

# ecotel virtueller Round Table

14. September 2021  
ecotel communication ag

Diese Präsentation und die dazu getätigten Aussagen enthalten zukunftsbezogene Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements der ecotel hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln.

Sie sind im Allgemeinen durch die Wörter »erwarten«, »davon ausgehen«, »annehmen«, »beabsichtigen«, »einschätzen«, »anstreben«, »zum Ziel setzen«, »planen«, »werden«, »erstreben«, »Ausblick« und vergleichbare Ausdrücke gekennzeichnet und beinhalten im Allgemeinen Informationen, die sich auf die Erwartungen oder Ziele für Umsatzerlöse, EBITDA, Rohertragsmarge oder auf andere Maßstäbe für die Performance beziehen.

Zukunftsbezogene Aussagen basieren auf derzeit gültigen Plänen, Einschätzungen und Erwartungen. Daher sollten Sie sie mit Vorsicht betrachten. Solche Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheitsfaktoren, von denen die meisten schwierig einzuschätzen sind und die im Allgemeinen außerhalb der Kontrolle der ecotel liegen. Weitere mögliche Faktoren, die die Kosten- und Erlösentwicklung wesentlich beeinträchtigen können, sind Veränderungen der Zinssätze, regulatorische Vorgaben und aufsichtsrechtliche Entwicklungen. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten, oder sollten sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, so können die tatsächlichen Ergebnisse der ecotel wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. ecotel kann keine Garantie dafür geben, dass die Erwartungen oder Ziele erreicht werden, und lehnt – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – jede Verantwortung für eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen durch Berücksichtigung neuer Informationen oder zukünftiger Ereignisse oder anderer Dinge ab.

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](http://www.ecotel.de)

**01** **ecotel kompakt &  
historische Kennzahlen**

**02** **»Die neue ecotel« &  
B2B-Wachstumschancen**

**03** **Financials & Aktie**





**ecotel kompakt**

## Facts

-  **23** Jahre
-  **297** Mitarbeiter
-  **>50.000** Kunden

## Zahlen

-  **98,3 Mio. €** Umsatz 2020
-  **>350.000** Sprachkanäle
-  **>50.000** Datenleitungen

## Segmente

- 1** ecotel Geschäftskunden
- 2** ecotel Wholesale
- 3** easybell
- 4** nacamar

## Tochtergesellschaften & Beteiligungen

-  **100%** nacamar
-  **51%** easybell
-  **33%** mvneco managed services

## USPs

-  Das ecotel Multi-Carrier-Konzept
-  Das ecotel Qualitäts-Versprechen
-  Das ecotel Service-Versprechen

## Produktwelten

-  NGN Sprachdienste
-  Glasfaser & Internet
-  Centrex & UCC
-  SD-WAN, SDN & IP-VPN
-  Rechenzentrum
-  Security-Dienste

## Vertriebspartner

-  **>300** Partner
-  **>100** Verbundgruppen

#fairpartnership

## Auszeichnungen



# Segmente und Marken



ecotel Gruppe

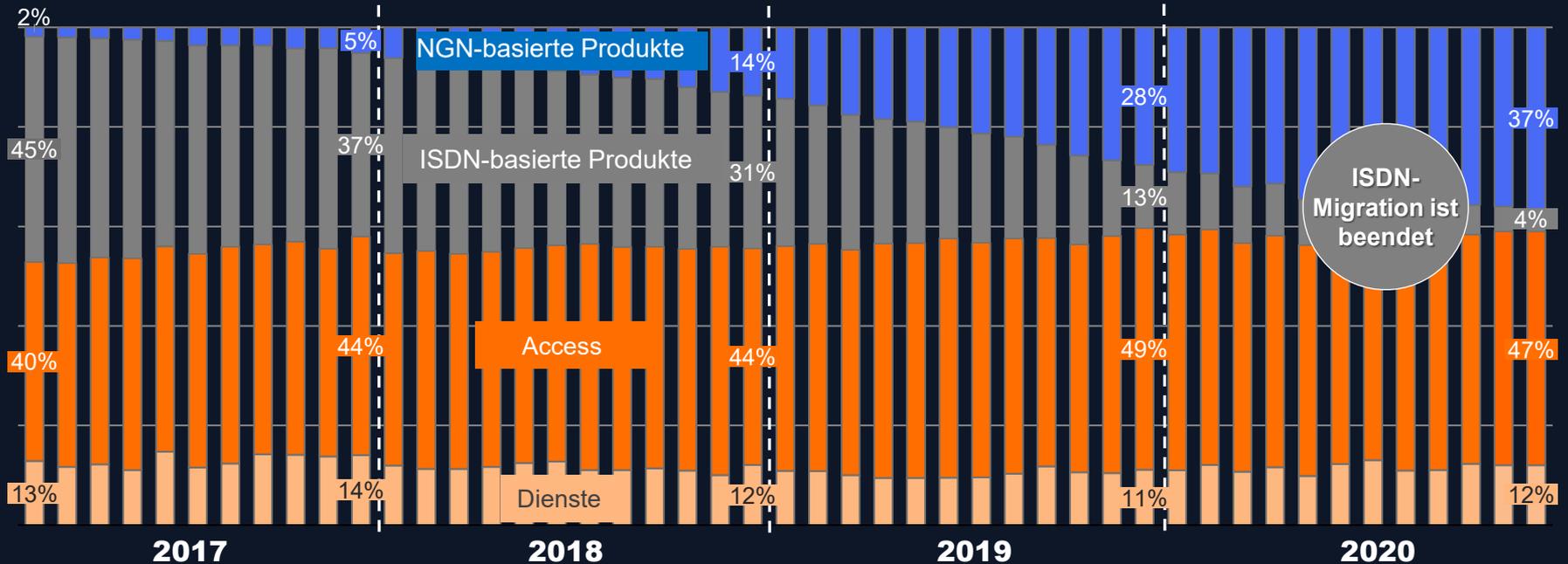
Segmente	ecotel Geschäftskunden	ecotel Wholesale	easybell	nacamar
Marken				
Anteil am Segment	100%	100%	51%	100%
<b>Umsatz *</b> in Mio. EUR	46,3	28,2	21,5	2,3
<b>Rohertrag</b> in Mio. EUR	24,2	0,8	11,2	1,5
<b>Anteil am Rohertrag</b> in %	64 %	2 %	30 %	4 %

\* Basis: 2020

# Transformation des B2B Geschäfts

## ISDN-Migration und damit die Transformation ist beendet

### Transformation des Geschäfts im B2B-Segment der Jahre 2017 - 2020



# ecotel Konzern: Kennzahlen 2015-2020

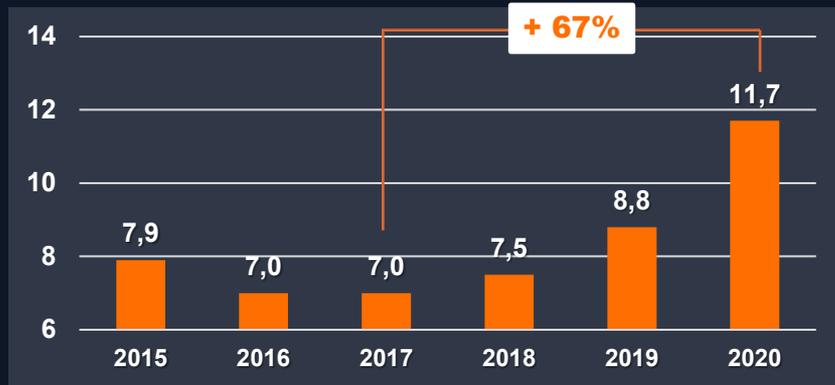
Umsatz in Mio. EUR



Rohertrag in Mio. EUR



EBITDA in Mio. EUR

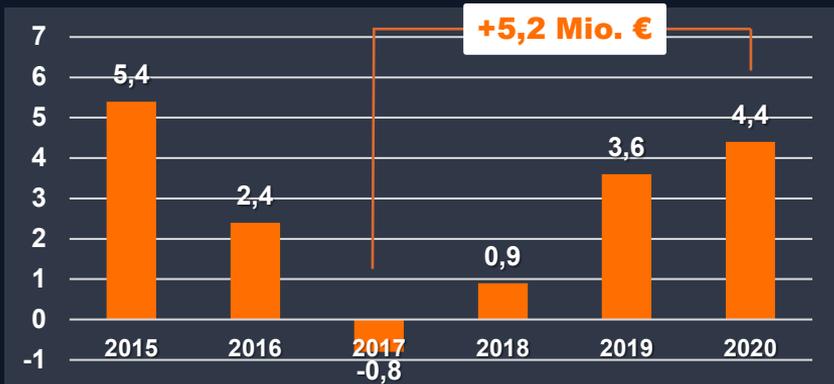


Konzernergebnis in Mio. EUR

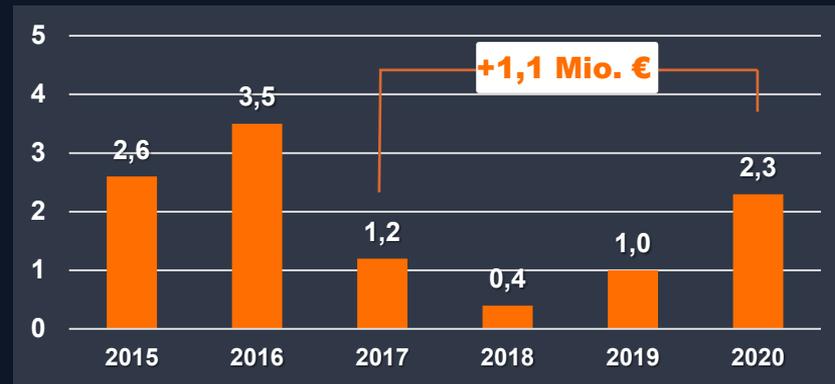


# ecotel Konzern: Kennzahlen 2015-2020

## Free Cashflow in Mio. EUR



## Nettofinanzvermögen in Mio. EUR



## Bilanzsumme in Mio. EUR



## Eigenkapitalquote in %



# ecotel Konzern: Wesentliche KPIs

Sprachkanäle B2B Segment in tausend Stk.



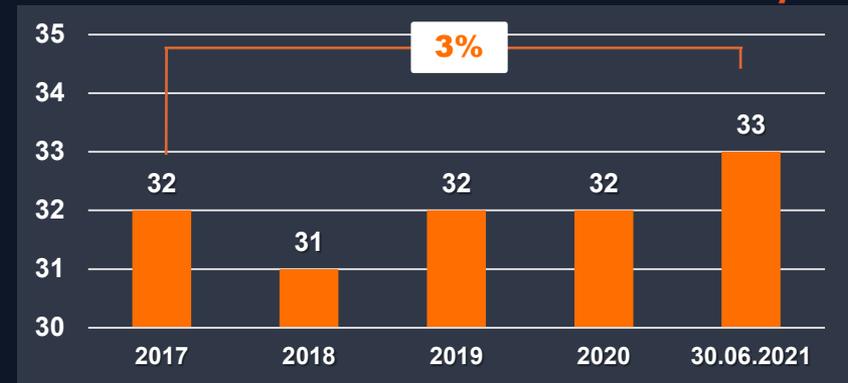
Datenleitungen B2B Segment in tausend Stk.



Sprachkanäle easybell in tausend Stk.



Anschlüsse easybell in tausend Stk.



# Vision

Wir werden der  
führende **Qualitätsanbieter**  
im Bereich **Telekommunikation**  
für **Geschäftskunden** in Deutschland!

**» Die neue ecotel «**

# »Die neue ecotel«

## Standard-Produkte

**Frische Kundenbasis**

**Neues Business Support System**

Automatisierung bei Standard-Produkten

**Non-Standard-Produkte**

(»Manufaktur«)

**Neue Wachstumschancen**

**Neu-Ausrichtung Sales**

**Neue Glasfaser Infrastruktur**

**Office-Working**

**Innovative Cloud-Dienste**

**Collaboration-Tools**

**Engage Digital:**

**Security-Services**

**Digitaler Kundenservice**



### SIP-Telefonie

- ▶ Integriert in führende UCC-Lösungen (RingCentral & MS Teams)
- ▶ Zertifiziert für zahlreiche IP-Telefonanlagen
- ▶ Zur Weiternutzung bestehender ISDN-Systeme



### Standortvernetzung

- ▶ MPLS-VPN
- ▶ IP-VPN
- ▶ SDN / SDN-WAN



### Cloud Telefonanlage

- ▶ Telefonie & Cloud Telefonanlage aus einer Hand (Centrex) inkl. Portal zur einfachen Selbst-Administration
- ▶ Keine Wartungs- & Servicekosten
- ▶ Leistungsumfang jederzeit bedarfsgerecht anpassbar



### Rechenzentrum

- ▶ Housing von Kundenservern
- ▶ Hosting von Shared Services
- ▶ PBX Hosting



### Internet

- ▶ DSL-Internetzugänge mit bis zu 250 Mbit/s
- ▶ Glasfaser-Anschlüsse mit garantierten Bandbreiten bis zu 100 Gbit/s
- ▶ Mobilfunk – Backup (4G – LTE) mit bis zu 150 Mbit/s



### Mehrwertdienste

- ▶ Nationale & internationale Servicrufnummern
- ▶ Telefon- & Datenkonferenzen



## Vom Mittelstand zum Mittelstand

- ✓ Das ecotel Qualitätsversprechen  
Wir bringen Sie sicher ans Netz, bis alles zur Zufriedenheit funktioniert.
- ✓ Das ecotel Serviceversprechen  
Wir leben Service. 24 Stunden am Tag. 365 Tage im Jahr.
- ✓ Inklusive Servicemanager als persönlicher Ansprechpartner im Betrieb.

## Microsoft Teams Integration (optional)

- ✓ Onboarding-Package (100% Integration)
- ✓ Consulting, Schulung
- ✓ Teams-Lizenzen
- ✓ Klassische Anwender-Tipps
- ✓ Online Support

powered by ecotel

## Zukunftssichere IP-Telefonie Lösungen

- ✓ SIP Trunk & Cloud PBX-Lösungen
- ✓ Priorisierung des Sprachverkehrs (Quality of Service/CoS)
- ✓ Integration der externen Telefonie in Microsoft Teams

## Sicherheit

- ✓ Zentral gemanagte Firewall zu den dezentralen Standorten
- ✓ Verschlüsselung des Sprachdienstes (SIP-TLS/SRTP)
- ✓ Schutz vor DDOS Attacken

## Bestandsanalyse

- ✓ Wie viele **Standorte** haben Sie?
- ✓ Wie viele **Mitarbeiter** haben Sie?
- ✓ Wie viele **Arbeitsplätze** haben Sie?
- ✓ Was für eine **Datenleitung** wird aktuell genutzt?
- ✓ Welche **Telefonie-Lösung** ist aktuell vorhanden?
- ✓ Welches **Webkonferenz-Tool** ist im Einsatz bzw. geplant?

## Innovative & maßgeschneiderte Lösung zur Vernetzung Ihrer Standorte

- ✓ Verschiedenste VPN-Lösungen bzw. Technologien (MPLS, SD-WAN / IP-sec)
- ✓ Private Wegeführung zum Rechenzentrum inkl. zentralem Internet-Breakout
- ✓ ISO 27001 zertifiziert (Rechenzentrum und VPN)
- ✓ Flexible und skalierbare Lösungen nach Ihren Anforderungen
- ✓ Deutlich verbesserte Latenzzeiten zur Steigerung der Qualität
- ✓ Multi-Cloud Connect Integration über Rechenzentrum (MS Azure/Office 365)
- ✓ Unterschiedliche Backup-Varianten

## Internetanbindung

- ✓ Höchste Glasfaserverfügbarkeit in Deutschland – Footprint > 900.000 km
- ✓ Bündelung der Verfügbarkeiten von 27 Carriern (u. a. Telekom und Vodafone)
- ✓ Richtfunk
- ✓ VDSL / LTE

## Home Office

- ✓ Private Wegeführung zum VPN des Unternehmens
- ✓ Mobiles Arbeiten
- ✓ Backup-Lösungen zur Steigerung der Verfügbarkeit bis zu 99%
- ✓ VDSL / LTE

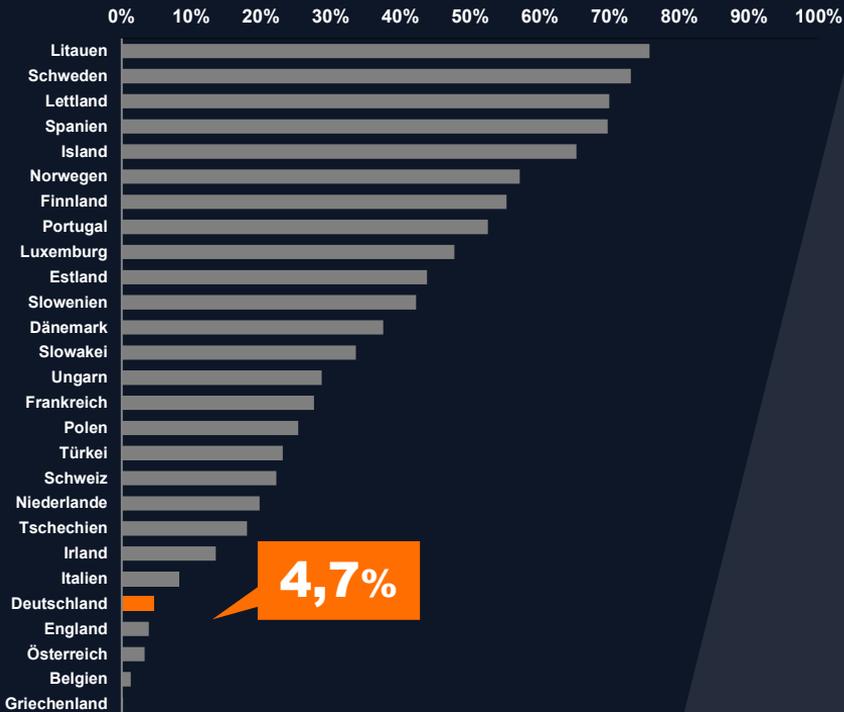


# B2B-Wachstumschancen

# Glasfaserausbau kommt langsam voran

## Potenzial: ecotel Gigabit-Leitungen

### Glasfaserausbau in Europa



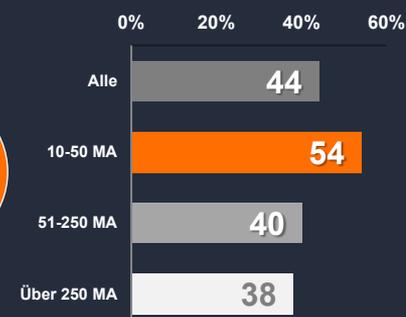
Quelle Statista 2021

### Warum nutzen Sie noch keinen Glasfaseranschluss?

Frage in einer Studie an SME-Kunden von Deloitte

Keine Verfügbarkeit

Zu teuer

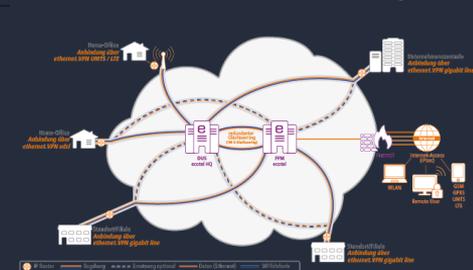


Quelle: Deloitte B2B-Telko-Expertenbarometer 2019

### Multi-Carrier-Konzept

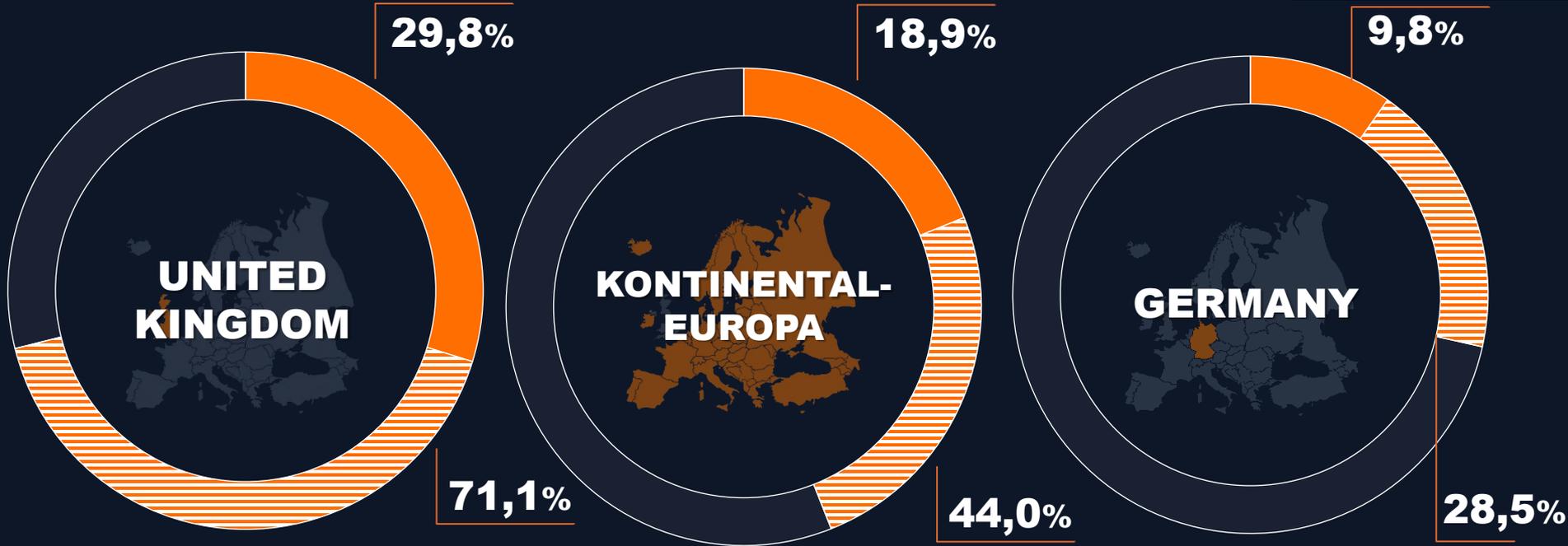


### SD-WAN-Technologie



# Cloud-Telefonie ersetzt klassische TK-Anlagen

Neue Chance: ecotel cloud.phone



Quelle MZA: "The Global Telecommunications Market 2020"

	<b>Cloud-Telefonanlage</b> inkl. umfangreicher Basisfunktionen, Sprachkanälen & Rufnummern	<b>0,00</b> EUR / Monat
<b>+</b> 	<b>IVR-Lizenz</b> (Dialogsystem zur automatischen Anrufvermittlung)	<b>5,00</b> EUR / Monat
<b>+</b> 	<b>Konferenzräume</b> (Konferenzwahlnummer mit PIN)	<b>5,00</b> EUR / Monat
	<b>Seats</b> (Teilnehmer der Cloud-Telefonanlage) Voraussetzung: min. 3 Seats	
	<b>»smart«</b> 2,90 EUR / Monat	
	<b>»best«</b> 8,70 EUR / Monat	
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Umfangreiche Basisfunktionen</li><li>• Voicemail</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Umfangreiche Basisfunktionen</li><li>• Voicemail</li><li>• Fax2Mail / Mail2Fax</li><li>• Dreier-Konferenz</li><li>• Chef-Sekretär-Funktion</li><li>• Client Complete (Mobile App &amp; Desktop Control)</li></ul>
<b>+</b>	<b>Client Complete</b> (Mobile App & Desktop Control)	<b>1,00</b> EUR / Monat
<b>Standortoptionen</b> (RNB, RNB + DSL, Einzelrufnummern, Einzelrufnummern +DSL)		

Mobilität & Flexibilität

# Marktanteil Webkonferenz-Tools

## Potenzial: ecotel SIP-Trunk für MS Teams

Meist genutzte Tools  
für Web-Konferenzen

53%

Skype for Business/  
MS Teams

15%

Cisco Webex

13%

Zoom

5%

GoToMeeting

2%

Slack Video

85%

Marktanteil von  
Microsoft Office  
in Deutschland

- ▶ Google Docs 9%
- ▶ Libre Office 2%
- ▶ Apple iWork 2%
- ▶ Andere 2%

Tägliche aktive Nutzer von Microsoft Teams (weltweit)

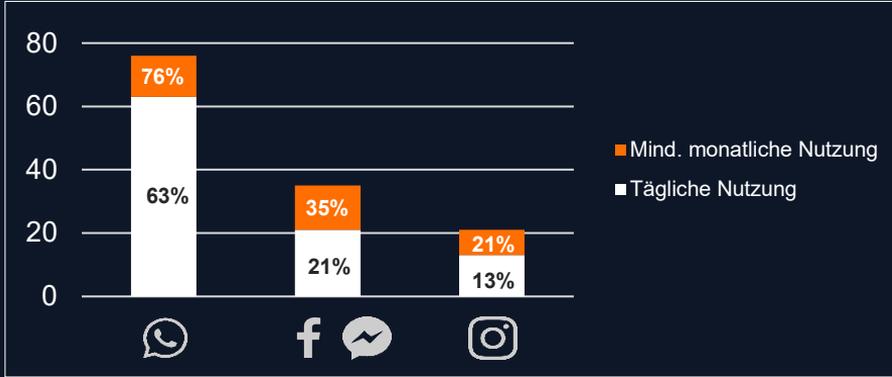
145 Mio.



20 Mio.

November 2019

Mai 2021



## Unternehmen, die Engage Digital nutzen

**+18%**

Produktivität

**32%**

Kürzere Antwortzeit

**92%**

Erstkontakt-Resolution

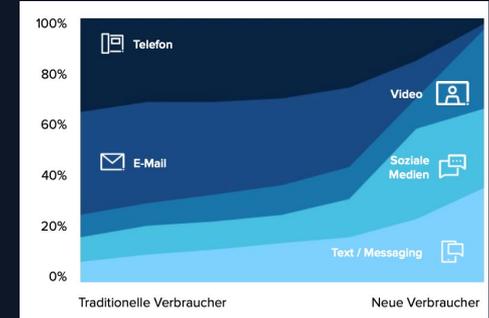
## Kanäle sind kein Problem mehr

Eine einzige Plattform für alle digitalen Interaktionen



## Per Telefon und E-Mail erreichbar zu sein, ist nicht genug

Der digitale Wandel hat unsere Interaktion mit den Kunden verändert



# Financials & Aktie

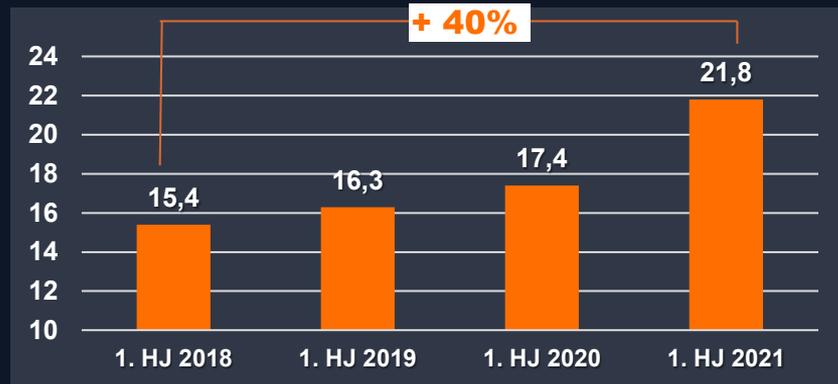
# ecotel Konzern 1. HJ 2021

Kennzahlen (Mio. EUR)	1. HJ 2019	1. HJ 2020	1. HJ 2021
<b>Umsatzerlöse</b>	41,0	42,8	41,6
ecotel Geschäftskunden	23,4	22,8	24,0
ecotel Wholesale	7,8	8,5	4,1
easybell	8,8	10,4	12,3
nacamar	1,0	1,1	1,2
<b>Rohertrag</b>	16,3	17,4	21,8
ecotel Geschäftskunden	11,6	11,5	13,7
ecotel Wholesale	0,2	0,2	0,4
easybell	3,9	5,0	6,9
nacamar	0,5	0,7	0,8
<b>EBITDA</b>	4,6	4,9	8,0
<b>Konzernüberschuss</b>	0,1	0,0	1,8
<b>Ergebnis je Aktie (in EUR)</b>	0,02	0,01	0,52
<b>Free Cashflow</b>	0,8	1,1	4,9
<b>Nettofinanzvermögen</b>	-0,5	0,3	5,2
<b>Eigenkapitalquote in %</b>	42,9	41,0	46,4

# ecotel Konzern 1. HJ 2021

## Profitables Wachstum setzt sich nachhaltig fort

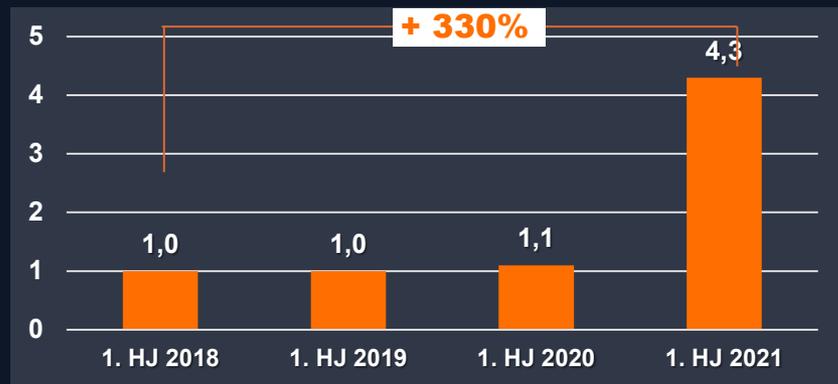
Rohrertrag in Mio. EUR



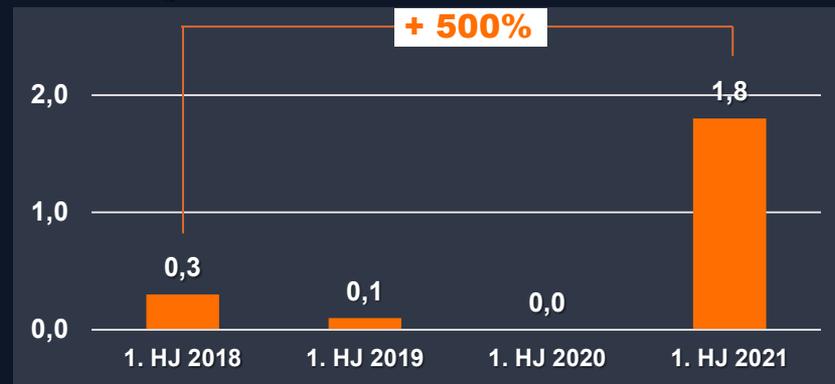
EBITDA in Mio. EUR



EBIT in Mio. EUR



Konzernergebnis in Mio. EUR



# Kennzahlenreihe (Quartalscheiben)

## Profitables Wachstum setzt sich nachhaltig fort



ecotel Gruppe

Rohhertrag in Mio. EUR



EBITDA in Mio. EUR



EBIT in Mio. EUR



Konzernergebnis in Mio. EUR



# Kennzahlenreihe (Quartalscheiben)

## Profitables Wachstum setzt sich nachhaltig fort

Free Cashflow in Mio. EUR



Tilgung Darlehen in Mio. EUR



Nettofinanzvermögen in Mio. EUR



Darlehen in Mio. EUR



# Kennzahlenreihe (wesentliche Segmente)

## Profitables Wachstum setzt sich nachhaltig fort

Umsatz ecotel Geschäftskunden in Mio. EUR



EBITDA ecotel Geschäftskunden in Mio. EUR



Umsatz easybell in Mio. EUR



EBITDA easybell in Mio. EUR



## ecotel Gruppe

Kennzahlen (Mio. EUR)	2020	2021*
<b>Umsatzerlöse Konzern</b>	<b>98,3</b>	
ecotel Geschäftskunden	46,3	47 bis 50
easybell	21,5	24 bis 26
nacamar	2,3	2 bis 2,5
<b>Rohertragsmarge in % ecotel Geschäftskunden</b>	<b>52,3</b>	<b>Leichte Steigerung</b>
<b>EBITDA Konzern</b>	<b>11,7</b>	<b>15 bis 16</b>
ecotel Geschäftskunden	4,8	6,5 bis 7,5
easybell	5,9	6,5 bis 7,5
nacamar	0,6	0,5 bis 1,0

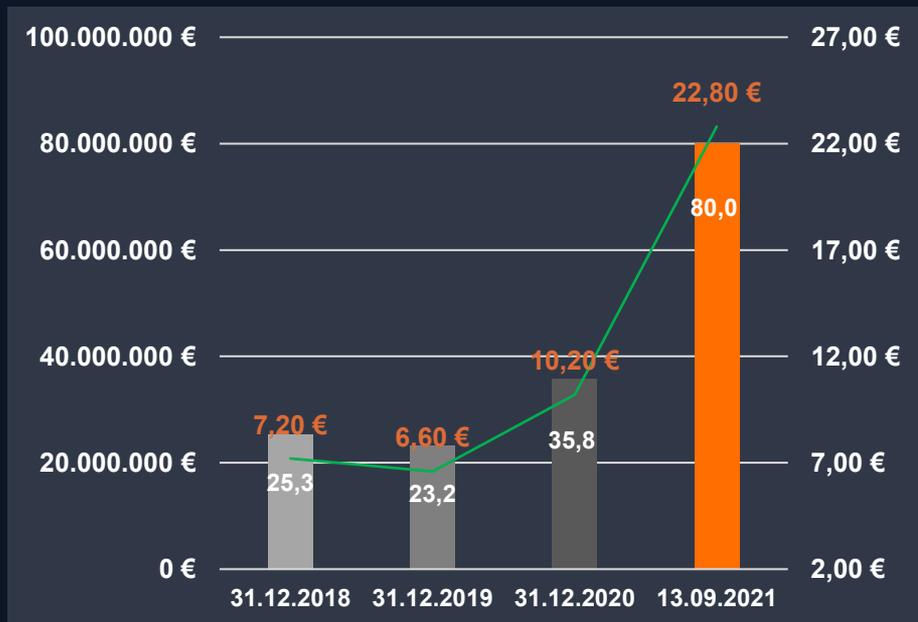
### Wesentliche Treiber in 2021:

- ▶ Weiteres **Wachstum** bei **NGN-Produkten** durch Vermarktung von Sprachkanälen
- ▶ Weiteres **Wachstum** im **Access-Bereich** (z.B. Gigabit Vermarktung, Wholesale-Vermarktung)
- ▶ Weiterhin erfolgreiche **Umstellung der Ethernet-Breitbandverbindungen** auf die neue technische Plattform der Deutschen Telekom oder zu alternativen Anbietern
- ▶ **Zugang** zu wettbewerbsfähigen **Vorleistungen**
- ▶ **Keine** wesentlichen **negativen Covid-19 Auswirkungen**
- ▶ **Erfolgreiche Vermarktung** der neuen Produkte: SD-WAN, DDoS, Collaboration (z.B. MS-Teams)

# Die ecotel Aktie

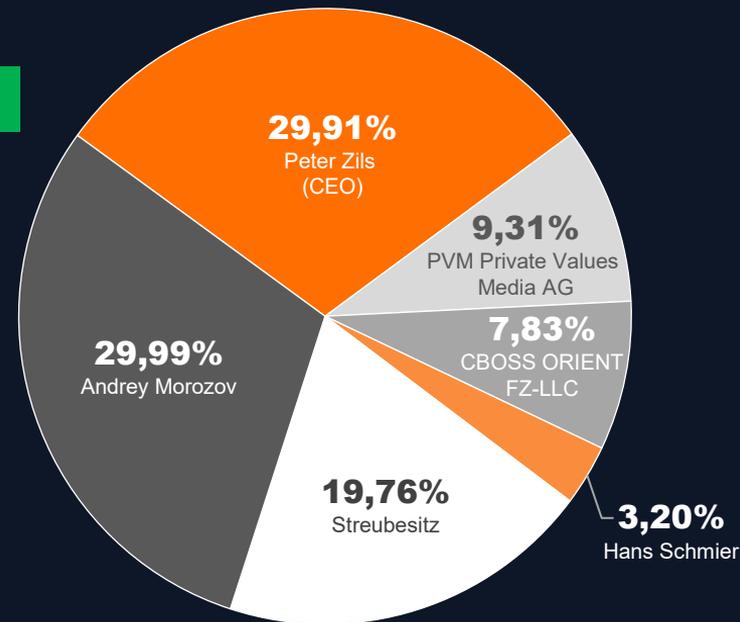
Marktkapitalisierung in Mio. EUR

Aktienkurs in EUR



>240%

Aktionärsstruktur



WKN	585434
ISIN	DE0005854343
Symbol	E4C
Marktsegment	Prime Standard
Designated Sponsor	ICF BANK AG



**Holger Hommes**

*Chief Financial Officer / Prokurist*

Tel.: 0211-55 007-0

E-Mail: [investorrelations@ecotel.de](mailto:investorrelations@ecotel.de)

**Vielen Dank.**