



Telekommunikationslösungen
- exklusiv für Geschäftskunden

ecotel Unternehmenspräsentation

Frankfurt-Egelsbach, 3. Juni 2014



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

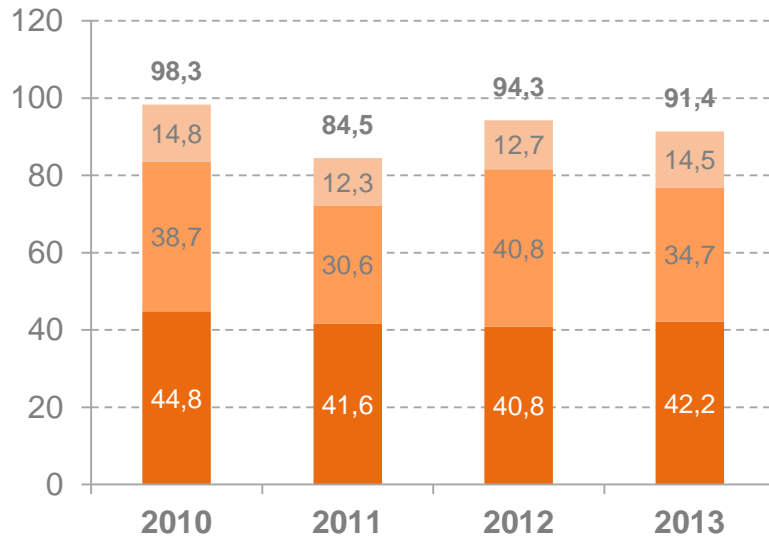
Short Facts

- ▶ ecotel ist ein seit 1998 deutschlandweit agierendes TK-Unternehmen
- ▶ Umsatz 2013: 91,4 Mio. EUR
- ▶ EBITDA 2013: 6,7 Mio. EUR
- ▶ 210 Mitarbeiter
- ▶ Drei Geschäftssegmente (Geschäftskunden, Wholesale, New Business)
- ▶ Komplettes Produktportfolio (Sprache, Daten, Internet und Mobilfunk)
- ▶ Notiert im Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierhandelsbörse

Umsatz

[Mio. EUR]

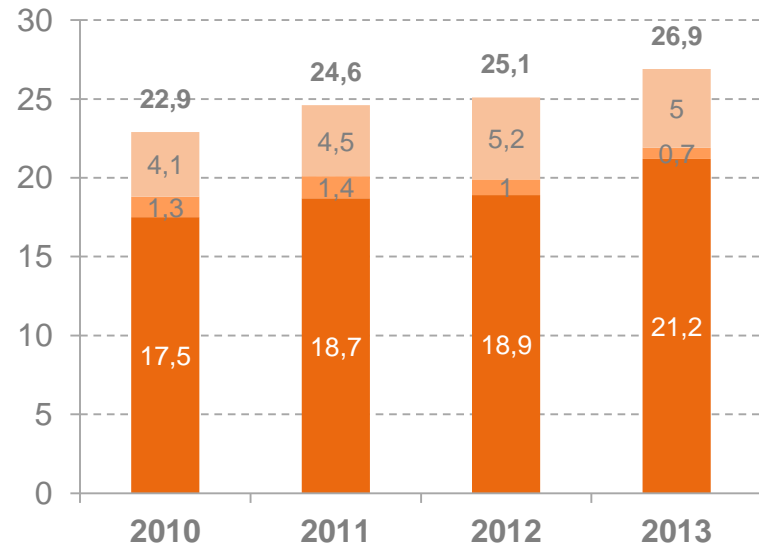
■ B2B ■ Wiederverkäufer ■ New Business



Rohertrag

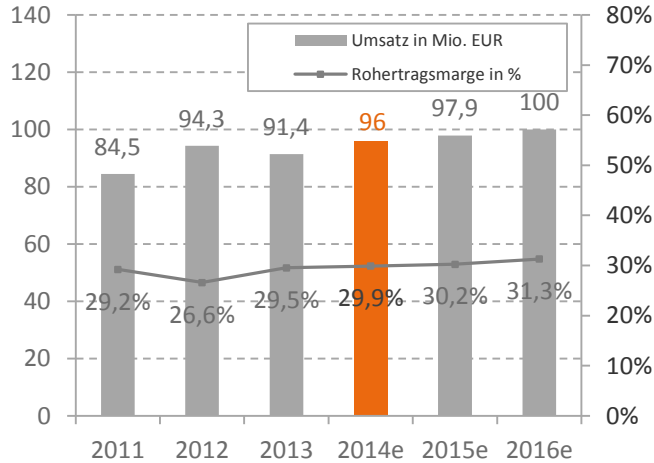
[Mio. EUR]

■ B2B ■ Wiederverkäufer ■ New Business

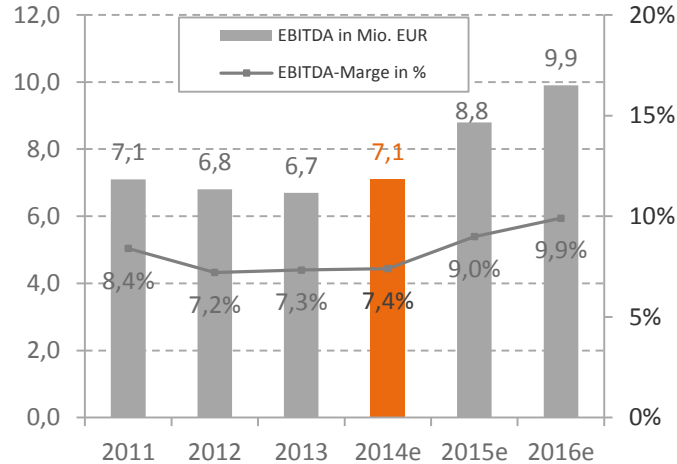


- ▶ Trend der rückläufigen B2B-Umsätze konnte wieder umgekehrt werden
- ▶ Kontinuierlich steigende Roherträge im B2B-Segment (> 50 %)
- ▶ Fallende Roherträge im Wiederverkäufersegment

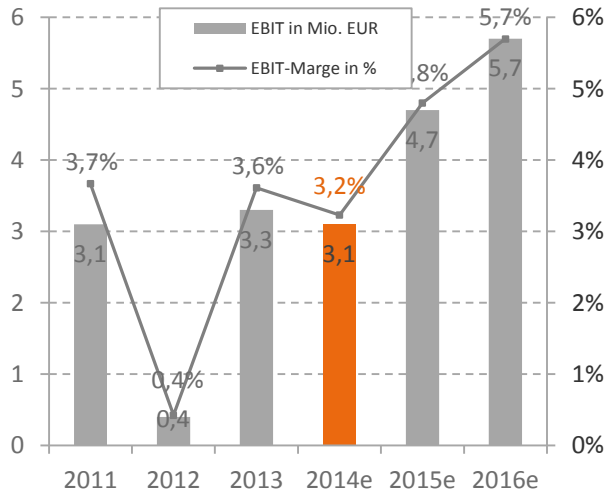
Umsatz



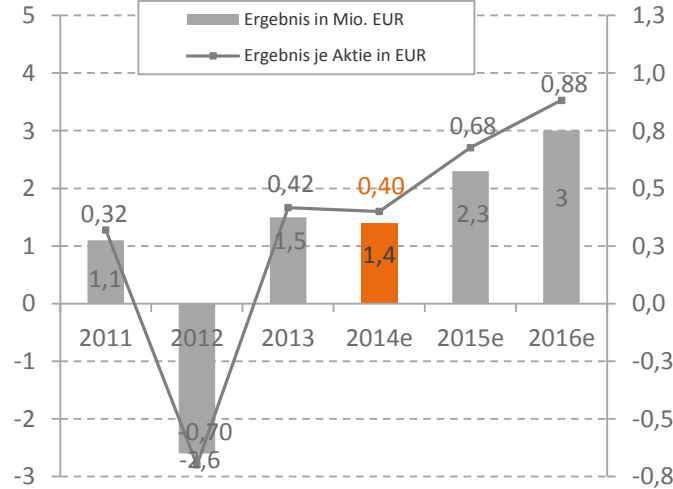
EBITDA



EBIT

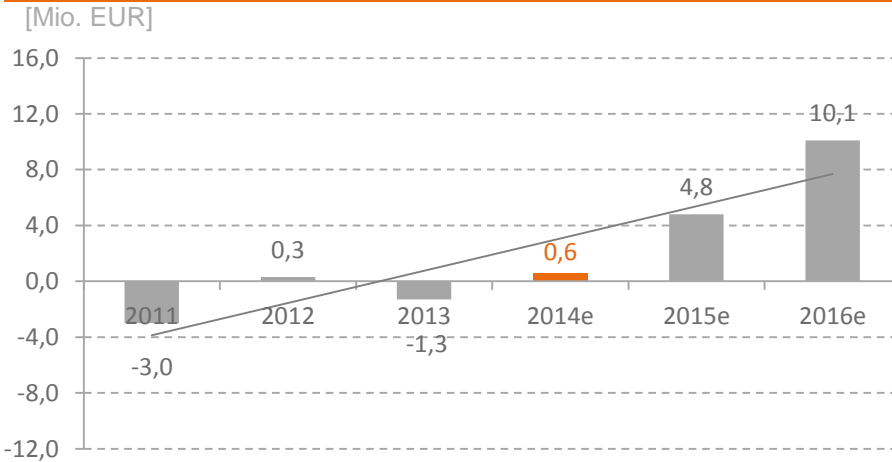


Konzernergebnis

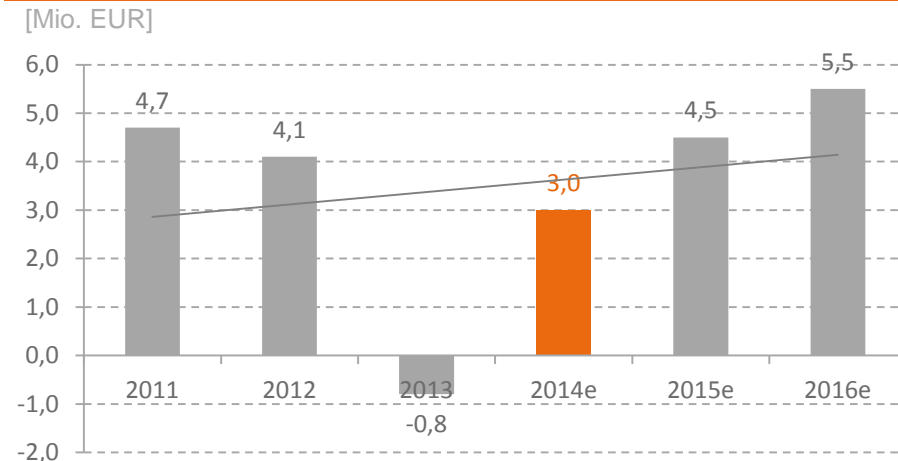


- ▶ Zahlen von 2014 bis 2016 basierend auf DZ Bank Research Studie (vom 15.05.2014)
- ▶ Weitere Steigerung der B2B-Umsätze und B2B Roherträge bis 2016
- ▶ Umsatz- und Ertragssteigerung durch
 - Anhaltend starkes Wachstum im B2B Datensegment
 - Allianz Projekt
- ▶ **EBIT und Ergebnis in 2012 durch Sonderabschreibungen negativ beeinflusst**

Nettofinanzvermögen



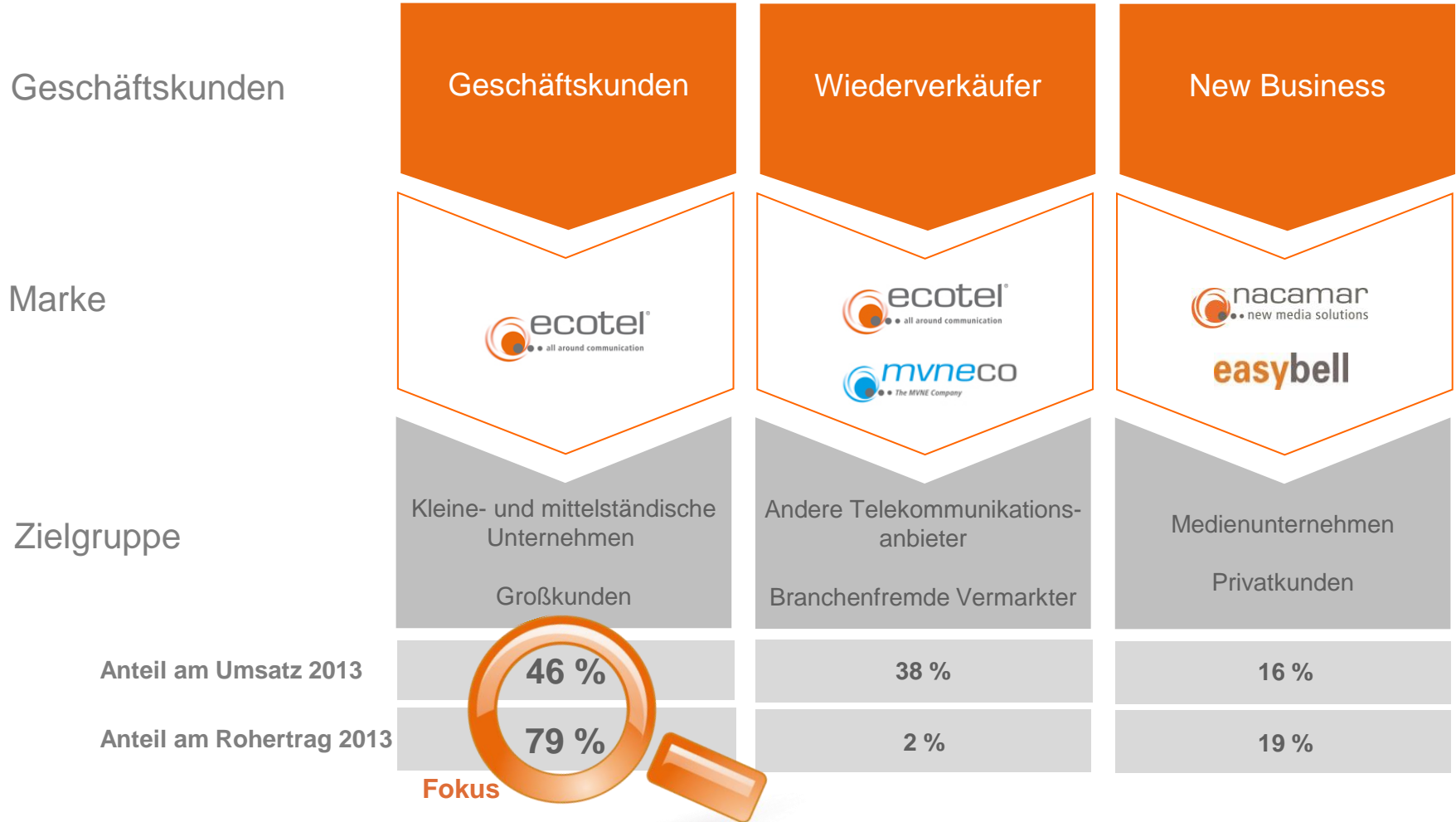
Free Cash Flow *



- ▶ Zahlen von 2014 bis 2016 basierend auf DZ Bank Research Studie (vom 15.05.2014)
- ▶ Aufbau von Nettofinanzvermögen
- ▶ Stabiler Free Cash Flow von ca. 4 Mio. EUR
- ▶ *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

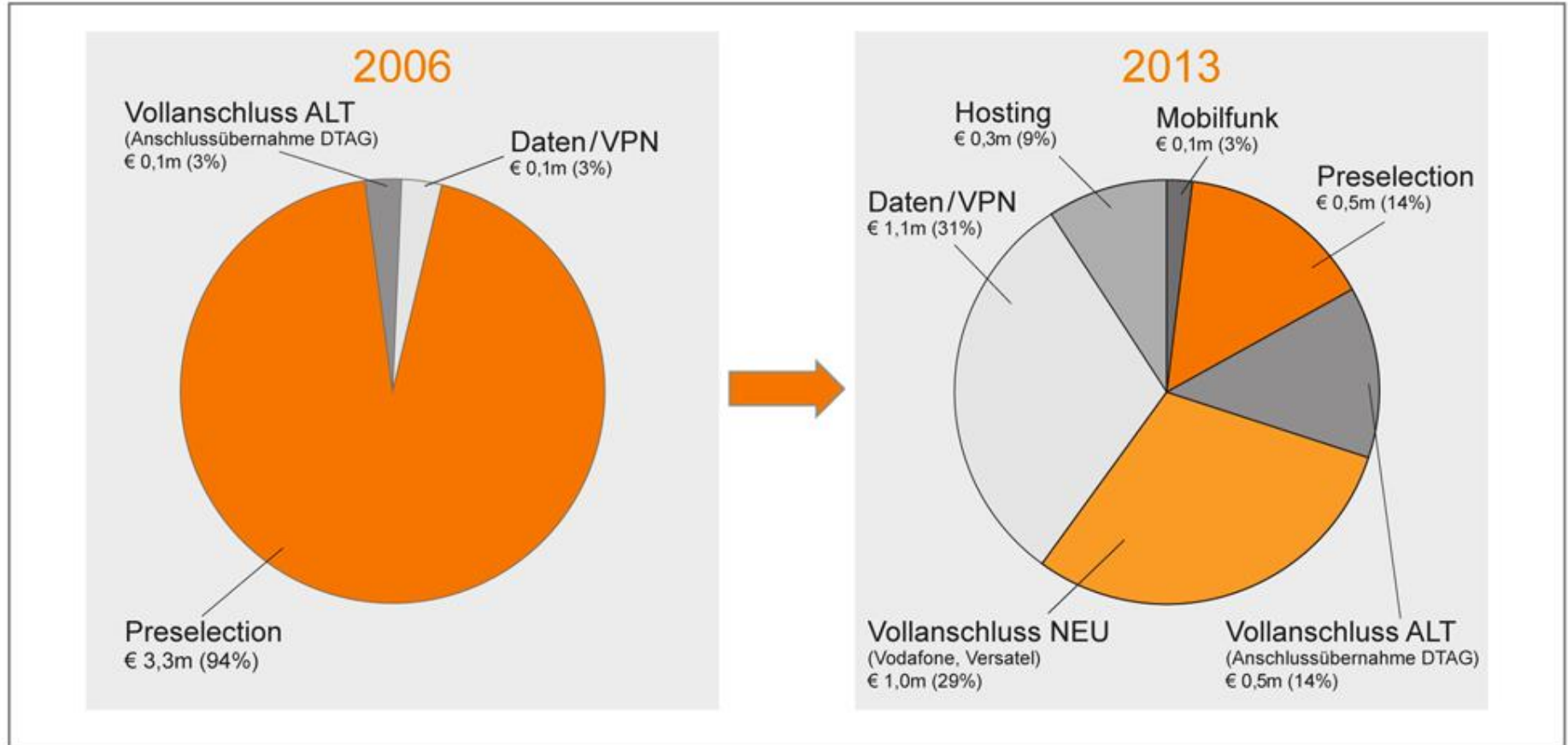
Das ecotel Geschäftsmodell



Sprache	Komplettpakete		Vollanschluss (ISDN) oder entbündelte TAL mit VoIP
	Sprache/Telefonie		Minutentarifen, Minutenpakete oder Flatrates
	Mehrwertdienste		Nationale und internationale Servicernummern, Telefon- und Datenkonferenzen
Daten	Internetzugang		via ADSL, SDSL, Ethernet oder Mietleitung (Leased Line)
	Standortvernetzung		Sichere Unternehmensvernetzung via IP VPN (MPLS+IPsec)
	Rechenzentrum		Housing von Serverfarmen, Hosting von Shared Services im eigenen Rechenzentrum
Mobilfunk	Sprache		Attraktive Mobilfunktarife inkl. Konvergenzprodukte (Festnetz zu Mobil)
	Daten		Datenflatrates und Blackberry- und iPhone-Lösungen

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

Mittlerweile werden über 80% der B2B-Umsätze mit Anschluss-Produkten erwirtschaftet

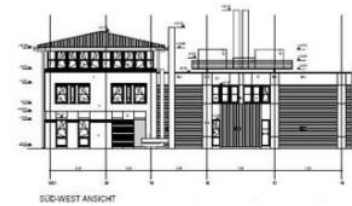


Nationales IP Backbone



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

Eigenes Rechenzentrum



- ▶ 2.300 m²
- ▶ 600 Racks
- ▶ 90 Gbit/s IP upstream
- ▶ 24 / 7 Betrieb
- ▶ Housing & Hosting, Multimedia Streaming

ecotel
Plattform



- ▶ 2 Festnetzswitches (next generation)
- ▶ IN-Mobilfunk-Switch
- ▶ Zusammenschaltung mit über 100 Carriern
- ▶ Quasi-variable Kostenstruktur

Zentr. Vermittlungstechnik



- ▶ Provisionierung
- ▶ Abrechnung
- ▶ CRM
- ▶ Multimedia Streaming
- ▶ Messaging (SMS, MMS, Voice)
- ▶ Portal

Eigene IT Systeme

Beste Voraussetzung für Cloud Services



- ▶ Nach höchsten Sicherheitsstandards betriebenes Rechenzentrum mit redundanter Klimatisierung, USV sowie Brandmelde- und Gaslöschsystem
 - ▶ ecotel Core-Netz mit redundanten, direkten Internet-Anbindungen/ Peerings an z. B. Deutsche Telekom, DE-CIX, GT-T (vormals TI-Net)
 - ▶ Neu: Jetzt auch mit Geo-Redundanz in Düsseldorf
 - ▶ Interconnection zwischen ecotel Datacenter DUS und ecotel Datacenter FRA mit n x 10 Gbit/s
 - ▶ Ermöglicht den Aufbau redundanter Kundensysteme an beiden ecotel Datacenter-Standorten
- State of the art!



Datacenter FFM



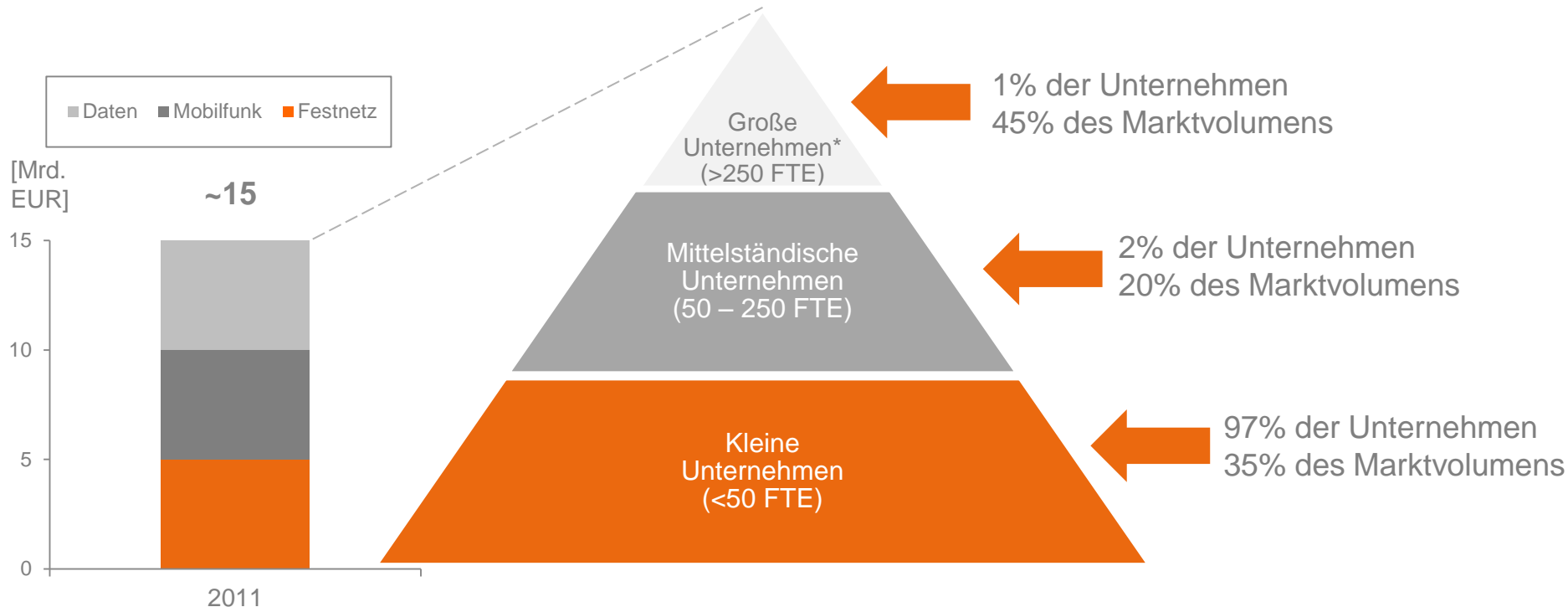
Datacenter DUS

Steigerung der NOC-Performance durch innovatives Kontrollzentrum

- ▶ Überwachung der Kunden- und ecotel-Netzinfrastrukturen
- ▶ Überwachung und Betrieb 24 x 365
- ▶ Überwachung von internen und externen Serversystemen
- ▶ Störungsannahme und aktive Koordination und Durchführung der Störungsbeseitigung
- ▶ 1st-Level Support
- ▶ Steuerung und Koordination der Technikereinsätze (2nd- und 3rd-Level Support)
- ▶ Eskalationsmanagement
- ▶ Gebäudemanagement (RZ-Zugangskontrolle, Überwachung der Haustechnik)

BB Marktvolumen 2013

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

Betreuung von ca. 18.000 B2B Kunden mit >40 Mio. EUR Umsatz über eine effektive Vertriebsstruktur

Großkunden
Direktvertrieb



Große Unternehmen
(>250 FTE) *

ecotel Kunden ~ 100
Mtl. ARPU ~ 12.000 €
34% des Umsatzes

KMU



Mittelständische Unternehmen
(50 – 250 FTE)
(300 – 3.000 EUR mtl. TK Umsatz)

ecotel Kunden ~ 1.700
Mtl. ARPU 711 €
34% des Umsatzes

SoHo



Kleine Unternehmen
(<50 FTE, < 300 EUR mtl. TK Umsatz)

ecotel Kunden ~ 16.000
Mtl. ARPU 69 €
32% des Umsatzes

- ▶ ~18.000 B2B Kunden mit ~28.000 Sprachanschlüssen und ~17.000 Datenanschlüssen
- ▶ Monatlicher TK-Umsatz je Kunde (ARPU) von 196 EUR je Kunde (steigend)
- ▶ ~ 400 Vertriebspartner
- ▶ ~ 25 Vertriebsmitarbeiter im Direktvertrieb, Telesales und Partnervertrieb

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

ecotel Referenzbroschüre
Kunden und Partner sind unser Antrieb



ecotel Referenzen:



VES ROCHER



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 unseres Rechenzentrums in Frankfurt/Main sowie die Auszeichnung mit dem 3-Sterne-Gütesiegel vom eco Verband der deutschen Internetwirtschaft.

Von dem Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte sind wir 5 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 ecotel fünf Mal in Folge mit einer der besten IT-Innovationen in der Kategorie Telekommunikation/VoIP 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

Beispiel: Private Cloud Projekt Allianz

Rollout-Umfang: 10.000 Standorte mit bis zu 2.500 Standorten/ Monat

ecotel erhält neuen Großauftrag von der Allianz Deutschland AG

Auf Grundlage der langjährigen erfolgreichen Zusammenarbeit bei der Anbindung von Agenturstandorten kann ecotel die Partnerschaft mit der Allianz Deutschland AG nun deutlich ausbauen. Im Zuge des aktuell laufenden Projektes „Allianz Global Network“ zur Digitalisierung und Optimierung des Informationsaustausches zwischen Agenturen und Zentrale erhielt ecotel den Zuschlag für einen Großauftrag zur Anbindung von bis zu 10.000 Agenturstandorten mit Sprach- und Datendiensten in Deutschland.

Um den umfangreichen Leistungs- und Sicherheitsanforderungen gerecht zu werden, setzt die Allianz auf performante Business-DSL-, Ethernet- und LTE-Anbindungen über ein Virtual Private Network (VPN) mit MPLS-Technologie von ecotel. Damit wird der schnelle und sichere Informationsaustausch der

Agenturen mit der Zentrale speziell für die zukünftige Nutzung von Cloud Services ermöglicht. Zur zusätzlichen Datensicherheit wird eine moderne IP-Sec- und Web-Proxy-Plattform im ecotel Rechenzentrum aufgesetzt und betrieben. Abgerundet wird das Großprojekt durch den Einsatz individueller Firewall- und VPN-Komponenten sowie einen interaktiven Monitoring-Service rund um die Uhr. ecotel übernimmt damit den gesamten Infrastruktur-Service für das Agenturnetz in Deutschland.



Dr. Andreas Nolte
CIO Allianz Deutschland AG



Achim Theis
Vorstand Vertrieb ecotel

„Ausschlaggebend für die Auftragsvergabe an ecotel war nicht nur das leistungsfähige Gesamtkonzept, sondern auch die **hohe Flexibilität** und **Kundenorientierung** von der Anschaltung über den Betrieb bis hin zur Rechnungsstellung. Dieses Gesamtpaket hat uns überzeugt. Die für uns **besonders interessante „Multi-Carrier-Strategie“** inklusive Netzkopplung mit den relevanten Carriern und die damit verbundene **höchstmögliche Verfügbarkeit von Breitbandanschlüssen** für unsere Agenturen in Deutschland rundete die Entscheidung schließlich ab.“

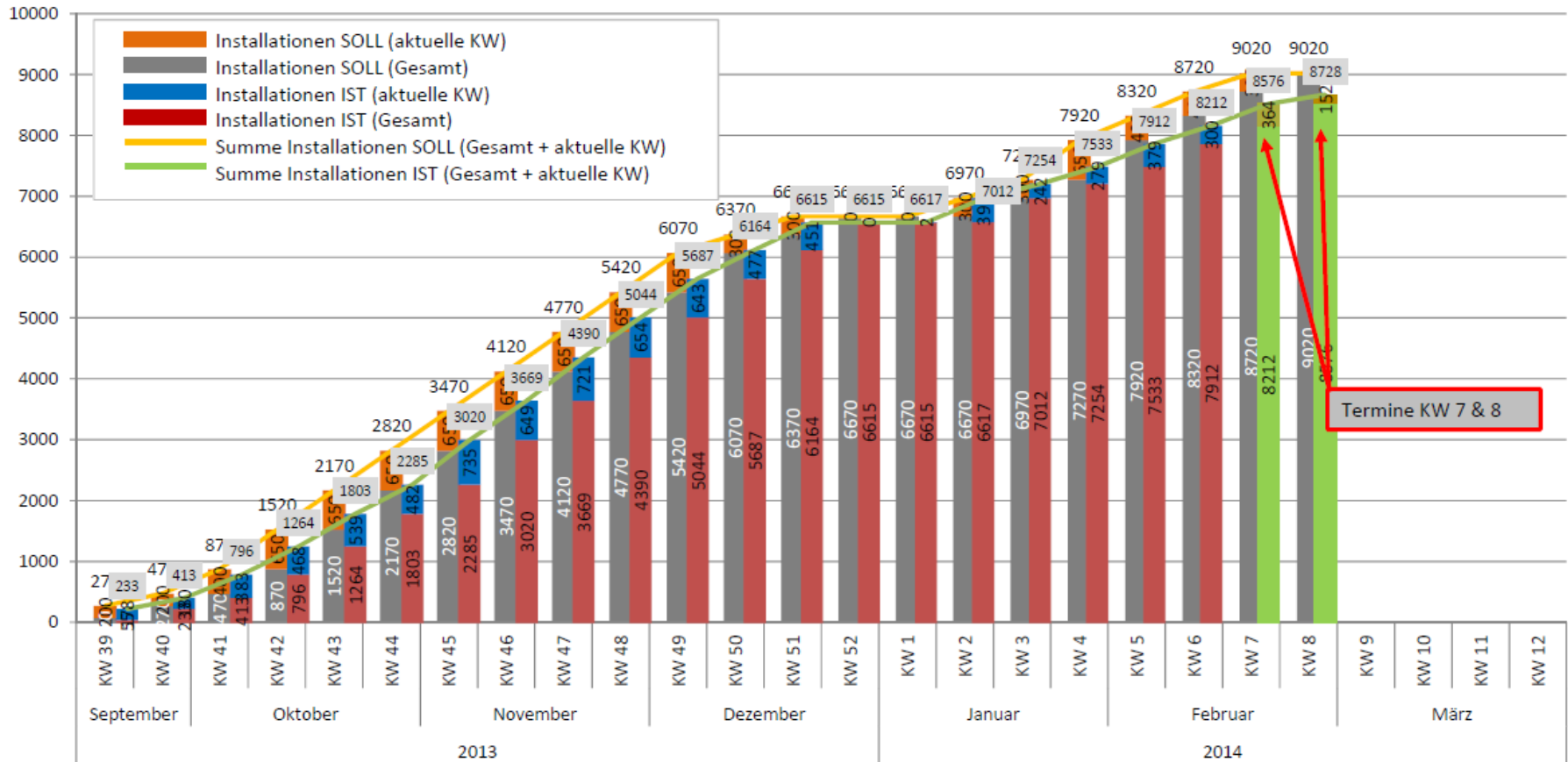
„Der Ausbau unserer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit der Allianz ist für uns ein weiterer Beleg dafür, dass wir in den letzten Jahren unsere Hausaufgaben gemacht haben. Mit unserem aktuellen Produktportfolio, unserer Multi-Lieferanten-Strategie und unseren kundenorientierten Serviceleistungen sehen wir uns gut gerüstet, die zunehmenden Anforderungen unserer Kunden auch im Bereich der Datendienste erfolgreich erfüllen zu können. Dies hat nun auch die Allianz Deutschland AG mit ihrem neuen Großauftrag honoriert. Während sich viele Unternehmen aktuell mit der Einführung von ‚Cloud Services‘ beschäftigen, haben wir uns darauf spezialisiert, die notwendigen ‚Rennstrecken‘ hierfür zu liefern und die individuelle Infrastruktur professionell zu managen.“



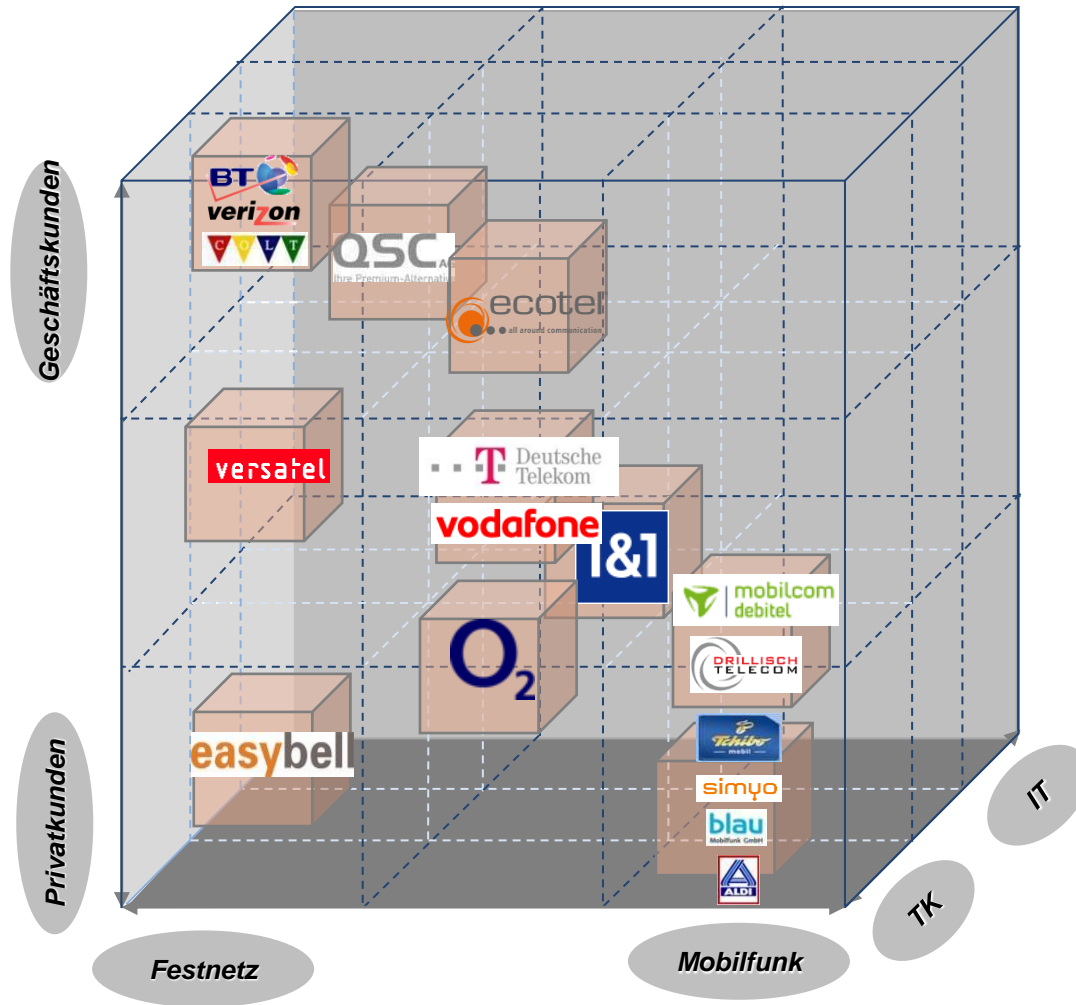
Bis zu 10.000 Allianz-Agenturstandorte profitieren zukünftig von Sprach- und Datendiensten der ecotel.

Fortschritt erfolgreiche Installationen

Stand 10.02.2014



Marktpositionierung von ecotel und easybell

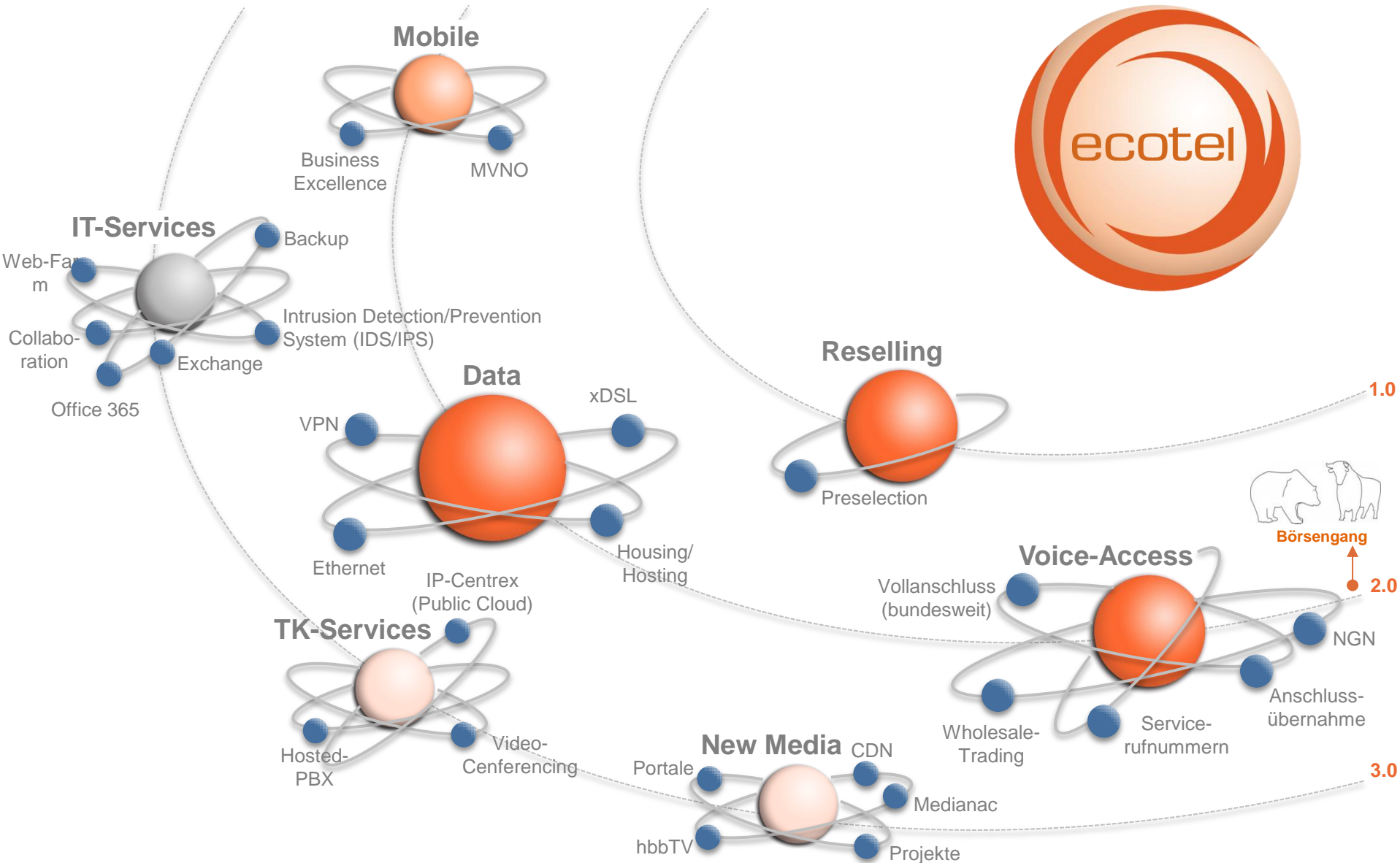


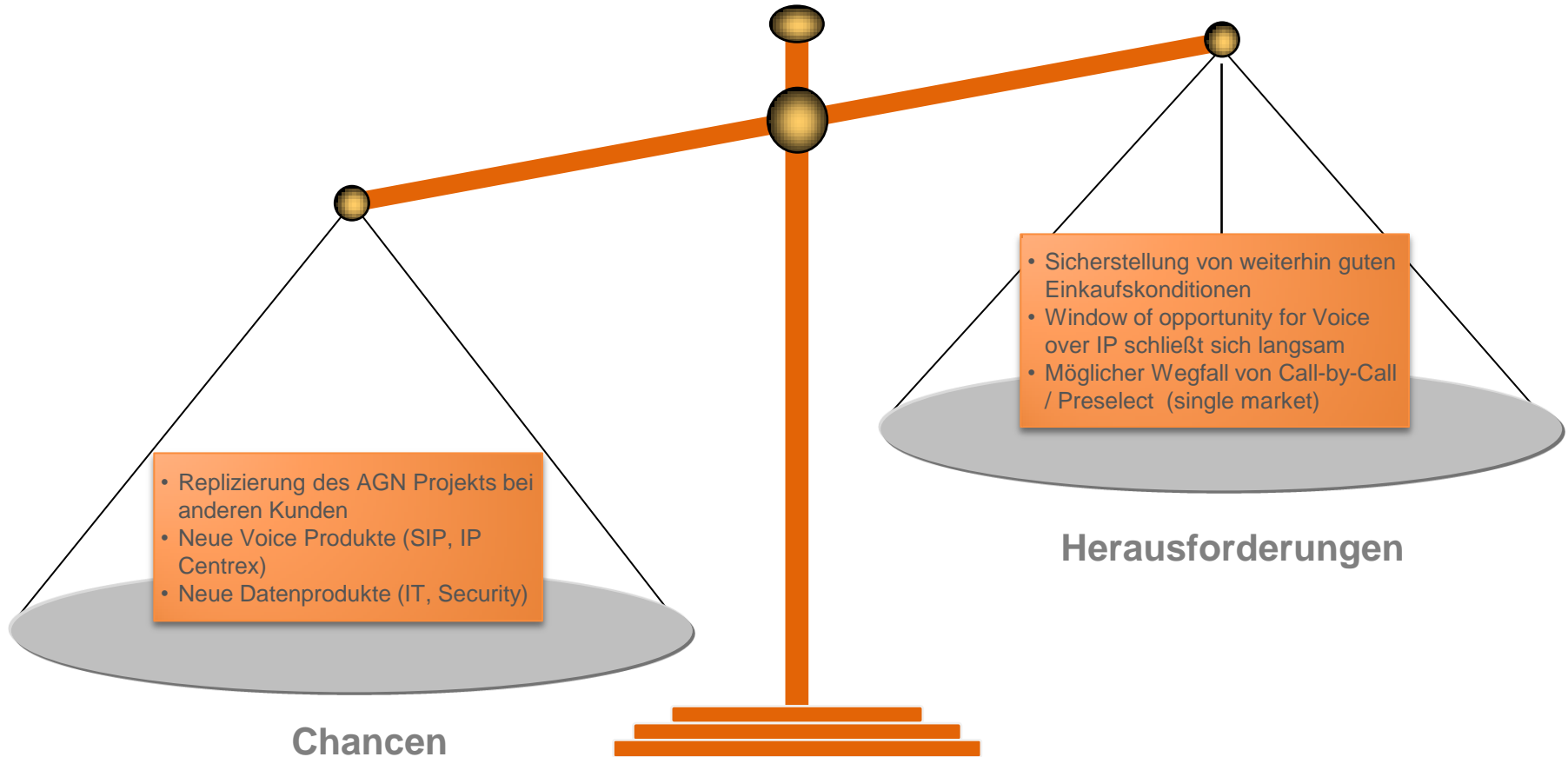
- ▶ Fokussierung der ecotel auf kleinere Geschäftskunden mit zielgruppenspezifischen Festnetz- / Mobilfunk Konvergenzprodukten

Mission: ecotel 3.0

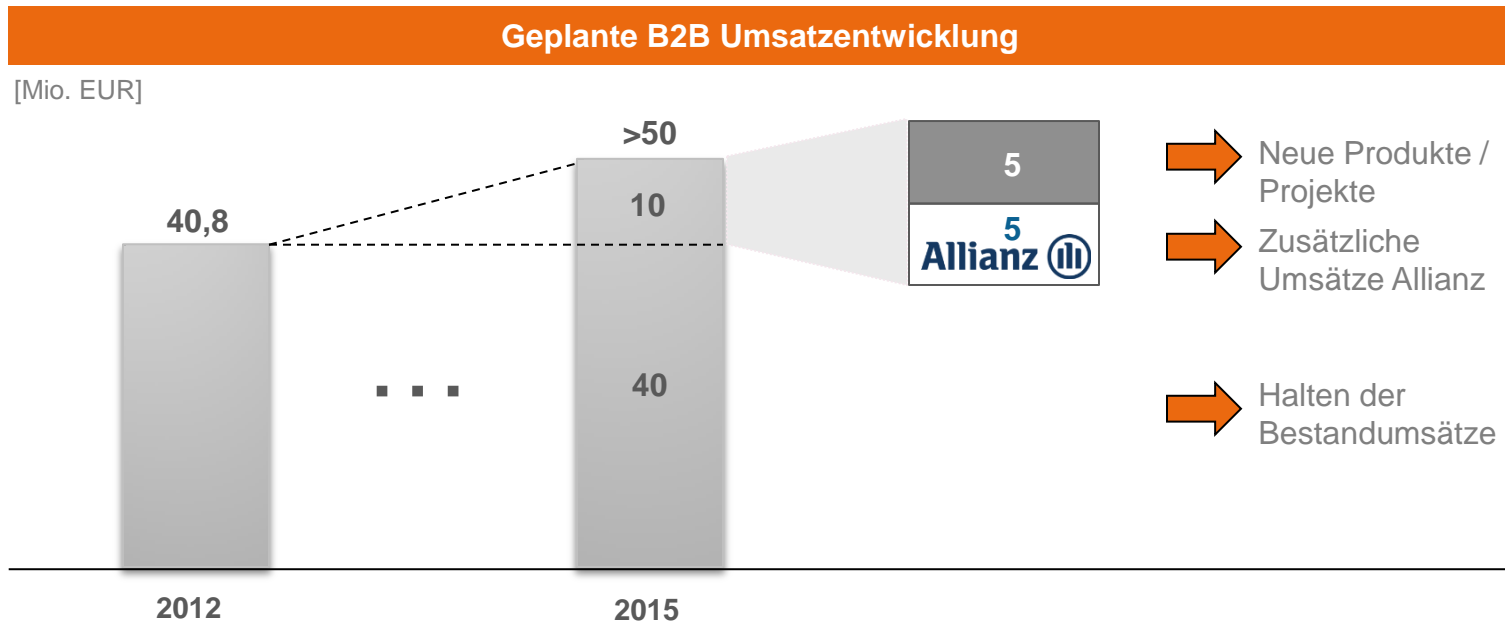


Kunden Vertriebspartner

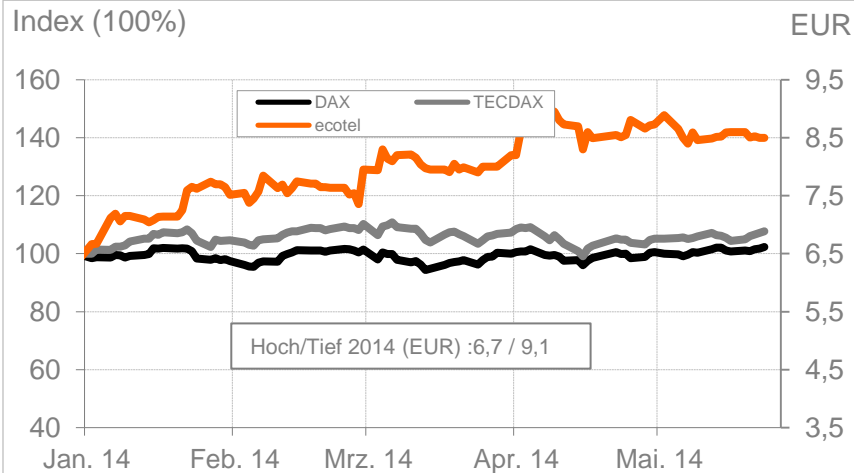




- ▶ Guidance 2014: Umsatz von 85 - 95 Mio. EUR, EBITDA von 6,5 – 7,5 Mio. EUR
- ▶ B2B Umsätze in 2014 von ~ 43 Mio. EUR
- ▶ Ziel für 2015: Umsatz von 100 Mio. EUR, EBITDA von 10 Mio. EUR



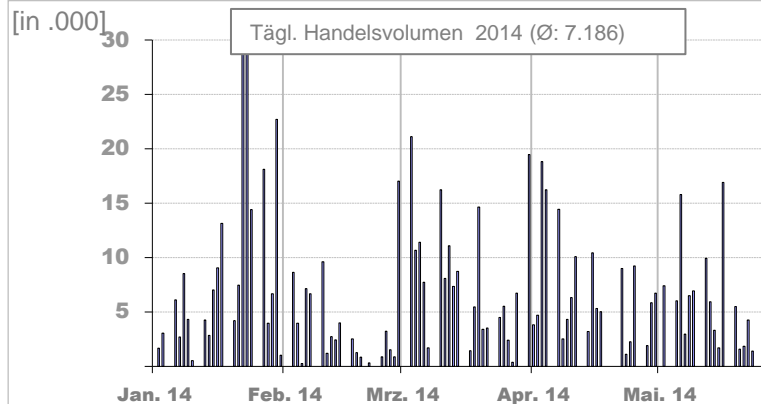
Kursentwicklung der ecotel Aktie



Die ecotel Aktie

- ▶ Aktueller Aktienkurs (30.05.): 8,75 EUR
- ▶ Marktsegment: Prime Standard
- ▶ Ausstehende Aktien: 3,51 Mio.
- ▶ 390.000 eigene Aktien (werden aktuell eingezogen)
- ▶ Marktkapitalisierung (30.05.): 30,7 Mio. EUR
- ▶ Designated Sponsor: Close Brothers Seydler

Handelsvolumen



Aktionärsstruktur

