



# IR Fahrt 2009 - Analystenpräsentation

**ecotel communication ag**

**29. August 2009**



# 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 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](http://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.

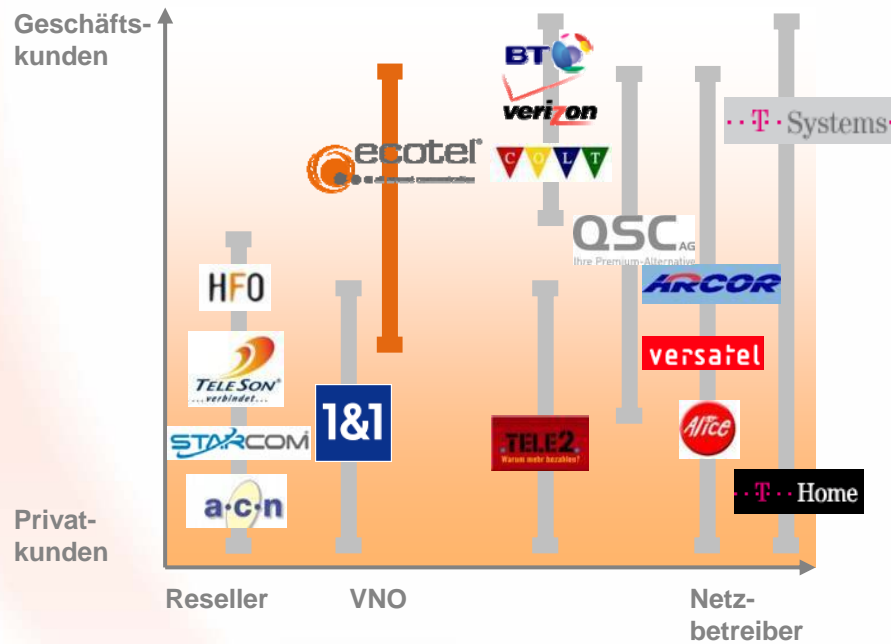
Financial Data refers to the Reports of ecotel communication ag published on our website: [www.ecotel.de](http://www.ecotel.de)

## Investment Highlights

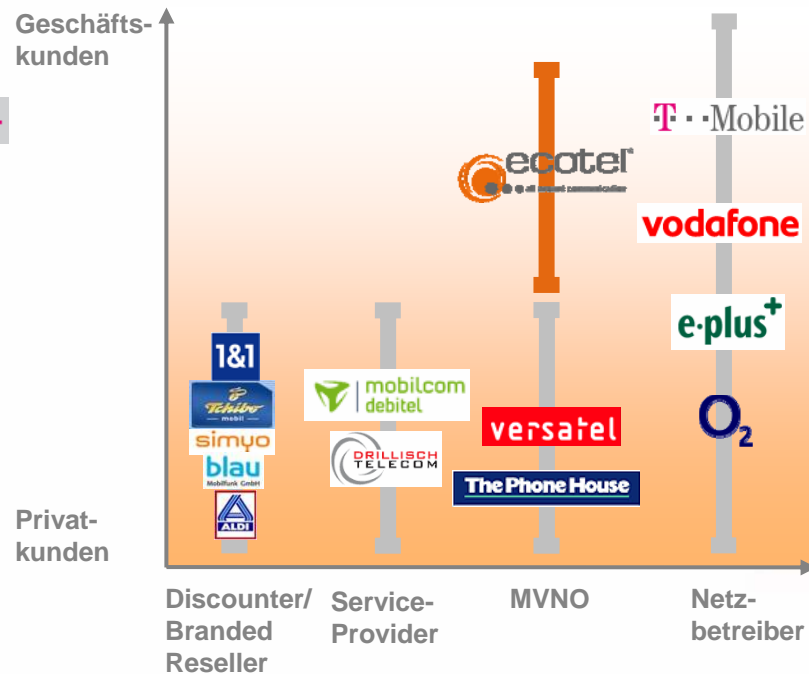
- ecotel ist ein deutschlandweit agierendes Telekommunikationsunternehmen
- Fokus auf Geschäftskunden mit diversifiziertem KMU Kundenstamm
- Effektive Vertriebsstruktur (Mix aus direktem und indirektem Vertrieb)
- Komplettes Produktportfolio (Sprache, Daten, Internet und Mobilfunk)
- Begrenzt eigene Infrastruktur (Rechenzentrum, Vermittlungstechnik, IT)
- Standorte in Düsseldorf (Zentrale), Dreieich, Rathenow und München
- 200 Mitarbeiter
- Profitabel seit Juli 2002
- Notiert im Prime Standard
- Zählt seit 4 Jahren zu den 50 am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen in Deutschland (Deloitte-Wettbewerb „Technology Fast 50“ 2005, 2006, 2007, 2008)

# Der TK-Markt heute

## Festnetz (2008: ca. 35,0 Mrd.\*)

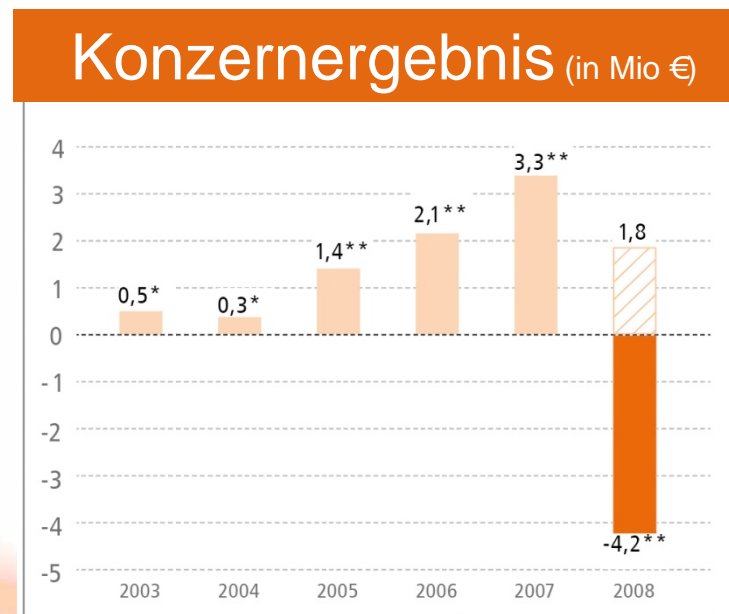
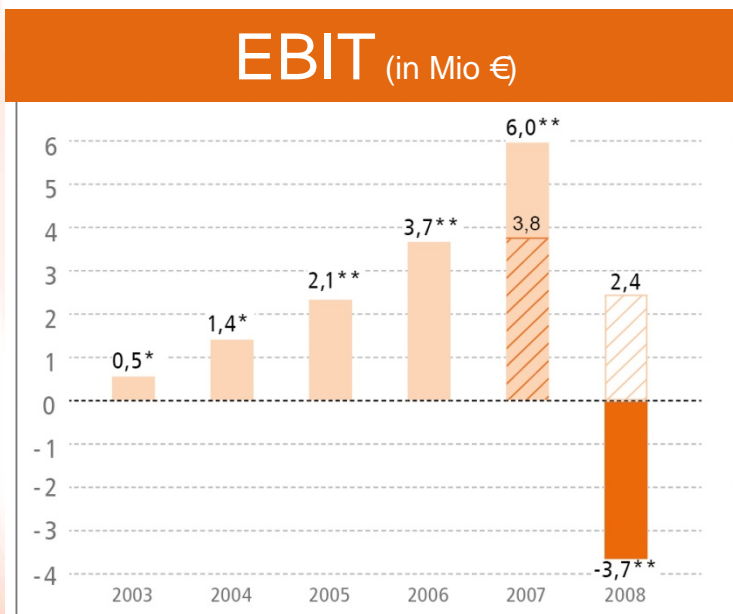
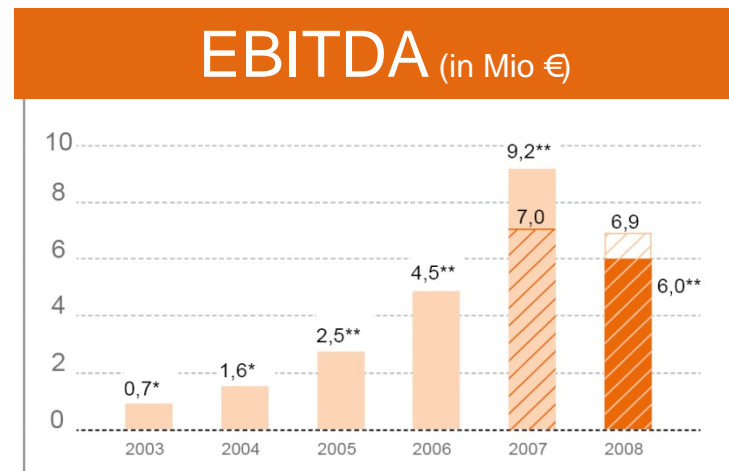
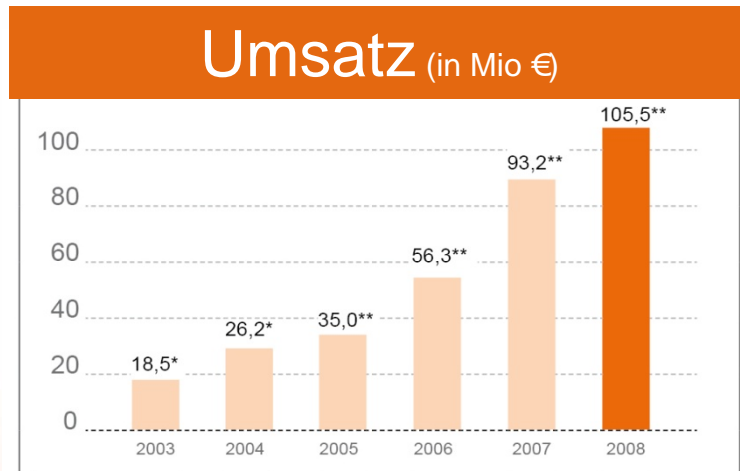


## Mobilfunk (2008: ca. 25,6 Mrd.\*)



- ▷ TK Gesamtumsatz liegt in Deutschland bei ca. 60 Mrd. Euro (leicht schrumpfend)
- ▷ Scharfer Preis-Wettbewerb insbesondere seitens DTAG („Re-Monopolisierung“)
- ▷ Keine ordnungspolitischen Maßnahmen („Regulierungsferien“)

# ecotel Unternehmensentwicklung in Zahlen



\* HGB-Einzelabschluss

\*\* Konzernabschluss nach IFRS

▨ vor Sondereffekten

# Die drei Säulen des ecotel Geschäftsmodells

Geschäftsbereich

**Geschäftskunden**

**Wiederverkäufer**

**New Business**

Marke



Zielgruppe

**Kleine und  
mittelständische  
Unternehmen**

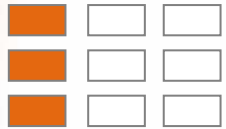
**Großkunden**

**Andere TK-Anbieter**

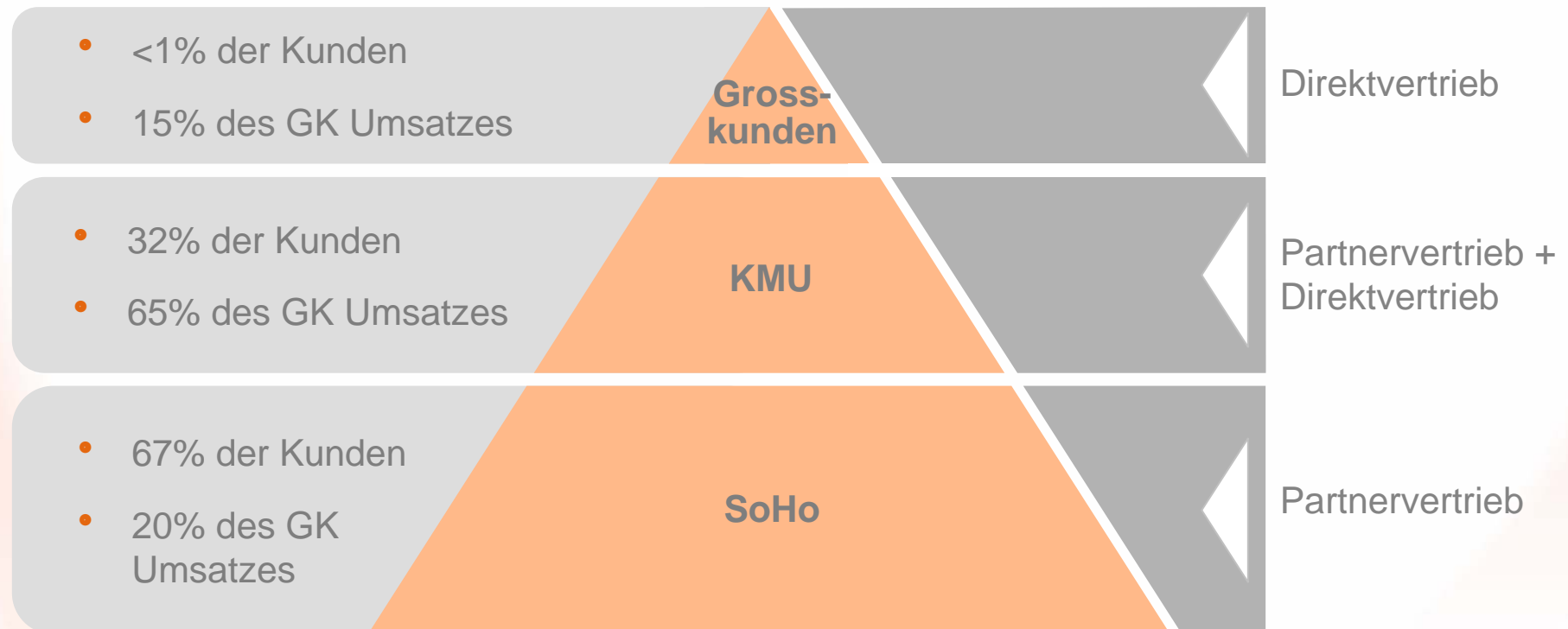
**Branchenfremde  
Vermarkter**

**Medien-  
unternehmen**

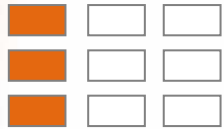
**Privatkunden**



## ecotel hat ca. 35.000 Geschäftskunden



- ▶ ~ 35.000 Kunden national verteilt, diversifizierte Kundenbasis
- ▶ Über **500 aktive Vertriebspartner**
- ▶ ~ **20 Vertriebsmitarbeiter** im Direktvertrieb, Telesales und Partnervertrieb

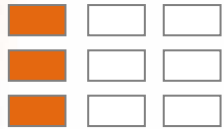


# Produktportfolio für Geschäftskunden

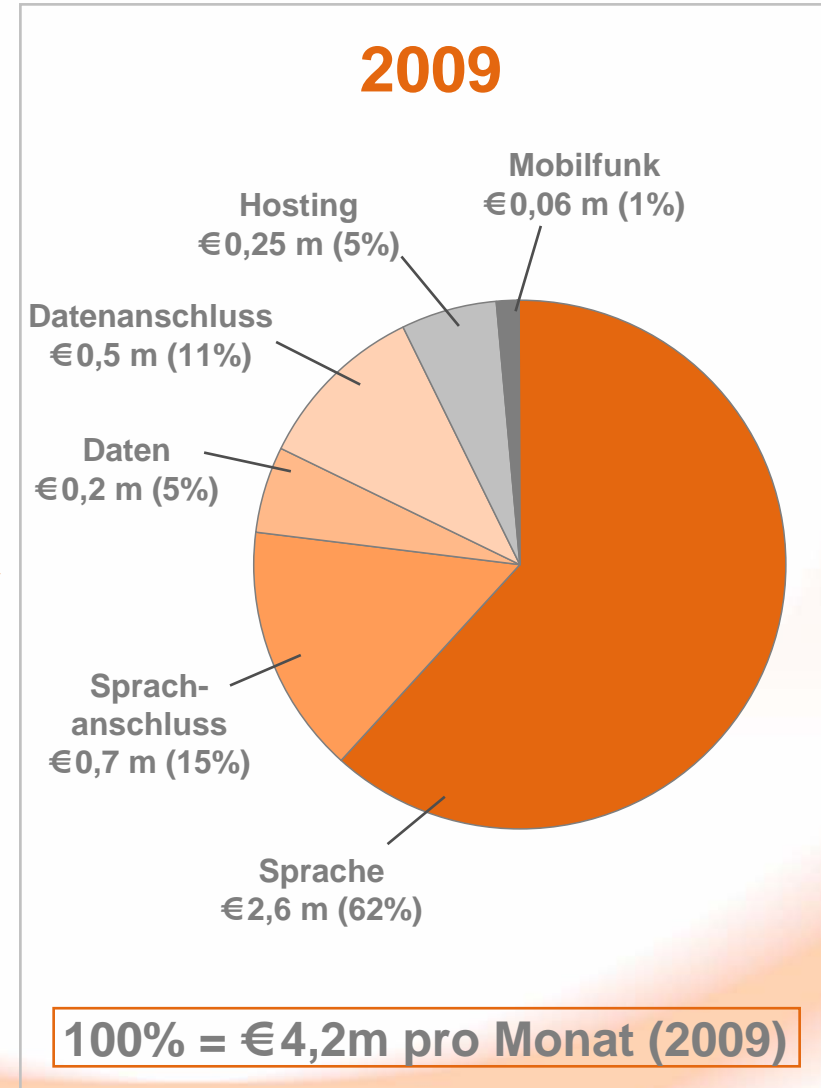
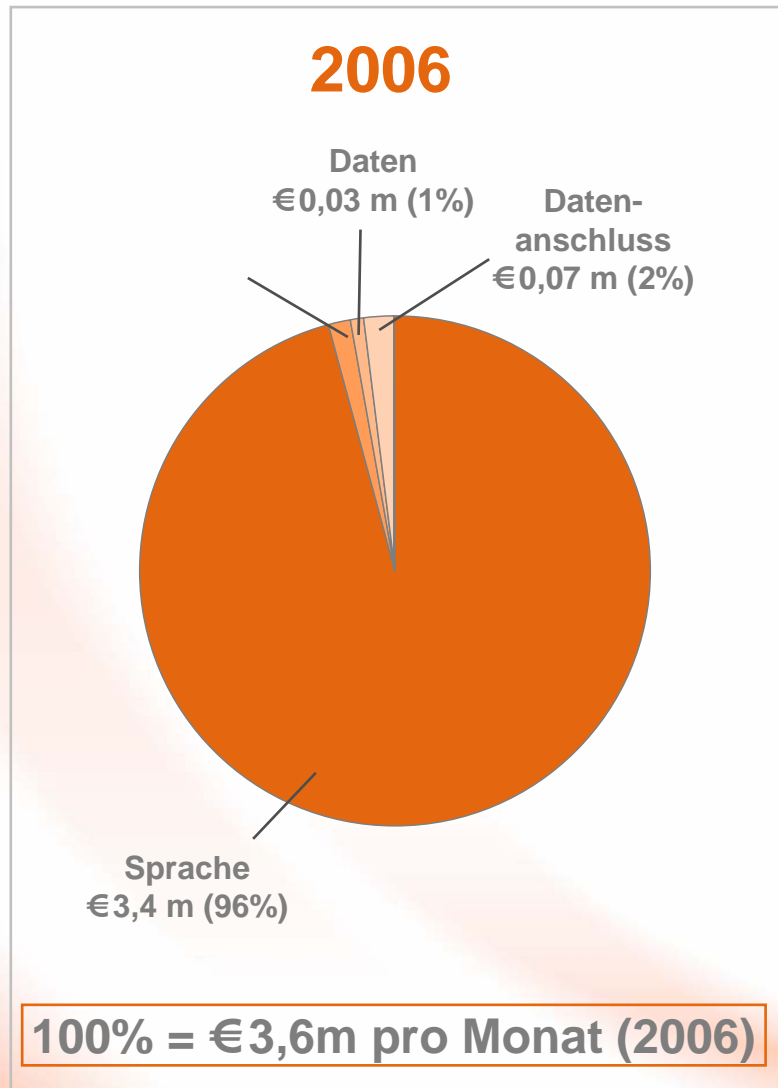
Festnetz	Sprache	Sprachanschluss		• Anschlussübernahme oder entbundelter Teilnehmeranschluss (ULL) mit VoIP
		Telefonie		• Minutentarif, Minutenpakete oder Flatrate
		Mehrwertdienste		• Servicrufnummern (0800, 0180x, 0900)
	Daten	Datenanschluss		• via xDSL oder Leased Lines inkl. Flatrate
		VPN / Security		• Sichere Unternehmensvernetzung via IP VPN
		Hosting / Housing		• Housing von Serverfarmen sowie Hosting von Shared Services im eigenen Rechenzentrum
		Multimedia Streaming		• Kodierung und Übertragung von Audio- und Videoinhalten über das Internet
Mobilfunk	Sprache		• Attraktive Mobilfunktarife inkl. Konvergenzprodukten (Festnetz zu Mobil)	
	Daten		• Integration mit Festnetz VPN Lösungen	

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





## Mittlerweile breitgefächerte B2B Umsatzverteilung





## Die für ecotel wesentlichen Markttrends

### Anforderungen Geschäftskunden

- Präferenz nach Bundling bei den „Basic-Produkten“ (One-Stop-Shopping bzw. FMC)
- Steigende Nachfrage nach höheren Bandbreiten durch vermehrte Anwendungen
- Zunehmende Nachfrage bei IP-VPN Lösungen zur sicheren Anbindung von Home-Offices
- Zunehmende Nachfrage nach Hosting-Lösungen
- Exzellenter Kundendienst im gesamten Lifecycle

### Value Proposition ecotel

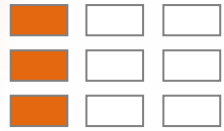
- attraktive Bündelangebote für Sprache, Daten und Mobilfunk
- Ausbau des DSL-Angebotes und Produktlaunch ecotel ethernet zum 1.1.2009
- Integration des nacamar-Geschäftes und seit 2008 gezielte Vermarktung von VPNs auch über ecotel Vertriebspartner
- Modernisierung des nacamar Rechenzentrums im Jahr 2008
- Exklusiver Kundenservice für Geschäftskunden



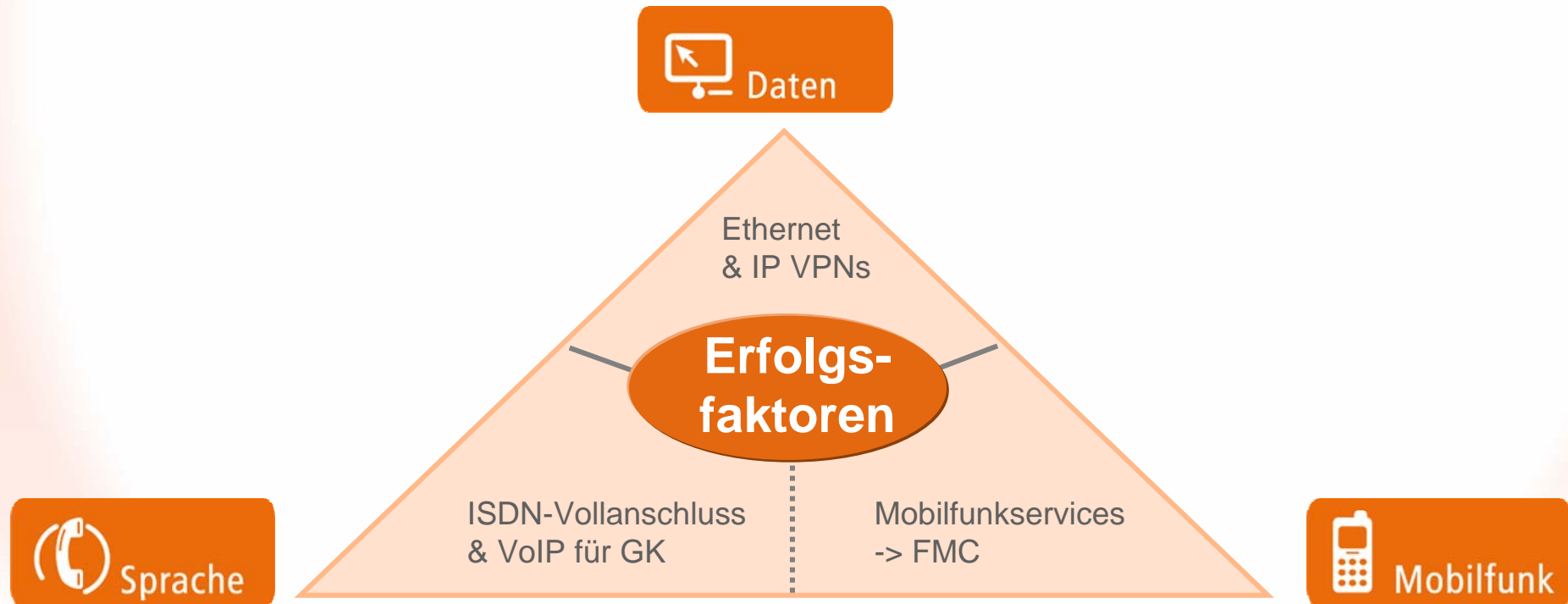
# Neu: von Preselection zu Vollanschlüssen!

Festnetz	Sprache	Sprachanschluss		<ul style="list-style-type: none"> <li>• ISDN Anschlüsse" alternativer TNBs + AsÜ + TAL mit VoIP</li> </ul>
		Telefonie		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Minutentarif, Minutenpakete oder Flatrate</li> </ul>
		Mehrwertdienste		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicerufnummern (0800, 0180x, 0900)</li> </ul>
	Daten	Datenanschluss		<ul style="list-style-type: none"> <li>• via Ethernet Access und x.DSL</li> </ul>
		VPN / Security		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sichere Unternehmensvernetzung via IP VPN</li> </ul>
		Hosting / Housing		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Housing von Serverfarmen sowie Hosting von Shared Services im eigenen Rechenzentrum</li> </ul>
		Multimedia Streaming		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kodierung und Übertragung von Audio- und Videoinhalten über das Internet</li> </ul>
	Mobilfunk	Sprache		
Daten			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integration mit Festnetz VPN Lösungen</li> </ul>	

- Wettbewerbsfähige und profitable Bündelangebote bestehend aus Anschluss, Sprach- und Datenprodukten sowie Mobilfunk aus einer Hand



## Neue Umsatzchancen - im Dreiklang zum Erfolg!



1. **Exklusiver Service für mittelständische Geschäftskunden**
2. **Zugriff auf einen der stärksten Vertriebe in Deutschland**
3. **Hochmotiviertes erfolgsgetriebenes ecotel Team**

 **Marktpotenzial liegt bei 3,5 Mio. Geschäftskunden (SoHo – ME)**

## Bestandskunden (Referenzen)

---

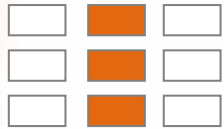


Betriebskrankenkasse  
Deutsche Bank AG



Bayerisches Rotes Kreuz 

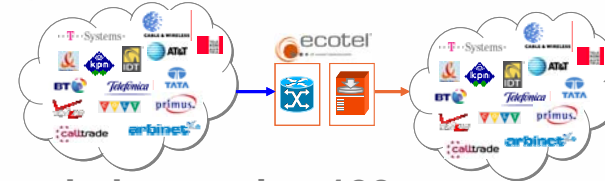




# ecotel Wiederverkäuferlösungen



- Wholesale Voice Trading (Zusammenschaltung mit >100 nationalen + internationalen Carriern)
- Dienstleistungen für **andere TK-Unternehmen** und White Label Dienste für **branchenfremde Vermarkter**



- Technischer Dienstleister für MNVOs zur Bereitstellung eigener Mobilfunkangebote
- Mittlerweile > 150.000 Endkunden

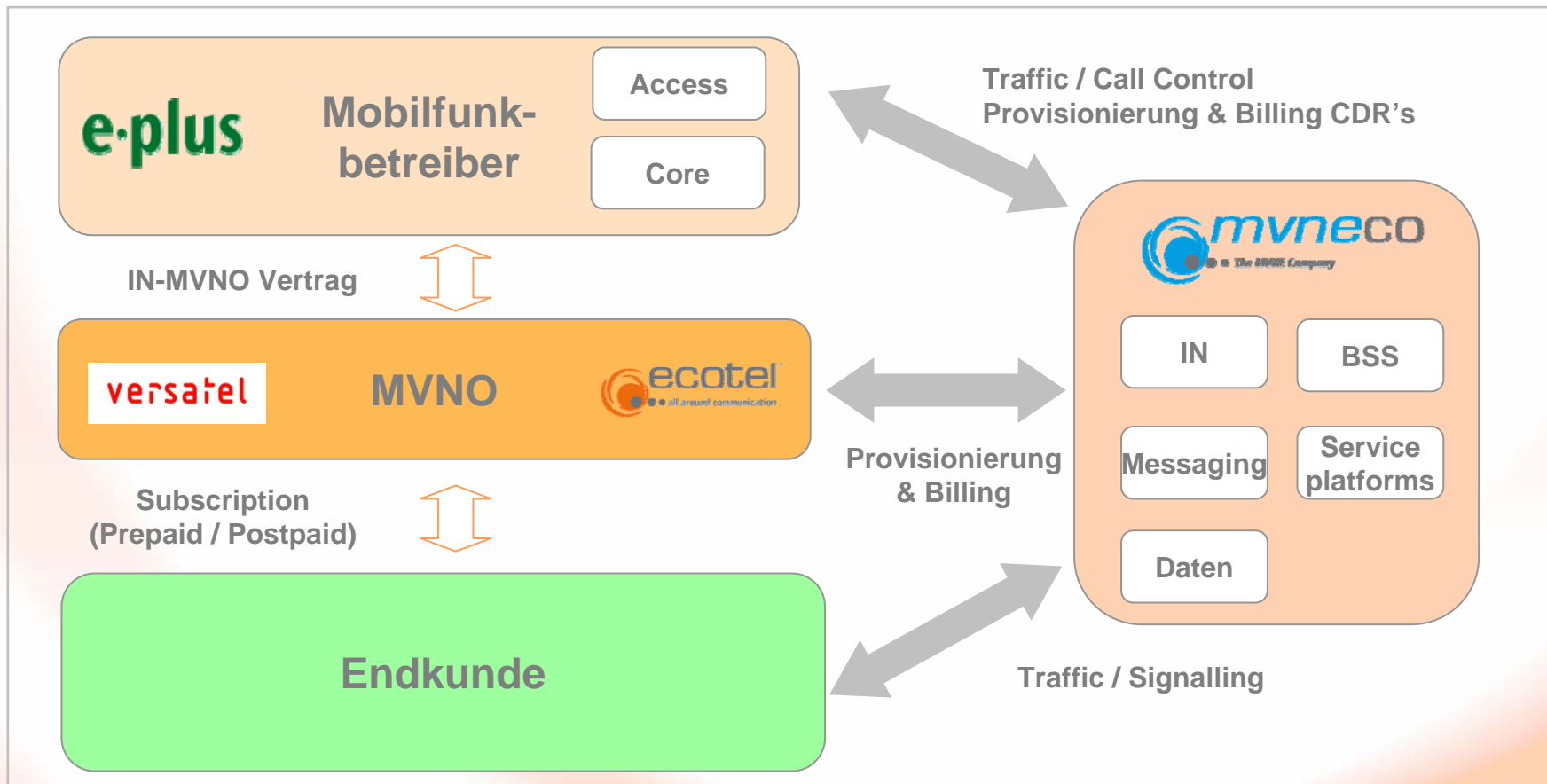


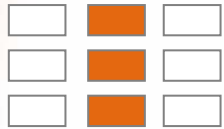
- Standardisierte Dienstleistungsplattform (CAP) zur Bereitstellung und Abrechnung von **TAL- und BSA-Vorleistungsprodukten** von verschiedenen Netzbetreibern (DTAG, Telefonica, QSC, Arcor etc.)
- Vertrieb an andere **Telcos, ISPs, Reseller und branchenfremde Vermarkter**



# Geschäftsmodell der mvneco

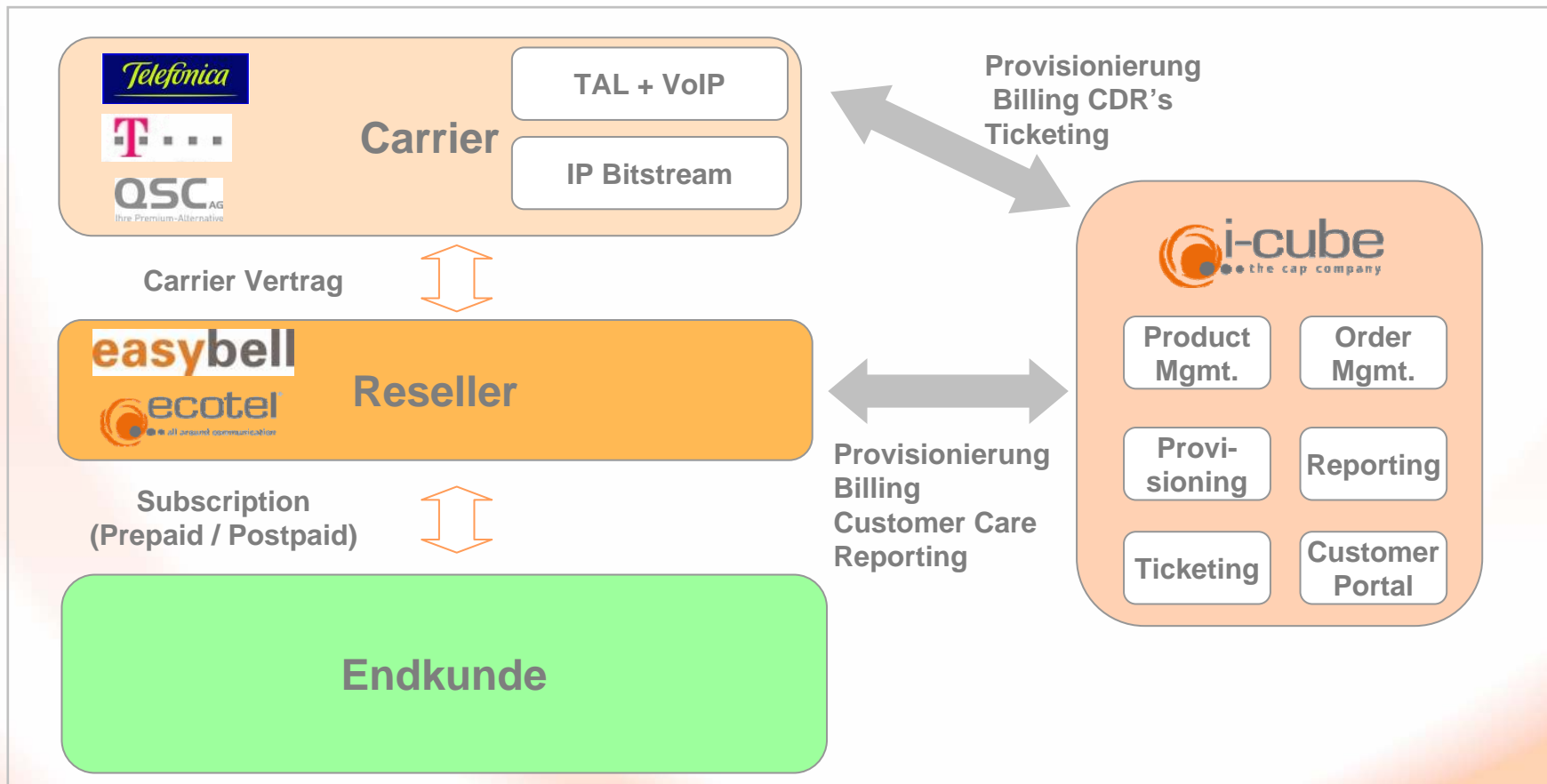
## Geschäftsmodell mvneco





# Geschäftsmodell der i-cube

## Geschäftsmodell i-cube







## New Business (1): nacamar New Media

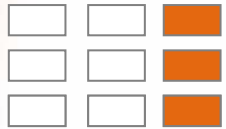


- Weitgefächertes Angebot an **Medienapplikationen**
  - Kodierung und Live / On-Demand Streaming von Audio- und Videoinhalten
  - Download von Media Dateien (MP3, Podcast)
- Vermarktung von **Werbung**
- Kooperation mit **Inhalteanbietern**
- Hosting im **eigenen Rechenzentrum**
- Weitreichendes **Media Delivery Network**
- Verbreitung über verschiedene Medien (Internet, Mobile, IP TV)
- Kunden: SWR, ZDF, über 60 Radiosender in Deutschland



- Applikationsbeispiel:





## New Business (2): PPRO



- Plattform für **Internetbasierte Zahlungsabwicklung**
- **Virtuelle prepaid-Kreditkarte** (paysafecard) 
- Schnittstelle (girogate) für verschiedene Online Bezahlverfahren
- Kunden sind Payment Service Provider sowie Reseller
- PCI Zertifizierung und eMoney-Lizenz bei der BaFin in Beauftragung

## New Business (3): easybell **easybell**

- Positionierung als **no-frills ISP** für technisch versierte Privatkunden
- Marktführer im Bereich Dial-in mit **300.000 Kunden**
- Produkte: Telefon- und DSL Anschluss, DSL Zugang, Telefonie, Dial-in
- Spar Call (0 10 28)
- **Kostenführerschaft** durch exzellente Einkaufskonditionen und **durchgängig automatisierte Businessprozesse**
- **Vertrieb** über Online Portal und über **Telekommunikations-Preisportale**

# Aktueller Geschäftsverlauf 2009

## Highlights 2009

- ▶ Mittlerweile komplettes TK-Produktportfolio (Sprache, Daten, Mobilfunk)
- ▶ Verschmelzung und Restrukturierung der nacamar erfolgreich abgeschlossen
- ▶ Refinanzierung der ecotel erfolgreich durchgeführt

## Lowlights 2009

- ▶ Rückläufiges Wachstum im Bereich „Preselection“ bei den Geschäftskunden noch nicht ausreichend durch Neuumsätze abgedeckt
- ▶ Weiterhin keine Entscheidung bei den laufenden juristischen Verfahren
- ▶ Verzögerungen bei anstehenden Regulierungsentscheidungen
- ▶ Schwache Aktienkursentwicklung

## 2009 Zahlen – rückläufig im B2B Bereich

[Mio. Euro]

Wesentliche Kennzahlen (IFRS)	2007	2008	6M 2008	6M 2009
Umsatzerlöse	93,2	105,5	52,9	48,4
davon Geschäftskunden	67,4	58,0	29,8	25,8
davon Wiederverkäufer	20,7	31,9	16,0	16,8
davon New Business	5,1	15,6	7,1	5,8
Rohhertrag	29,6	26,4	13,6	11,8
EBITDA	9,2 *	6,0 **	3,4	2,5
EBIT	6,0 *	-3,7	1,6	0,6
Konzernergebnis	3,3	-4,2	0,8	0,1
Ergebnis je Aktie *	0,90	-1,07	0,19	0,03
Bilanzsumme	61,6	55,0	59,8	53,4
Eigenkapitalquote	46%	41%	46%	42%
Nettofinanzverbindlichkeiten	13,9	11,7	12,0	12,2
Liquide Mittel	3,9	3,5	4,3	1,4

\* davon €2,2m Einmalerlöse

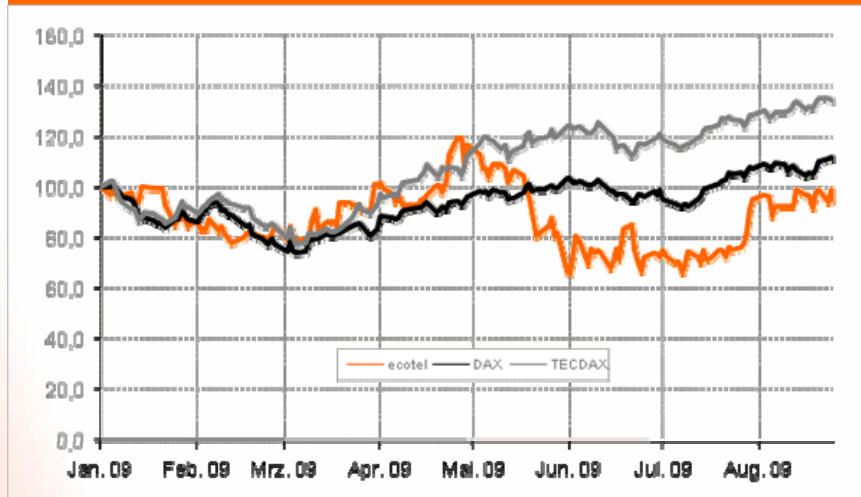
\*\* davon €0,9m außerordentl. Aufwendungen

## Ausblick 2009

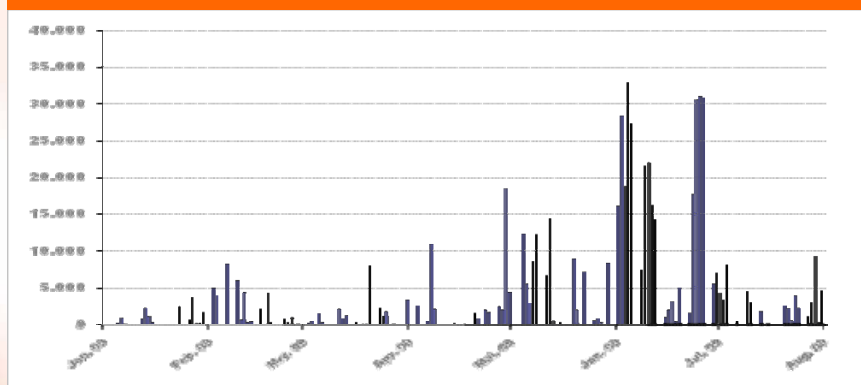
- ▶ 2009 geprägt von zahlreichen Regulierungsentscheidungen sowie Gerichtsentscheidungen
- ▶ Umsatz für 2009 bei ca. € 100m
- ▶ EBITDA für 2009 bei € 5 – 5,5m
- ▶ Nettofinanzverbindlichkeiten für Ende 2010 bei € 0m
- ▶ Vermarktung von Bündelprodukten (Sprache + Anschluss + Daten auf der Infrastruktur von alternativen Marktteilnehmern)
- ▶ Neuumsätze im B2B Kerngeschäft durch Neuprodukte wie Mobilfunk (mvneco) sowie Ethernet
- ▶ Wachstum der New Business Sparte (New Media, easybell)

# Die Aktie

## Kursentwicklung der ecotel Aktie



## Handelsvolumen



\* basierend auf einem Aktienkurs vom 27.08. (3,5 Euro)

- Datum Erstnotierung: 29.03.2006
- Marktsegment: Prime Standard
- Aktienstückzahl: 3,9 Mio (Stückaktien)
- Marktkapitalisierung: € 13,6m \*
- Designated Sponsor: Close Brothers Seydler
- Aktionärsstruktur (27.08.2009)
  - P. Zils: 31,1%
  - Intellect Investment: 25,1%
  - AvW Gruppe: 10,1%
  - IQ Martrade: 5,2%
  - Streubesitz: 28,5%

**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit**