

# Analystenpräsentation

ecotel communication ag

August 2007



# 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.

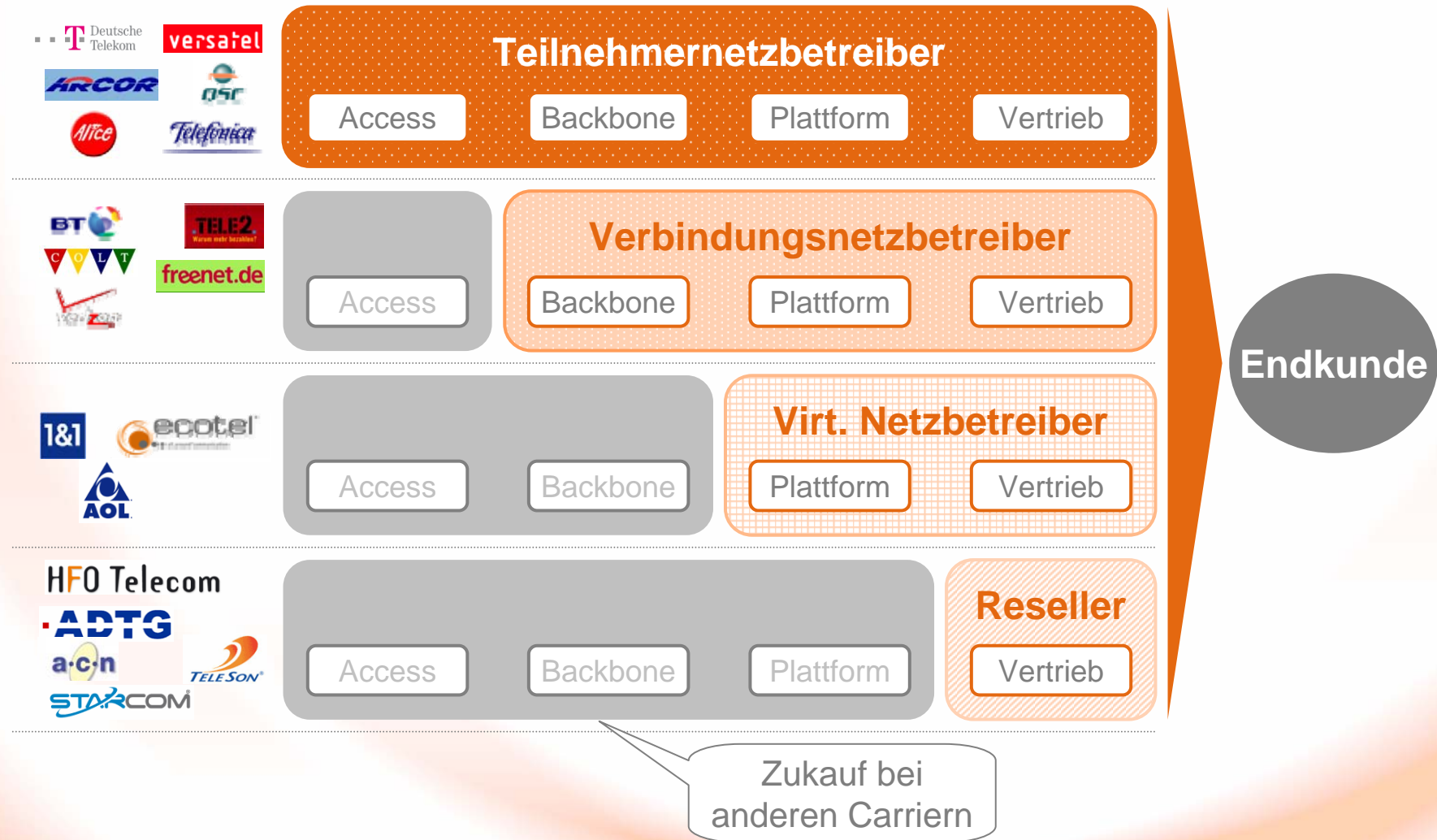
This presentation is no offer for the sale and no invitation for offers of purchase or for signing of shares of ecotel communication ag but is provided for information only.

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

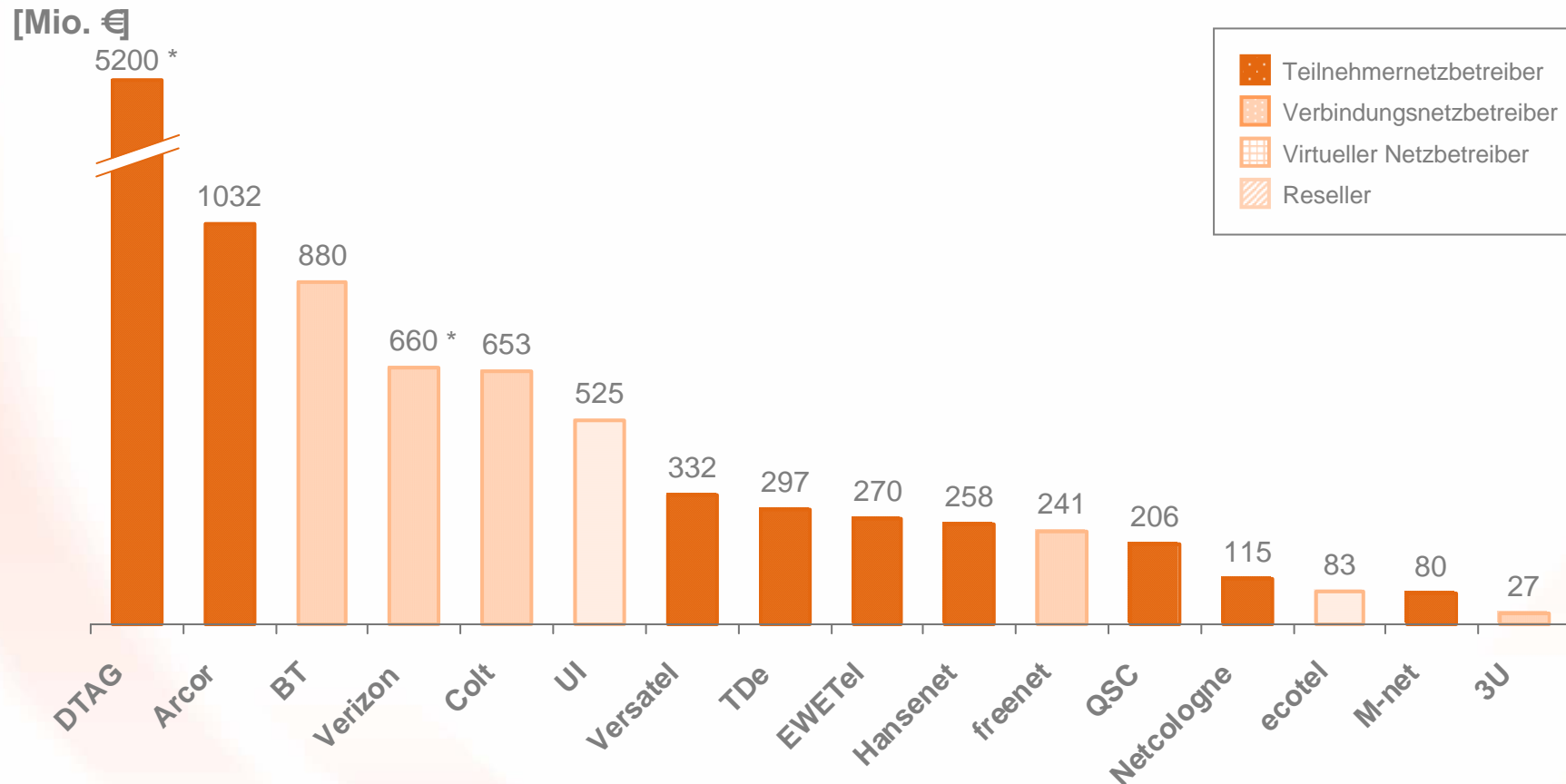
## Investment Highlights

- ecotel ist ein virtueller Telekommunikations-Netzbetreiber in Deutschland
- Fokus auf Geschäftskunden mit maßgeschneiderten Sprach- und Datenprodukten sowie Wiederverkäuferlösungen
- Diversifizierter KMU Kundenstamm (kleine und mittelständische Unternehmen)
- Effektive Vertriebsstruktur mit einem Mix aus direktem und indirektem Vertrieb
- Niedrigkostenbasis durch Einsatz eigener zentraler Plattformen, einem eigenen Rechenzentrum sowie einem deutschlandweiten Daten Backbone
- Standorte in Düsseldorf (Zentrale), Dreieich, Rathenow und München, 230 Mitarbeiter
- ecotel zählt zu den am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen in Deutschland und belegte Platz 8 bzw. Platz 38 beim Deloitte-Wettbewerb „Technology Fast 50“ in 2005 bzw. 2006
- Profitabel seit Juli 2002, H1 2007 Umsatz: € 42,5m, EBIT: € 4,5m
- Segmentwechsel in den Prime Standard im August 2007

# Segmentierung des Festnetz TK-Marktes



## Deutscher Festnetz TK-Markt für B2B in 2006



- Deutscher Geschäftskunden TK-Markt (Sprache, Daten) in 2006 beträgt zwischen 10 – 11 Milliarden Euro (ohne Wholesale) und wächst mit ca. 2% p.a.

Quelle: Dresdner Kleinwort  
\* geschätzt durch ecotel

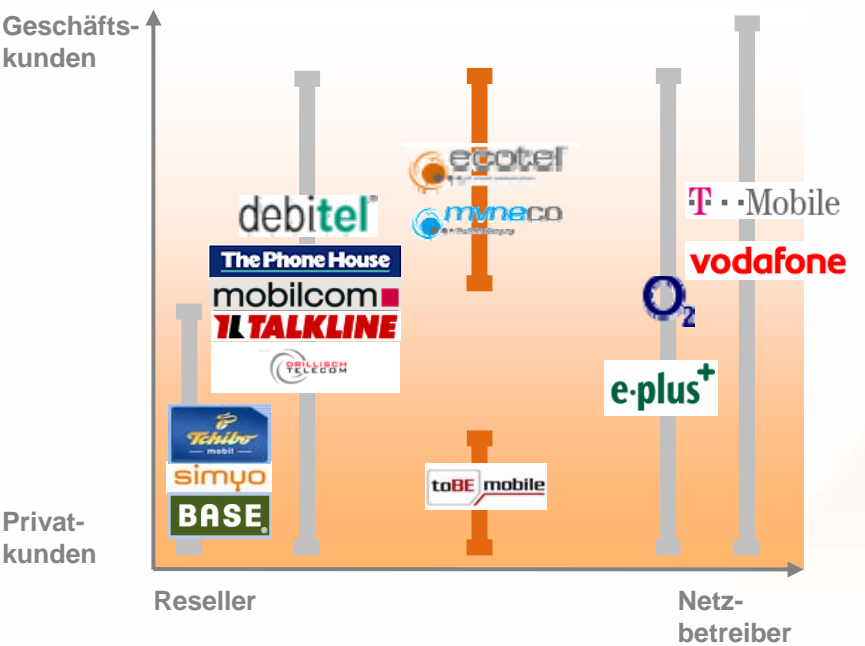
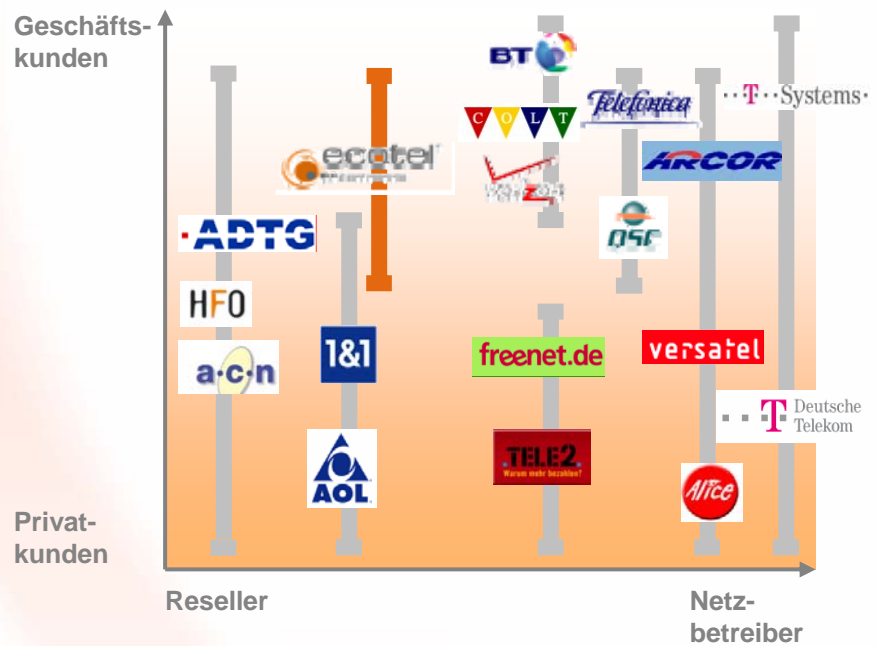
# ecotel positioniert sich als virtueller Netzbetreiber im Geschäftskundensegment

ecotel<sup>®</sup> all around communication

Ab Q3 2007

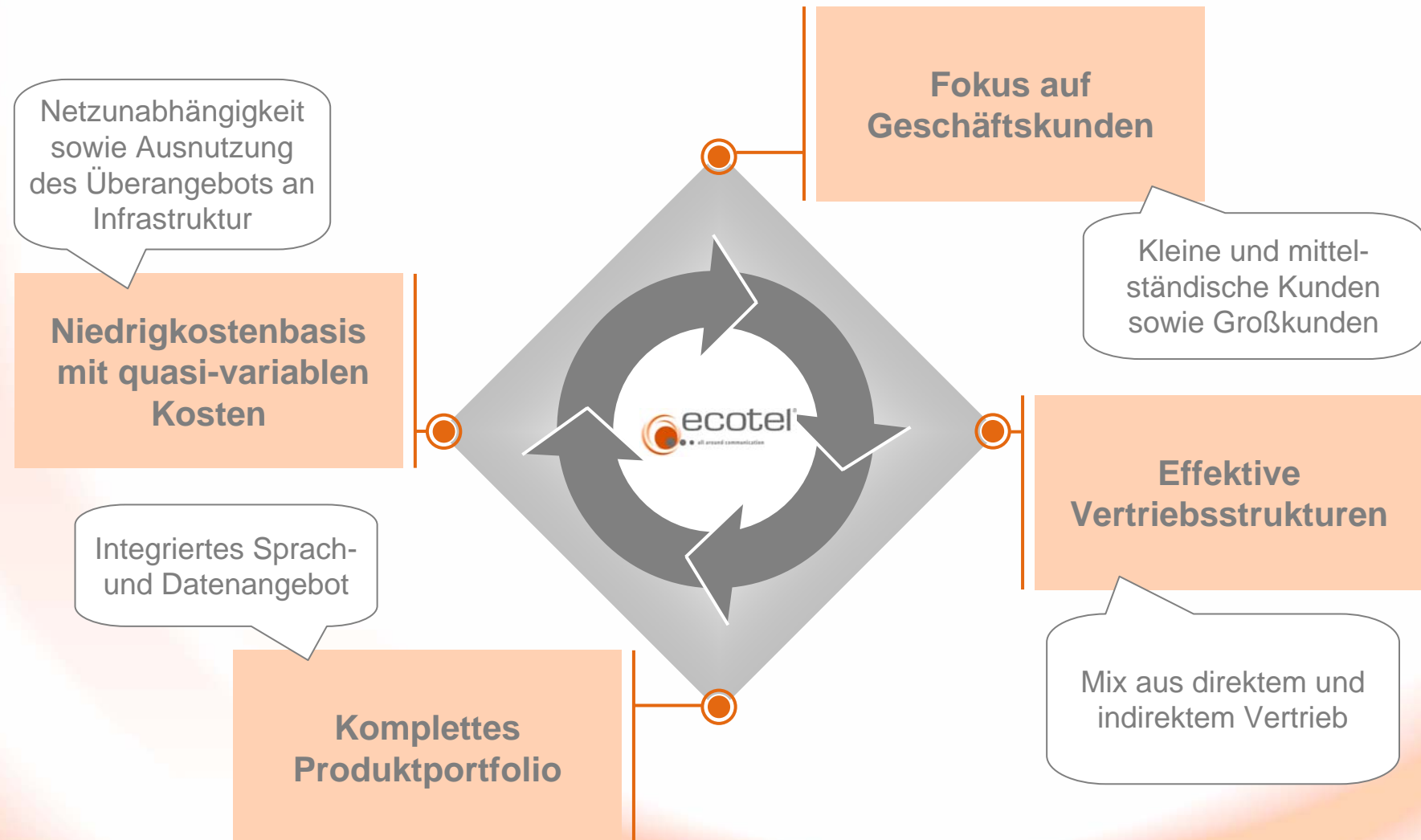
## Festnetz

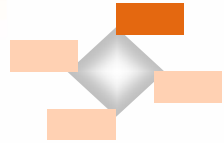
## Mobilfunk



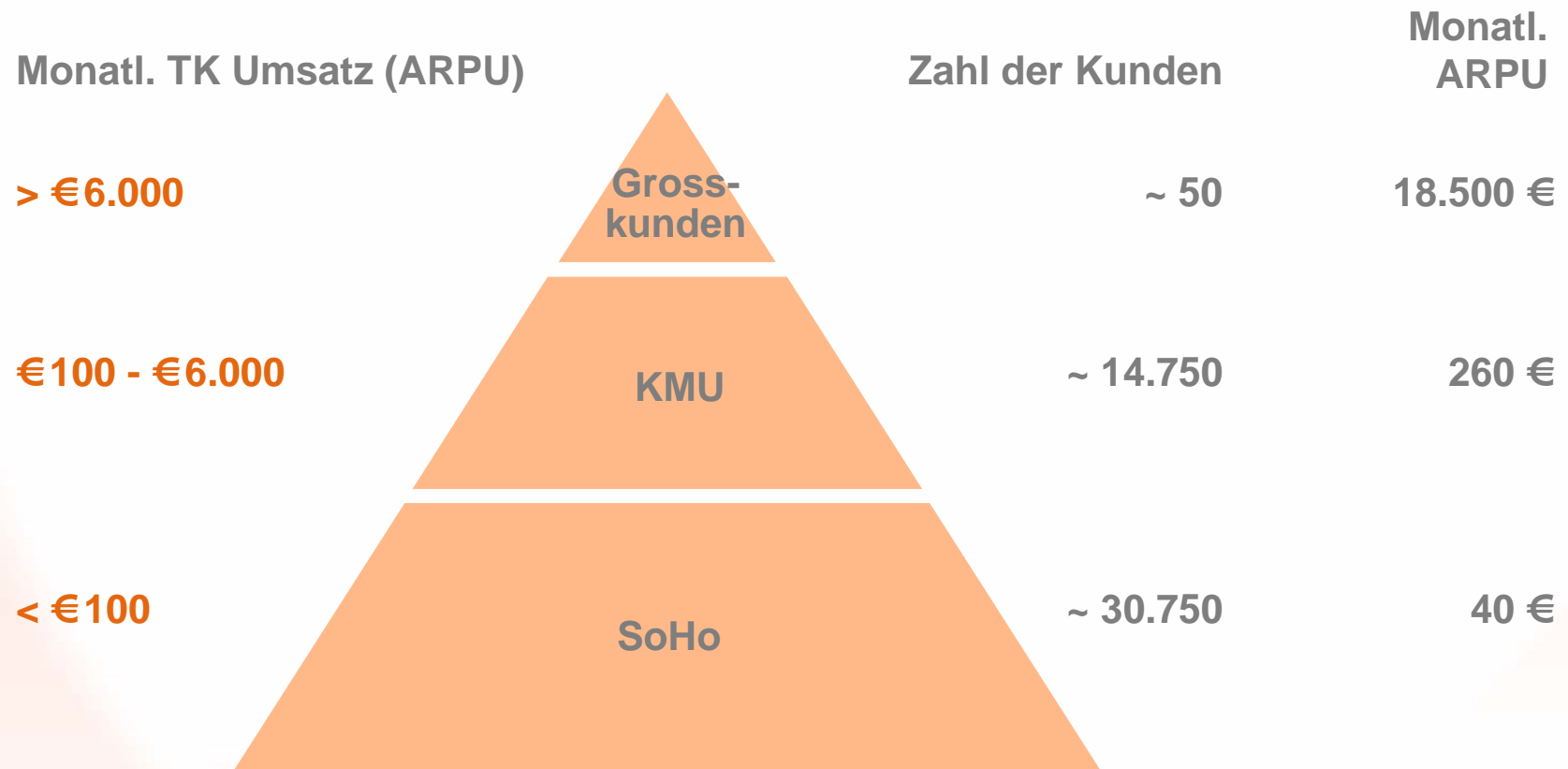
- ▶ Fokus auf Geschäftskunden im **KMU Segment** sowie **Großkunden**
- ▶ Investitionen begrenzt auf Vermögenswerte, die **bessere Einkaufskonditionen** bzw. **höhere Kundenzufriedenheit** nach sich ziehen
- ▶ Fokus auf **Prozessautomatisierung** zur Erhöhung der Performance

## 4 Eckpunkte des Geschäftsmodells der ecotel





## ecotel hat ca. 45.000 Geschäftskunden



- ▶ ~ 45.000 Kunden (national verteilt), diversifizierte Kundenbasis
- ▶ Monatlicher ARPU von 130 Euro je Kunde (steigend)
- ▶ Jährlicher ARPU von 1.560 Euro je Kunde



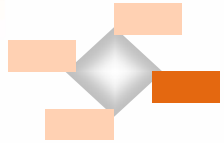


# Referenzkunden

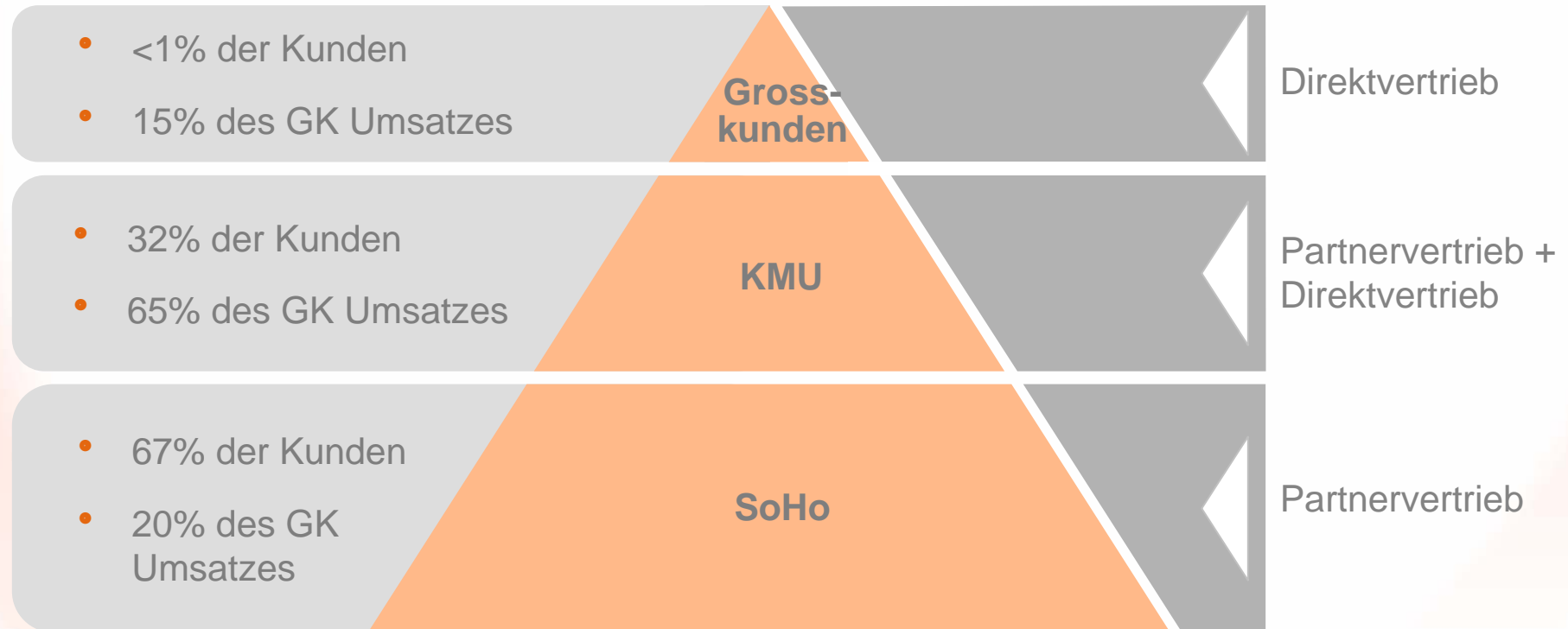


Betriebskrankenkasse Deutsche Bank AG

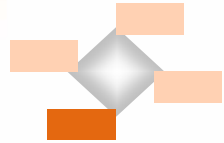













## Die Vertriebsstruktur ist sehr effektiv aufgestellt



- ▶ Über **500 aktive Vertriebspartner**
- ▶ ~ **40 Vertriebsmitarbeiter** im Direktvertrieb, Telesales und Partnervertrieb
- ▶ ~ **500 – 1.000 Neuaufträge** im Monat (aktionsabhängig)

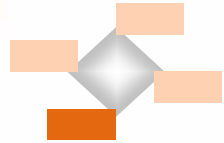


# Produktportfolio für Geschäftskunden

|           |         |                      |   |   |
|-----------|---------|----------------------|---|---|
| Festnetz  | Sprache | Sprachanschluss      |    | • Anschlußübernahme oder VoIP Direktanbindung   |
|           |         | 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 |         |                      |  | • Integration mit Festnetz VPN Lösungen   |

Ab Q3 / 2007

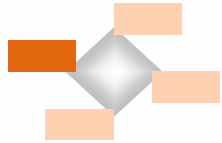
- Attraktive **Bündelangebote** bestehend aus Anschluss, Sprach- und Datenprodukten (ab September 2007 auch Mobilfunk)



# Positionierung bei Geschäftskunden

## Value Proposition ecotel

- **Langjährige Erfahrung und Kompetenz** im B2B Markt
- **Standardisierte Produkte** bestehend aus Anschluss, Sprach- und Datenprodukten (und zukünftig auch Mobilfunk)
- **Individuelle** Lösungen abhängig von den Kundenbedürfnissen
- **Qualität, Service** und Geschwindigkeit **mindestens so gut** wie die Deutsche Telekom, **preislich attraktiver** - allerdings kein „Discounter“
- **Kundenindividuelle Abrechnung** mit allen Leistungen auf **einer Rechnung**
- **Ein Ansprechpartner** für **alle Produkte** (Festnetz, Daten, Internet, Mobilfunk)
- **Netzunabhängigkeit** und dadurch freie Wahl des Lieferanten (Colt, Verizon, Telefónica, BT) mit dem besten Preis- Leistungsverhältnis



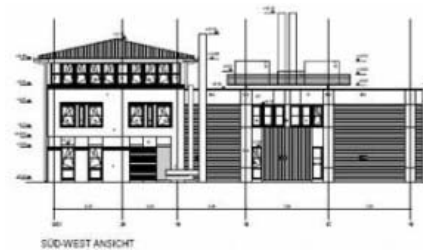
# ecotel Plattform mit quasi-variablen Kosten

## Nationales IP Backbone



- 3.000 km, 22 POP's
- Redundante Glasfaserringe
- IRU Langzeitmiete
- 2,5 Gbit/s
- MPLS IP basiert
- NOC in Frankfurt

## Eigenes Rechenzentrum



- 2.300 m<sup>2</sup>
- 600 Racks
- 12,5 Gbit/s IP upstream
- 24 / 7 Betrieb
- Für Hosting und Multimedia Streaming

ecotel  
Plattform

## Zentr. Vermittlungstechnik



- 3 Festnetzswitches (next generation enabled)
- 1 Mobilfunkswitch
- Zusammenschaltung mit über 90 Carriern
- Quasi-variable Kostenstruktur

## Eigene IT Systeme



- Order Mgmt.
- Billing
- CRM
- Multimedia Streaming
- Messaging (SMS, MMS, Voice)
- Portal

# ecotel Wiederverkäuferlösungen

## Carrier-Services



Telefonica

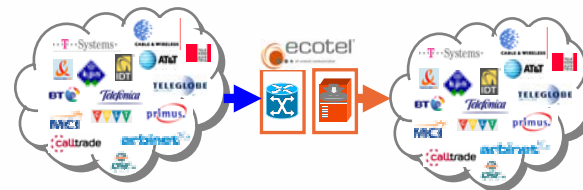
Dienstleistungen für **andere Telekommunikationsunternehmen** (Outsourcingprojekte) wie Direktanschlüsse für Sprach- und Datenverkehr, IP-Services, Vermittlung von Verbindungen, Auftragsmanagement, Billing

## Non-Carrier-Services



White Label bzw. Co-Branding Services von Telekomdiensten für **branchenfremde Vermarkter**

## Wholesale

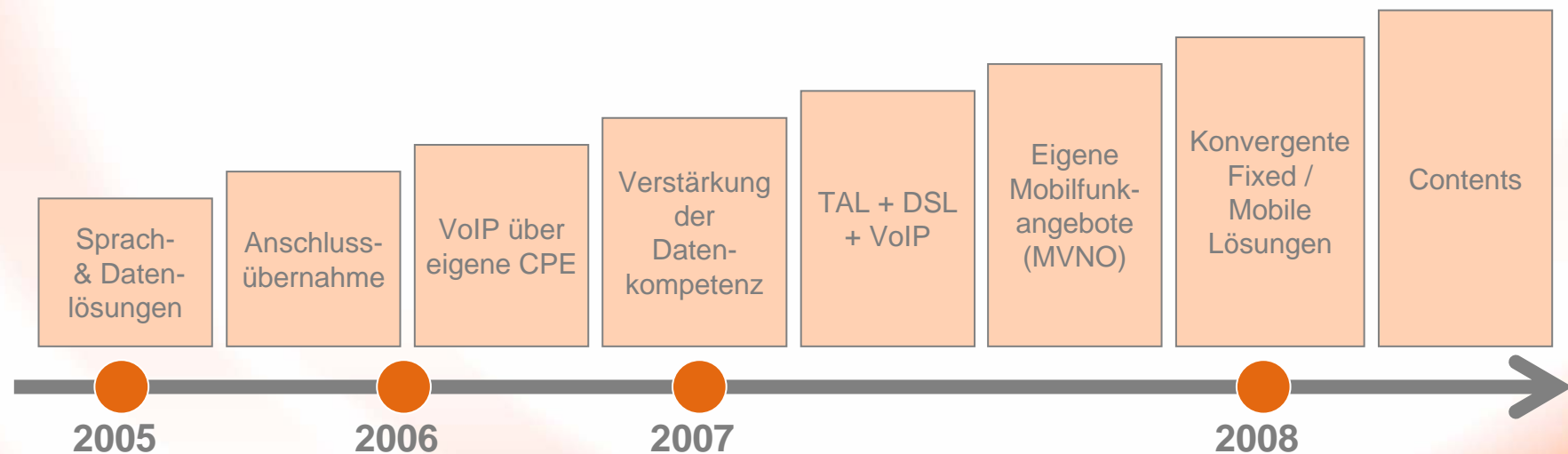


Netzübergreifender Handel von Telefonminuten als zentraler Handelspartner, dadurch **Deckung der Investitionskosten** für die **eigene Vermittlungstechnik** und **Verbesserung der Einkaufsbedingungen** für die Geschäftskundenprodukte

## Strategie ecotel

- ▶ Ausweitung des **Geschäftskundenstamms** (organisch / akquisitiv)
- ▶ **Up-Selling des erweiterten Produktportfolios** (Ausweitung des Anteils am TK-Budget der Kunden)
- ▶ Investition in **neue Technologien** (z.B. Mobilfunk, ULL) zur Produkt- und Kostenoptimierung

### Produktweiterungsstrategie



**Ziel: Steigerung des ARPU und Erhöhung der Kundenbindung**



## Steigender ARPU je Kunde durch Up-Selling

|                 | ARPU  | Anschluss         |                    | Sprachdienste |               | Datendienste     |                  |  |
|-----------------|-------|-------------------|--------------------|---------------|---------------|------------------|------------------|--|
|                 |       | Sprache und Daten | Festnetz Telefonie | Mobilfunk     | VPN, Security | Hosting, Housing | Streaming, IP TV |  |
| Verteilung 2006 | 90 €  | 2%                | 96%                | –             | 2%            | –                | –                |  |
| 2007            | 130 € | 15%               | 57%                | 1%            | 15%           | 6%               | 6%               |  |
| Ziel 2008       | 155 € | 20%               | 50%                | 5%            | 13%           | 6%               | 6%               |  |

- Verkauf von **Bündelprodukten** (Sprache, Daten, Internet, Mobilfunk) an Bestandskunden (Up-Selling), dadurch Erhöhung des ARPU je Kundenauftrag




# H1 2007 Zahlen – starkes profitables Wachstum






[Mio. Euro]

| Wesentliche Kennzahlen (IFRS)     | H1 2006 | H1 2007 | 2005 | 2006 |
|-----------------------------------|---------|---------|------|------|
| Umsatzerlöse                      | 25,8    | 42,5    | 34,8 | 56,3 |
| davon Geschäftskunden             | 16,2    | 33,0    | 32,0 | 37,5 |
| davon Wiederverkäufer & sonstiges | 9,6     | 9,5     | 2,8  | 18,8 |
| Rohertrag                         | 7,1     | 15,4    | 11,7 | 16,0 |
| EBITDA *                          | 1,8     | 5,7     | 2,5  | 4,5  |
| EBIT *                            | 1,4     | 4,5     | 2,1  | 3,8  |
| Konzernergebnis                   | 1,0     | 2,8     | 1,4  | 2,4  |
| Ergebnis je Aktie *               | 0,31    | 0,81    | 0,53 | 0,72 |
| ohne latente Steuern *            | 0,49    | 0,98    | 0,58 | 0,92 |
| Bilanzsumme                       | 27,6    | 52,3    | 8,0  | 27,8 |
| Eigenkapitalquote                 | 67%     | 47%     | 29%  | 72%  |
| Nettofinanzverbindlichkeiten      | -9,1    | 9,4     | -1,5 | -9,3 |

\* sowohl unverwässert als auch verwässert

# Akquisitionen & Beteiligungen in 2007



|  |                            |  |
|--|----------------------------|--|
|  <p>100%</p>  | <p><b>Februar 2007</b></p> | <p><b>nacamar GmbH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Anbieter von professionellen Internetlösungen</li> <li>• Fokus auf Geschäftskunden (ca. 6.000)</li> </ul>                  |
|  <p>100%</p>  | <p><b>Juli 2007</b></p>    | <p><b>ADTG GmbH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reseller für Sprach- / Daten- / Mehrwertdienste</li> <li>• Fokus auf kleinere Geschäftskunden (ca. 5.000)</li> </ul>          |
|  <p>51%</p>  | <p><b>Juli 2007</b></p>    | <p><b>PPRO Wertkartenverkauf GmbH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plattform für Internetbasierte Zahlungsabwicklung</li> <li>• Nutzung innerhalb der ecotel Gruppe</li> </ul> |
|  <p>51%</p> | <p><b>Juli 2007</b></p>    | <p><b>easybell GmbH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ISP für technisch versierte Privatkunden</li> <li>• Vertrieb über Telekommunikations-Preisportale</li> </ul>              |
|  <p>45%</p> | <p><b>April 2007</b></p>   | <p><b>mvneco GmbH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enabler für Mobile Virtual Network Operator (MVNO)</li> <li>• Anbindung der technischen Plattform an E-Plus</li> </ul>      |

% Höhe der Beteiligung der ecotel

## ecotel's Einstieg in den Mobilfunkmarkt im Sep. 07

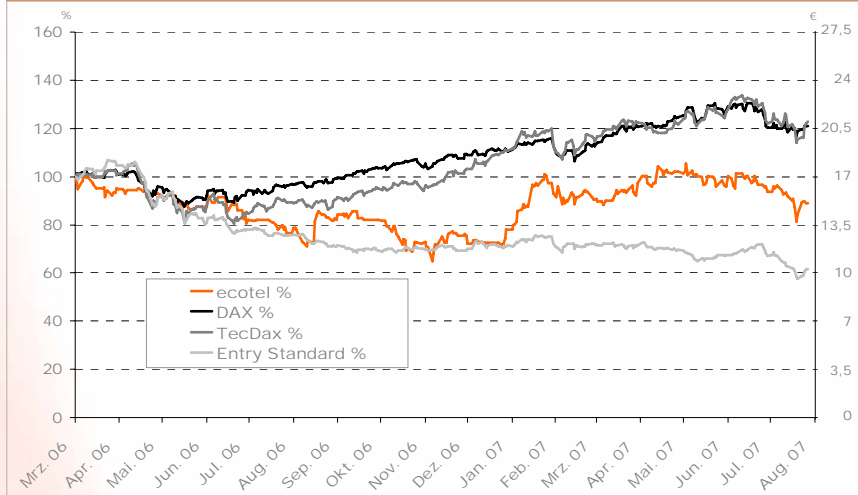
- Einstieg ein wichtiger Meilenstein von ecotel's langfristiger Geschäftsstrategie:
  - **Optimierte Einkaufskosten** für den Mobilfunkzugang durch eigene zentrale Infrastruktur
  - **Kontrolle** der **Produktperformance** und Möglichkeit der **Produktveredelung**
  - Bündelung von Festnetz und Mobilfunk (**Vollsortimenter**)
  - **Cross-selling** in den Bestand der **eigenen Geschäftskunden**
- Gründung der **mvneco GmbH** im April 2007
  - 45% Beteiligung durch ecotel
  - Joint-Venture mit **blau Mobilfunk** und **Information Technologies R&D (CBOSS)**
  - Aufbau einer **eigenen zentralen Mobilfunkinfrastruktur** und **eigener Applikationsplattformen** (MMS, SMS, Voicemail, WAP Portal)
  - **E-Plus** als **Netzwerkpartner** für die mvneco-Plattform
  - mvneco als **technischer Dienstleister**
- Beginn der **Mobilfunkvermarktung** durch ecotel ab **September 2007**

## Ausblick 2007

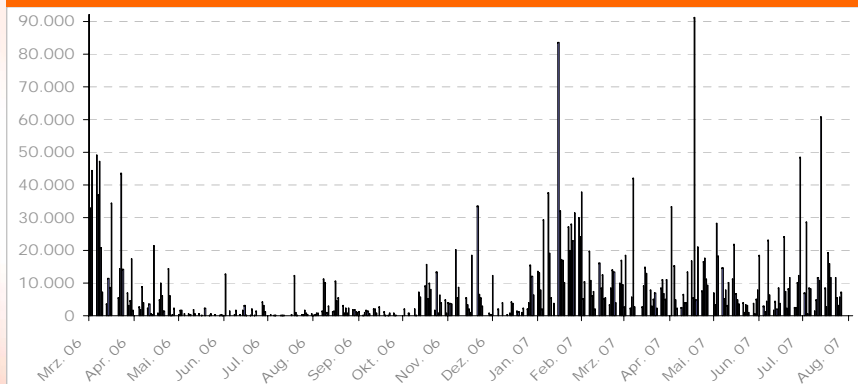
- ▶ Umsatz 2007 von ca. € 100m
- ▶ EBIT 2007 von ca. € 10m
- ▶ Gewinn je Aktie von mindestens Euro 1,5
- ▶ Integration nacamar & ADTG und Realisierung von Umsatz- und Kostensynergien
- ▶ Start der Mobilfunkvermarktung im September 2007
- ▶ Vermarktung von Bündelprodukten basierend auf dem entbündelten Teilnehmeranschluss (ULL) im September 2007 (mit erheblich besseren Rohmargen)

# Die Aktie – Ticker E4C / WKN 585434

## Kursentwicklung der ecotel Aktie



## Handelsvolumen



- Datum Erstnotierung: 29.03.2006
- Marktsegment: Prime Standard
- Aktienstückzahl: 3,9 Mio (Stückaktien)
- Marktkapitalisierung: € 58,8m \*
- Nettoverbindlichkeiten: € 9,4m
- Designated Sponsor: Close Brothers Seydler
- Aktionärsstruktur (27.07.2007)
 

|                    |       |
|--------------------|-------|
| P. Zils:           | 31,0% |
| Absolute Activist: | 26,4% |
| Streubesitz:       | 42,6% |
- Umplatzierung der Aktien der Altaktionäre fast abgeschlossen

\* basierend auf einem Aktienkurs vom 24.08 (15,07 Euro)

**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit**