Infrastruktur

- ▶ Eintrübung der regulatorischen Rahmenbedingungen
- ▶ Einkauf höherer Bandbreiten (VDSL, Ethernet, LTE etc.) zu wettbewerbsfähigen Konditionen
- ▶ Aufbau und sicherer Betrieb der neuen NGN-Infrastruktur (TNB)

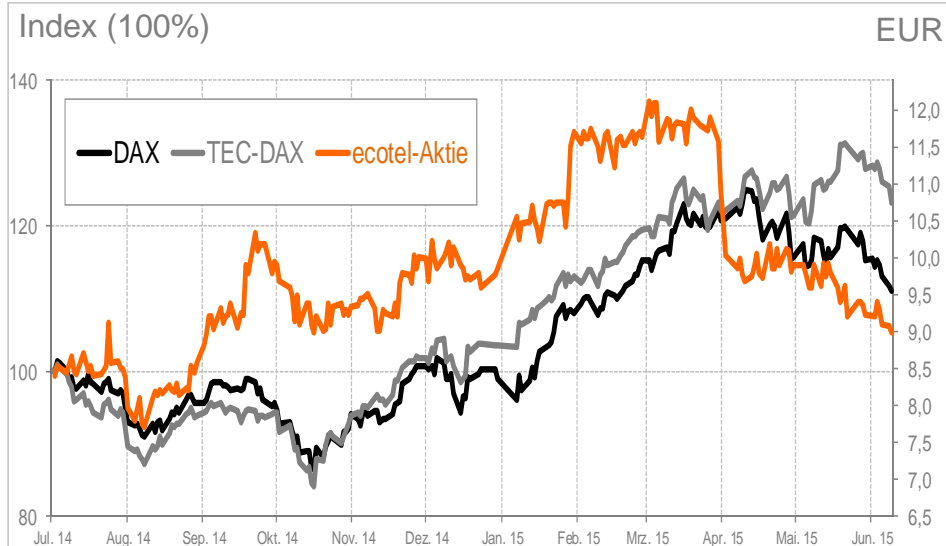
Chancen

Herausforderungen

- ▶ **Prognose 2015:** Umsatz von 90 - 100 Mio. EUR
EBITDA von 7,5 – 8,5 Mio. EUR
 - ▶ davon B2B: 42 - 45 Mio. EUR
 - ▶ davon New Business: 18 – 19 Mio. EUR
 - ▶ davon Wiederverkäufer: 30 – 45 Mio. EUR

- ▶ **Ziel für 2016:** Umsatz von 100 Mio. EUR
EBITDA von 8 - 10 Mio. EUR

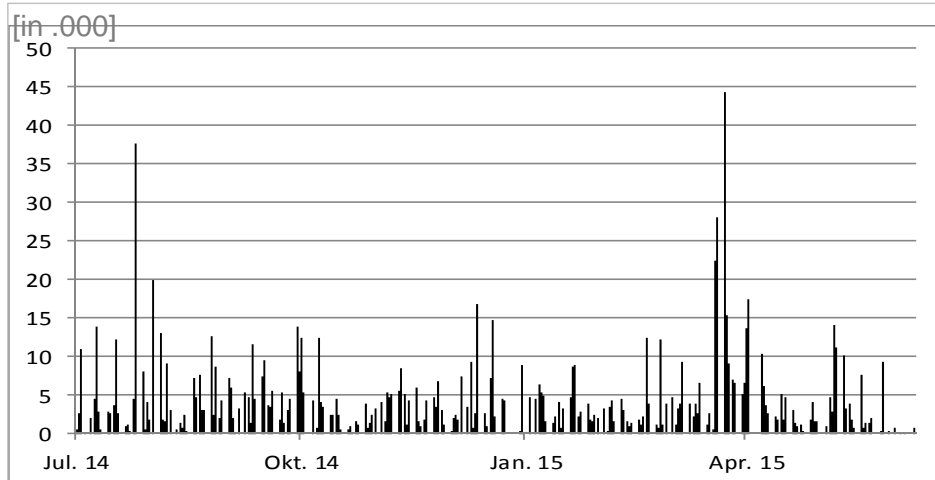
Kursentwicklung der ecotel Aktie



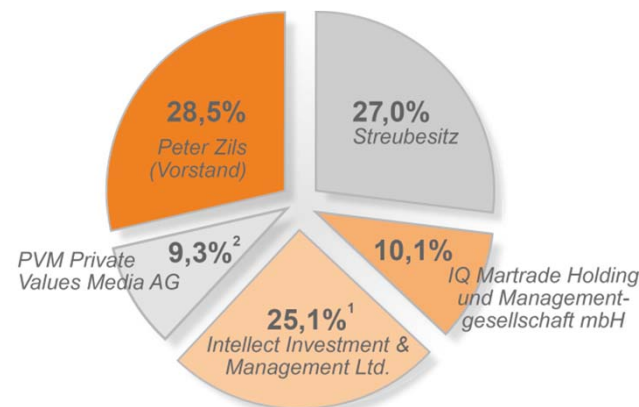
Die ecotel Aktie

- ▶ Aktueller Aktienkurs (12.6.2015): 9,24 EUR
- ▶ Marktsegment: Prime Standard
- ▶ Ausstehende Aktien: 3,51 Mio.
- ▶ Marktkapitalisierung (12.6.2015): 32,4 Mio. EUR
- ▶ Designated Sponsor: Oddo Seydler Bank AG

Handelsvolumen



Aktionärsstruktur



1) gemäß letzter Mitteilung vom 09.07.2009 vor Einziehung der eigenen Aktien (Grundkapital in Stück: 3.9000.000)
 2) gemäß letzter Mitteilung vom 07.04.2011 vor Einziehung der eigenen Aktien (Grundkapital in Stück: 3.9000.000)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



ecotel communication ag

Prinzenallee 11
D-40549 Düsseldorf

Tel.: +49(0)211-55 007 733
Fax.: +49(0)211-55 007 5733
Mobil: +49(0)170 33 77 733

mailto: peter.zils@ecotel.de
www.ecotel.de

Peter Zils

Chief Executive Officer

Back-up



Kennzahlen 2014

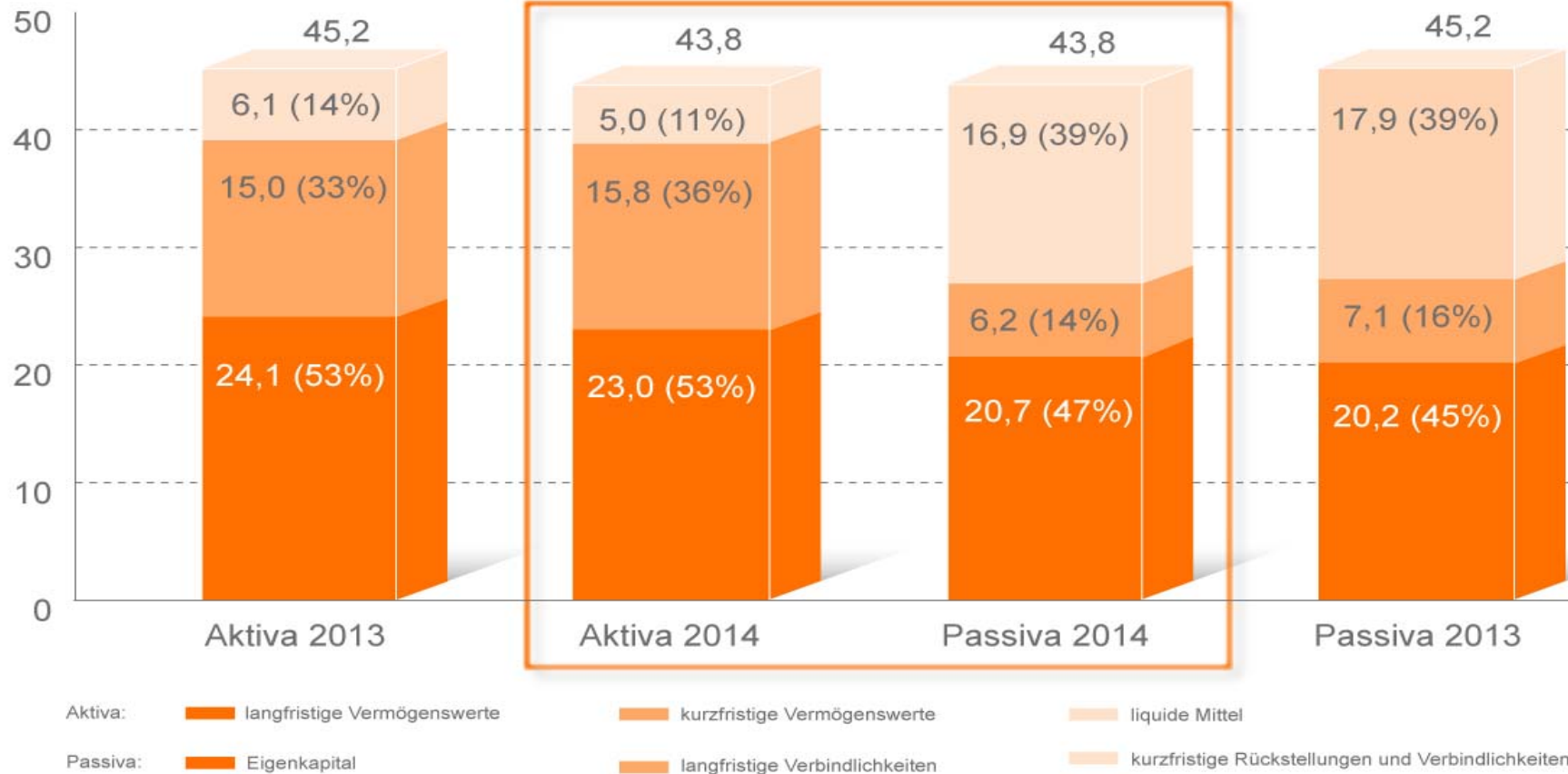
[Mio. Euro]

Wesentliche Kennzahlen (IFRS)	2011	2012	2013	2014
Umsatzerlöse	84,5	94,1	91,2	101,5
davon Geschäftskunden	41,6	40,6	42,0	41,9
davon Wiederverkäufer	30,6	40,8	34,7	43,2
davon New Business	12,3	12,7	14,5	16,4
Rohhertrag	24,6	24,8	26,8	26,6
EBITDA*	6,6	6,6	6,6	7,3
Konzernergebnis **	1,2	1,2	1,4	1,2
Ergebnis je Aktie **	0,32	0,33	0,40	0,33
Bilanzsumme	45,4	42,0	45,2	43,8
Eigenkapitalquote	47,1%	44,8%	44,7%	47,1%
Nettofinanzverbindlichkeiten	3,0	-0,3	1,3	1,5
Liquide Mittel	6,2	7,5	6,1	5,0

* 2011: bereinigt um Sondereinflüsse

** 2011 und 2012: bereinigt um Sondereinflüsse

Aktiva und Passiva in Mio. EUR



- ▶ Rückgang der Bilanzsumme um 3%
- ▶ Eigenkapitalquote von 47%
- ▶ Goodwill beträgt € 8,9m (Geschäftskundensegment)
- ▶ Nettoverschuldung von € 1,5m

Free Cash Flow verbessert sich deutlich

[Mio. Euro]

Wesentliche Daten zum Cash Flow	2012	2013	2014
Finanzmittelfonds zum 01.01	6,2	7,5	6,1
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	6,8	6,9	4,4
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	-2,7	-7,7	-2,9
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	-2,8	-0,6	-2,6
Finanzmittelfonds zum 31.12.	7,5	6,1	5,0
Erzeugter Free Cash Flow *	4,1	-0,8	1,5

- ▶ Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit belastet durch Working Capital Anstieg (-1,0) und Kapitalertragsteuer Zahlungen aus konzerninternen Ausschüttungen (-0,7)
- ▶ Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit beinhaltet Aktienrückkauf (-0,8), Ausschüttungen an Minderheitsgesellschafter (-0,7) sowie planmäßige Zins- und Tilgungsleistungen (-1,1)

* Free Cash Flow = Operating Cash Flow + Invest Cash Flow