

20 16

Geschäftsbericht

ecotel communication ag Geschäftsbericht 2016

Angaben in Mio. EUR	2014	2015	2016
<b>Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS)</b>			
<b>Umsatz</b>	<b>101,5</b>	<b>106,3</b>	<b>116,6</b>
Geschäftskunden	41,9	42,9	45,2
Wiederverkäufer	43,2	45,8	54,5
New Business	16,4	17,6	16,9
<b>Rohhertrag</b>	<b>26,6</b>	<b>27,8</b>	<b>28,4</b>
Geschäftskunden	20,6	20,9	21,8
Wiederverkäufer	0,6	0,4	0,3
New Business	5,4	6,5	6,3
<b>EBITDA <sup>1,2</sup></b>	<b>7,3</b>	<b>7,9</b>	<b>7,0</b>
in Relation zum Umsatz	7,1%	7,4%	6,0%
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	3,0	3,6	2,3
Konzern-Ergebnis <sup>3</sup>	1,2	1,6	0,8
Ergebnis je Aktie in EUR <sup>4</sup>	0,33	0,46	0,24

<b>Cashflow</b>			
Finanzmittelfonds zu Beginn der Periode	6,1	5,0	7,7
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	4,4	8,5	6,0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-2,9	-3,2	-3,6
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-2,6	-2,6	-2,6
Finanzmittelfonds zum 31.12.	5,0	7,7	7,5

<b>Bilanz (IFRS)</b>			
Bilanzsumme	43,8	50,2	41,5
Eigenkapital	20,7	22,0	22,4
in % der Bilanzsumme	47,1%	43,8%	54,1%
<b>Nettofinanzvermögen</b>	<b>-1,5</b>	<b>2,6</b>	<b>3,5</b>

<b>Weitere Kennzahlen</b>			
Aktienstückzahl zum 31.12. (ausstehend)	3.510.000	3.510.000	3.510.000
Mitarbeiter zum 31.12. <sup>5</sup>	217	212	241
Personalaufwand (Mio. EUR)	11,9	11,9	13,1
<b>Free Cashflow (Mio. EUR) <sup>6</sup></b>	<b>1,5</b>	<b>5,4</b>	<b>2,4</b>

<sup>1</sup> Ergebnis vor planmäßigen und außerplanmäßigen Wertminderungen, Finanzergebnis und Steuern vom Einkommen und Ertrag

<sup>2</sup> In 2016 vor Aufwendungen für Managementreorganisation (0,4 Mio. EUR)

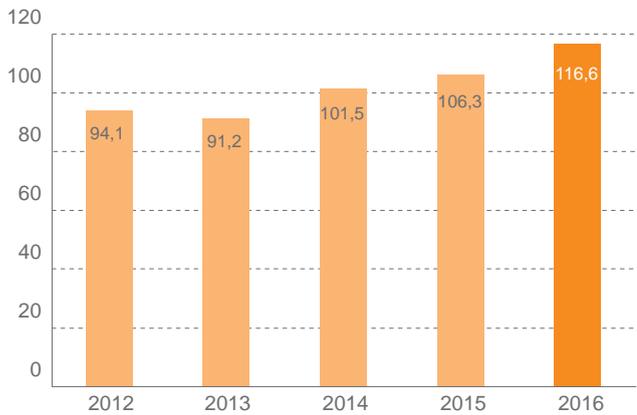
<sup>3</sup> Entspricht dem Konzernergebnis nach Abzug von Minderheiten

<sup>4</sup> Sowohl unverwässert als auch verwässert

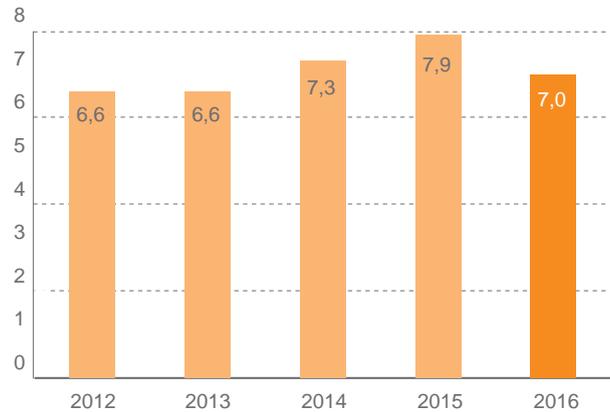
<sup>5</sup> Ohne Minderheitsgesellschaften (synergyPLUS GmbH, mvneco GmbH)

<sup>6</sup> Free Cashflow = Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

### Umsatz in Mio. EUR



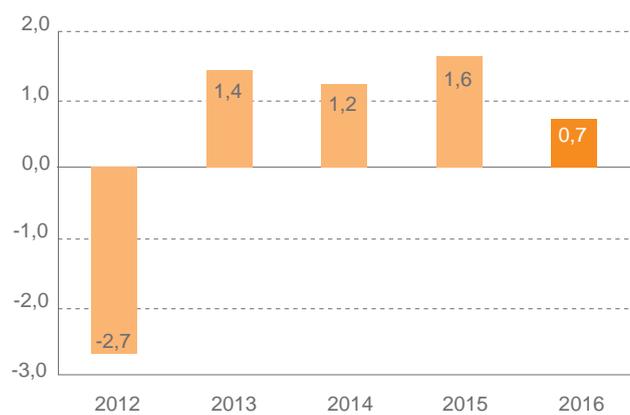
### EBITDA in Mio. EUR



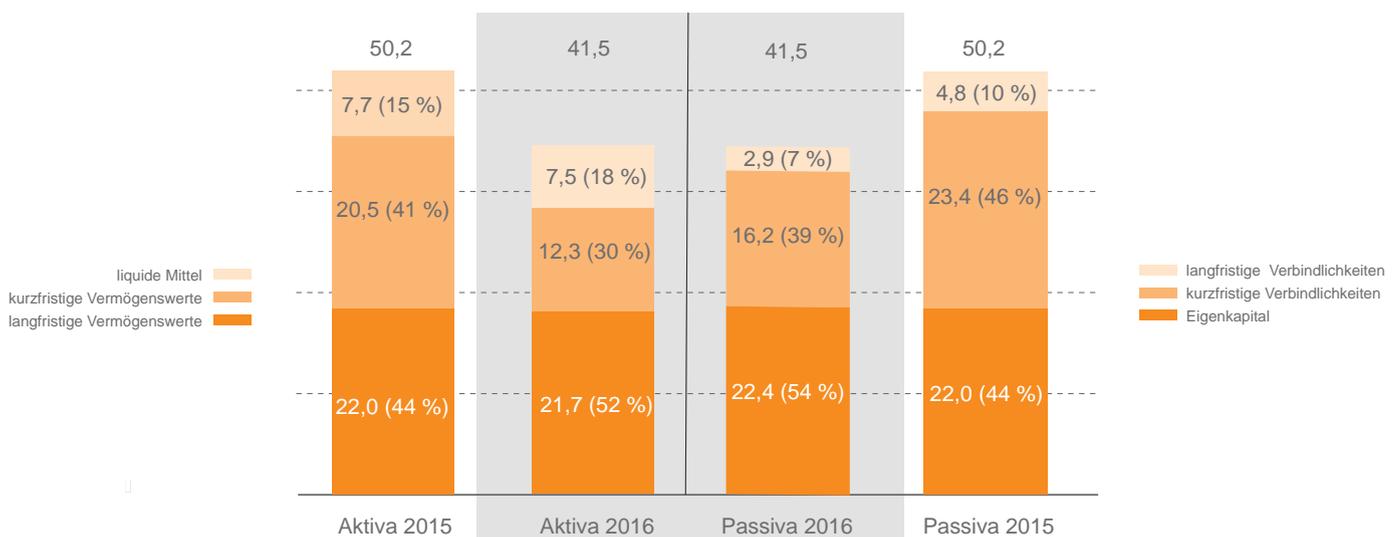
### EBIT in Mio. EUR



### Ergebnis in Mio. EUR



### Aktiva und Passiva in Mio. EUR





## Unternehmensprofil

Die ecotel Gruppe (nachfolgend »ecotel« genannt) ist ein seit 1998 bundesweit tätiges Telekommunikationsunternehmen, das sich auf die Informations- und Telekommunikationsanforderungen (ITK) von Kunden spezialisiert hat. Mutterunternehmen ist die ecotel communication ag. Die Aktien werden an der Frankfurter Wertpapierbörse im Prime Standard gehandelt. ecotel vermarktet Produkte und Dienstleistungen in folgenden Geschäftsbereichen: »Geschäftskundenlösungen (B2B)«, »Wiederverkäuferlösungen«, »Privatkundenlösungen (B2C)« und »new media solutions«.

Der Kernbereich von ecotel wird durch das Segment »Geschäftskundenlösungen (B2B)« repräsentiert. Hier bietet ecotel bundesweit ca. 18.000 kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie zunehmend auch Großkunden ein integriertes Produktportfolio aus Sprach- und Datendiensten (ITK-Lösungen) aus einer Hand an.

Im Geschäftsbereich »Wiederverkäuferlösungen« fasst ecotel die Angebote für andere Telekommunikationsunternehmen zusammen. Zudem ist ecotel im netzübergreifenden Handel mit Telefonminuten (Wholesale) für nationale und internationale Carrier tätig und unterhält hierfür Netzzusammenschaltungen mit mehr als 100 internationalen Carriern.

Zu den »Privatkundenlösungen (B2C)« zählt ecotel die Angebote der easybell-Gruppe. Die Berliner Tochtergesellschaft vermarktet hochwertige und zugleich preiswerte Internet- und Telefonanschlüsse. Hierzu schaltet easybell bundesweit ratenadaptive ADSL2- und VDSL-Anschlüsse. Zusätzlich bietet easybell als einer der Marktführer klassisches Call-by-Call und Internet-by-Call an.

Mit den »new media solutions« bietet die nacamar GmbH auf Grundlage ihres – im ecotel-Rechenzentrum gehosteten – eigenen Content Delivery Networks (CDN) Streaming-Dienste für Medienunternehmen an. Des Weiteren werden kundenspezifische Lösungen in den Bereichen Content-Management-Systeme, Online-Repräsentanz sowie technische Entwicklungen (Apps) zur Anbindung von Endgeräten (Smartphones, Tablets und Smart TVs) vermarktet.

Die Unternehmensgruppe hat ihren Hauptsitz in Düsseldorf und beschäftigt mit ihren Tochtergesellschaften und Beteiligungen aktuell ca. 270 Mitarbeiter.

### Inhaltsverzeichnis

01 <b>Unternehmensprofil</b>	<b>Konzernabschluss</b>
02 <b>Vorwort des Vorstandes</b>	64 Konzern-Bilanz
04 <b>ecotel stellt sich vor</b>	66 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
20 <b>Die ecotel Aktie</b>	67 Konzern-Kapitalflussrechnung
<b>Konzernlagebericht</b>	68 Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
24 Grundlagen des Konzerns	70 Konzernanhang der ecotel communication ag
31 Wirtschaftsbericht	104 Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers
44 Nachtragsbericht	105 Bericht des Aufsichtsrates
44 Prognose-, Chancen- und Risikobericht	<b>Anhang</b>
55 Vergütung der Organmitglieder	109 Finanzkalender
60 Übernahmerelevante Angaben	110 Glossar
61 Erklärung zur Unternehmensführung	112 Impressum



### Vorwort des Vorstandes

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,**  
wir freuen uns sehr, gemeinsam mit Ihnen auf ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken zu können. Der Technologiewandel und die damit einhergehenden Veränderungen des gesamten TK-Marktes stellen uns vor große Herausforderungen, bieten ecotel gleichzeitig jedoch nie dagewesene Chancen für die Zukunft. Mehr dazu später.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016 konnten wir wieder ein Umsatzwachstum erzielen. Der Konzernumsatz stieg um 10,3 Mio. EUR auf 116,6 Mio. EUR. Insbesondere im profitablen Kernsegment Geschäftskunden (B2B) befindet sich ecotel weiterhin auf einem nachhaltigen Wachstumskurs. Nach 42,9 Mio. EUR in 2015 konnte im B2B-Segment ein Umsatz von 45,2 Mio. EUR erwirtschaftet werden, wobei sich der Umsatzmix zunehmend in Richtung zukunftsfähiger Accessvarianten (xDSL, ethernet, Glasfaseranbindungen und VPNs) sowie von ISDN- hin zu modernen IP-basierten Sprachprodukten verlagert.

Die Umsätze im Segment New Business entwickelten sich mit 16,9 Mio. EUR (Vj. 17,6 Mio. EUR) leicht rückläufig. Während sich der Umsatz im Geschäftsbereich Privatkundenlösungen (B2C) der easybell Gruppe stabil entwickelte, fiel der Umsatz im Geschäftsbereich new media solutions weiter zurück. Der bei der nacamar in 2016 durchgeführte Strategie- und Management-Wechsel zeigte in Form attraktiver Neuaufträge bereits erste Erfolge.

Im Segment Wiederverkäufer wurden im Jahr 2016 unerwartet hohe Umsätze erzielt, sodass der Umsatz um 8,7 Mio. EUR auf insgesamt 54,5 Mio. EUR anstieg.

Wir konnten den Konzernrohertrag in 2016 um 0,6 Mio. EUR auf 28,4 Mio. EUR steigern. Bei

einer Rohertragsmarge von mehr als 48% trug hierzu im Wesentlichen das Segment Geschäftskunden (B2B) mit einer Steigerung von 0,9 Mio. EUR auf 21,8 Mio. EUR bei. Somit korrespondieren das Umsatzwachstum und die Veränderung des Produktmixes mit einer Steigerung der Rohertragsmarge. Der Rohertrag im Segment New Business fiel mit 6,3 Mio. EUR (Vj. 6,5 Mio. EUR) nur leicht zurück.

Während sich das EBITDA im Vorjahr noch aufgrund von Einmalerträgen aus einer erfolgreich abgeschlossenen juristischen Auseinandersetzung mit einem Vorlieferanten um 1,1 Mio. EUR erhöhte, belasteten im abgelaufenen Geschäftsjahr Aufwendungen für Managementreorganisationen das EBITDA mit 0,4 Mio. EUR. Insgesamt sank das operative EBITDA im Geschäftsjahr 2016 von 7,9 auf 7,0 Mio. EUR. Johannes Borgmann ist zum 31. August 2016 aus dem Vorstand der ecotel ag ausgeschieden, für dessen langjährige Tätigkeiten im Aufsichtsrat und im Vorstand wir uns ausdrücklich bedanken. Gleichzeitig wurde im Zuge der strategischen Neuausrichtung auch die Geschäftsführung der nacamar GmbH neu aufgestellt.

Das EBITDA im Kernsegment Geschäftskunden (B2B) sank um 1,2 Mio. EUR auf 4,0 Mio. EUR. Unter Berücksichtigung des beschriebenen Einmaleffektes aus dem Vorjahr verbleibt aus dem operativen Geschäft eine Reduzierung des EBITDA um 0,1 Mio. EUR. Das Delta resultiert in erster Linie aus deutlich höheren Aufwendungen für Personal, Prozessanpassungen und Systementwicklungen. Hierdurch können wir die aktuell zunehmenden All-IP-Migrationen sowie das erhöhte Auftragseingangsvolumen auch zur Zufriedenheit der Kunden bewältigen. Im Segment New Business konnte das EBITDA um 0,2 Mio. EUR auf 2,9 Mio. EUR gesteigert werden.



Im Jahr 2016 konnte ein positiver Free Cashflow von 2,4 Mio. EUR (Vj. 5,4 Mio. EUR) erwirtschaftet und das Nettofinanzvermögen auf 3,5 Mio. EUR (Vj. 2,6 Mio. EUR) ausgebaut werden. Die Eigenkapitalquote stieg von 44% auf 54% an. Vor dem Hintergrund der weiter verbesserten Bilanzkennzahlen sowie der sehr guten Geschäftsentwicklung und Auftragslage hat der Vorstand zusammen mit dem Aufsichtsrat entschieden, der Hauptversammlung einen Dividendenvorschlag von 0,23 EUR/Aktie vorzuschlagen.

Insgesamt sind wir mit dem Geschäftsverlauf in 2016 und den Zukunftsperspektiven für ecotel sehr zufrieden. Der Auftragseingang erreichte unter anderem aufgrund gewonnener Großkundenprojekte einen historischen Höchststand. Auch die Chancen für weiteres Wachstum im Bereich der NGN-Voice-Produkte und der Ethernet-Glasfaservermarktung auf Grundlage alternativer Netzbetreiber stehen sehr gut; erste Aufträge konnten bereits erfolgreich realisiert werden. Die hieraus zu erwartenden Umsatz- und Ergebniseffekte werden sukzessive in 2017 und den Folgejahren sichtbar werden.

Die aufgebauten Ressourcen und die im abgelaufenen Geschäftsjahr durchgeführten Prozessanpassungen und Systementwicklungen werden ebenfalls bereits in

2017 zu Effizienzen führen. Die derzeit stattfindenden Migrationen der traditionellen Anschlüsse in Richtung All-IP-Produkte wird allerdings in den kommenden Jahren zu weiteren Investitionen in Kundenequipment führen, die zwar nicht das Ergebnis, aber den Free Cashflow belasten werden.

ecotel sieht sich durch die erfolgreiche Einführung der neuen Produkte sowie durch den weiterhin steigenden Auftragseingang gut positioniert, um den momentan schnell wechselnden Herausforderungen erfolgreich begegnen zu können. Aufgrund der besonderen Entwicklungen und Wachstumsmöglichkeiten erwartet der Vorstand für 2017 einen Konzernumsatz von 95 bis 115 Mio. EUR bei einem EBITDA von 6,5 bis 7,5 Mio. EUR bei weiterhin stabiler Rohertragsmarge und damit steigenden Roherträgen im Kernsegment mit Geschäftskunden.

Abschließend möchten wir uns bei allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die erbrachten Leistungen und ihren Beitrag zum Erfolg bedanken. Unseren Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären danken wir gleichermaßen für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Wir freuen uns, mit Ihnen die anstehenden Herausforderungen des Telekommunikationsmarktes gemeinsam zu meistern.



Achim Theis  
Vorstand Vertrieb

Peter Zils  
Vorstandsvorsitzender



Peter Zils CEO

**Peter Zils** (geb. 1963) ist Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzender der ecotel communication ag und verantwortlich für die Bereiche Strategie, Technologie, Wholesale, Finance, Investor Relations und HR. Er war bereits während seines Studiums an der FH Bochum, das er als Diplom-Ingenieur für Nachrichtentechnik abschloss, als selbstständiger Unternehmer tätig. Im Januar 1998 gründete Peter Zils die ecotel communication mit Hauptsitz in Düsseldorf, die sich inzwischen zu einer Unternehmensgruppe mit verschiedenen Tochtergesellschaften und Beteiligungen entwickelt hat. Seit Februar 2015 ist Peter Zils Mitglied des VATM-Präsidiums. In dem bedeutendsten deutschen TK-Wettbewerbersverband setzt er sich im regulatorischen und politischen Umfeld intensiv für bessere Markt- und Wettbewerbsbedingungen für die TK-Branche und deren Kunden ein.



Achim Theis CCO

**Achim Theis** (geb. 1964) ist seit dem 1. Januar 1999 in der Gesellschaft tätig, zunächst als Geschäftsführer der ecotel communication GmbH und seit dem 1. Juni 2001 als Mitglied des Vorstandes. Seit dem 1. September 2016 verantwortet er in seiner Funktion als Chief Commercial Officer (CCO) die Bereiche Marketing, Vertrieb, Produktentwicklung und Operations. Nach erfolgreichem Studium zum Betriebswirt (VWA) war er zunächst in verschiedenen Managementpositionen im Vertrieb und Marketing unterschiedlicher Branchen tätig. Achim Theis verfügt über eine mehr als 18-jährige Erfahrung und damit über ein umfangreiches Netzwerk und Know-how im Telekommunikationsmarkt.



Wilfried Kallenberg CTO

**Wilfried Kallenberg** (geb. 1960), ist seit 2008 für die ecotel communication ag tätig. Als Chief Technical Officer (CTO) und Prokurist ist er im Unternehmen verantwortlich für die Bereiche IT, Network Operation, Product-, Systems- und Network-Engineering sowie das Prozess- und Projektmanagement. Seit 2014 hat er in seiner Funktion als Geschäftsführer die erfolgreiche Neuausrichtung der 100-%igen Tochtergesellschaft nacamar GmbH entscheidend geprägt. Nach seiner Berufsausbildung bei der SEL AG und weiteren Qualifizierungen arbeitete er zunächst als Professional-Service-Engineer. Bereits 1994, als sich die Liberalisierung des Telekommunikations-Marktes abzeichnete, wechselte Wilfried Kallenberg vom System-Ausrüster zum TK-Netzbetreiber WorldCom (heute Verizon). In der Folge arbeitete der Netzwerk- und IT-Experte für weitere Carrier und Service-Provider in technischen und operativen Führungsfunktionen.



Holger Hommes CFO

**Holger Hommes** (geb. 1977) ist seit 2014 für die ecotel communication ag tätig; zunächst als kaufmännischer Leiter und seit September 2016 als Chief Financial Officer (CFO) und Prokurist. Neben Konzernsteuerung und -reporting ist er verantwortlich für die Abteilungen Finanzbuchhaltung, Controlling, Billing sowie den technischen Einkauf. Nach seinem Abschluss als Diplom-Kaufmann (FH) im Jahr 2000 begann er seine berufliche Laufbahn in der Wirtschaftsprüfung bei Arthur Andersen und Ernst & Young, ehe er im Jahr 2006 in den Deutsche Telekom Konzern wechselte. Dort war er in unterschiedlichen Positionen für Konzernabschluss-erstellung und -reporting zuständig und zuletzt drei Jahre in leitender Funktion für die Abschluss-erstellung von Tochtergesellschaften verantwortlich.



# Die Geschäftsleitung



## Evolution der Standards – hipper Hype oder Schnee von gestern

MfG: SIP – SDC – UDP – SRTP – TLS – SIPS – T.38 – FMC – HD Audio

Die Fantastischen Vier, Deutschlands bekannteste Hip-Hop-Gruppe, haben das Phänomen der ausufernden Akronyme bereits 1999 vortrefflich intoniert – übrigens auch unter Berücksichtigung der sich zu diesem Zeitpunkt in ihrer Hochzeit befindlichen ISDN-Technologie.



*Oliver Jansen  
Director Marketing/  
Produktmanagement*

Nun, bekanntlich gibt es Nachschub: Die Umstellung auf All-IP (oder auch NGN) liefert frisches Material in Hülle und Fülle. Dabei ist klar: Das Hypewort von heute ist die Randnotiz von morgen; allerdings ist »morgen« nicht immer wörtlich zu nehmen, es kann auch schon mal eine Dekade lang wichtig bleiben und danach in die Selbstverständlichkeit überwechseln. Ein Beispiel ist das in den 80er- und frühen 90er-Jahren zum Teil mit separaten Heckaufklebern besonders hervorgehobene Anti-Blockier-System bei den seinerzeit modernen Pkw. Heute wird das ABS in den glanzvollen Schilderungen der Sicherheitsfeatures eines Wagens gelegentlich ganz vergessen – aber es ist selbstverständlich verbaut, als Standard in jedem Fahrzeug.

Eine ähnliche Entwicklung werden die aktuellen Hypewörter aus dem All-IP-Umfeld nehmen: SIP und die zugehörigen Elemente wie die Verschlüsselung der Medienströme (SRTP) und der Signalisierungsdaten (TLS/SIPS), die besonderen Bemühungen für eine weiterhin möglichst reibungslose Faxkommuni-

kation (T.38), die nutzerfreundliche ortsunabhängige Nutzung eines »Festnetz«-Anschlusses (FMC) und nun endlich eine Sprachqualität, die sich als HD-Audio hinter den kreativen High-Definition-Titeln der Kollegen aus dem Braune-Ware-Segment nicht zu verstecken braucht.

Diese Begriffe werden uns nach anfänglichen Irritationen – vielleicht auch Abwehr, hoffentlich aber Neugier – uns lange Zeit begleiten und die Telekommunikationswelt prägen. Nun wird aber auch unweigerlich und endgültig Realität, was Hersteller und Anbieter von Telekommunikationsausrüstung schon seit knapp 20 Jahren predigen: die berühmte Konvergenz. Ohne fundierte Kenntnisse von Netzwerkprotokollen, Bandbreitenmanagement, Risikobewertung und Qualitätsklassen werden sich die bisher recht robust und exklusiv übertragenen Telekommunikationsdienste im Nirwana der Datenpakete verlieren oder sogar gegen ungeahnte Trojaner-Attacken ausgetauscht werden.

Eine erfolgreiche Umsetzung bedeutet allerdings nicht, dass sich alle zukunftsorientierten Telekommunikationssystemhäuser nun vorrangig zu IT-Anbietern entwickeln müssen. Im Gegenteil, eine Spezialisierung auf den großen Bereich der Kommunikationsdienste und deren perfekter Beherrschung, kombiniert mit dem Wissen, wo man spezielle Teilbereiche als Dienst oder Dienstleistung zukaufen kann, ist der Schlüssel zum Erfolg. Ein Facharzt für Orthopädie tut ja auch gut daran, bestimmte Teilbereiche seiner Diagnose und Behandlung von einem Kollegen zum Beispiel aus der Fachrichtung Radiologie übernehmen zu lassen. Das ist in der Regel professioneller, ökonomischer, zeitsparender und somit im Ergebnis für alle Beteiligten besser. Ein passendes Akronym für diese Form der Zusammenarbeit können wir unserem eigenen Fachrepertoire entnehmen: UCC – Unified Collaboration & Communication.



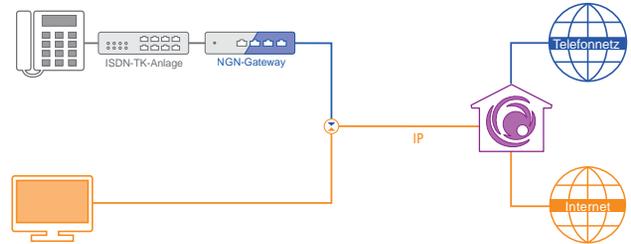
Auf Grundlage der erfolgreich durchgeführten Produktdiversifikation ist ecotel für den anstehenden Technologiewandel von leitungsvermittelten Sprachdiensten (ISDN) zu paketvermittelten IP-basierten Sprachdiensten (All-IP) gut gerüstet. Denn die Grundlage für B2B-taugliche IP-basierte Sprachdienste sind qualitativ hochwertige Anbindungen der Kunden beispielsweise mit hochverfügbaren Ethernet-Access-Produkten, die ecotel bereits seit mehr als acht Jahren erfolgreich vermarktet.

Ein besonderer Vorteil des modularen ecotel Produktangebotes besteht in der optimalen Verzahnungsmöglichkeit von unterschiedlichen Diensten: So kann z.B. durch die dynamische Priorisierung von ecotel Sprachdiensten auf einer ecotel Datenleitung diese erheblich effektiver genutzt und die Bandbreite anhand des realen Bedarfs gewählt werden. Hierdurch muss wesentlich weniger unproduktive Pufferbandbreite vorgehalten werden. Dieses spezielle Produktdesign ermöglicht im Vergleich zu vielen Wettbewerbsangeboten eine erheblich passgenauere und wirtschaftlich attraktivere Angebotsgestaltung.

ecotel hat bereits folgende IP-basierte Sprach- und Datenprodukte erfolgreich im Markt etabliert:

**PMX auf NGN-Basis:**

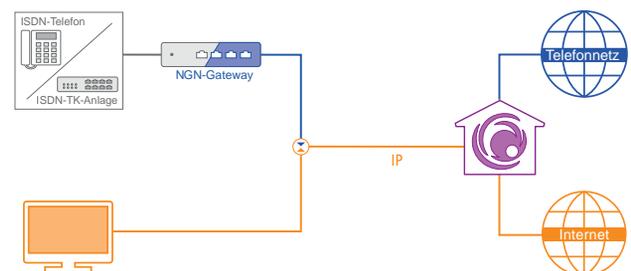
Mit dem Produkt PMX VoIP ready können ecotel Kunden deutschlandweit von attraktiven Anschluss- und Verbindungsentgelten für PMX-Telefonanschlüsse profitieren. Hierzu erhält der Kunde von ecotel eine zusätzliche Netzabschluss-Komponente. Ein hier zum Einsatz kommendes sogenanntes NGN-Gateway wandelt die ein- und ausgehenden Signale der vorhandenen ISDN-Telefonanlagen in IP-basierte Protokolle um, ohne die bestehende Telefonanlage umrüsten oder gegen eine neue Anlage austauschen zu müssen.



Neben den monetären Einsparungen in Bezug auf Basispreis und Verbindungsentgelte erhält der Kunde eine hohe Flexibilität, da er die Datenbandbreite dynamisch für Sprach- und Datendienste nutzen kann. Gleichzeitig kann die bereits angeschaffte ISDN-Telefonanlage weiter genutzt werden.

**S0 auf NGN-Basis**

Mit ecotel office-flat / voice-direct NGN erhalten ecotel Kunden einen emulierten ISDN-Anschluss mit allen gängigen Leistungsmerkmalen inkl. Sprachpriorisierung (QoS). Das neue NGN-Komplettpaket kombiniert einen Sprachanschluss inklusive Telefonflatrate (im Tarif voice-direct NGN optional) in das nationale Festnetz mit einem ADSL-Anschluss (opt. VDSL) und Datenflatrate. Damit bietet ecotel für jede Art und Anzahl von S0- oder S2M-Anschlüssen passende Emulations-Produkte, welche die Anforderungen von Geschäftskunden optimal erfüllen.

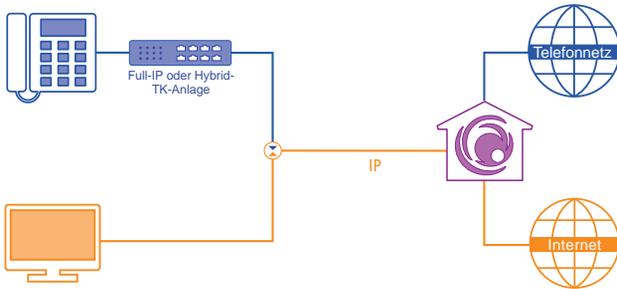


Das ecotel onnet-Gebiet ist somit nahezu flächendeckend ausgebaut.

**SIP-Trunk für Kunden mit IP-fähigen Telefonanlagen**

Sofern ecotel Kunden bereits über eine vollständig IP-fähige Telefonanlage verfügen, kommt das IP-basierte Sprachprodukt sipTrunk 2.0 zum Einsatz. Mit dem ecotel SIP-Trunk sowie einer ausreichend

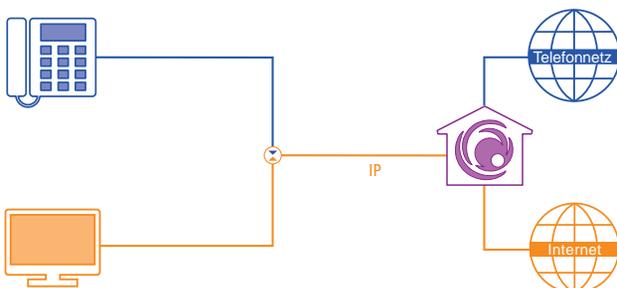
dimensionierten Datenleitung (ecotel- oder Fremdleitung) können je nach Bedarf des Kunden zwischen 2 und 300 Sprachkanäle genutzt werden. Die vorhandenen Rufnummern können entweder übernommen oder durch Zuteilung neuer Rufnummern ersetzt bzw. erweitert werden.



### SIP-Account für Kunden mit IP-Telefonen

Nutzen ecotel Kunden anstelle einer Telefonanlage direkt an das Datennetz anzuschließende IP-Telefone, können diese mit dem Zugangsprodukt sipAccount 2.0 versorgt werden.

Der SIP-Account ist somit ein typisches Ersatzprodukt für den bisherigen ISDN-Mehrgeräteanschluss. Ebenso wie dieser werden mit dem SIP-Account einzelne Rufnummern (ohne Durchwahlfunktion) bedient. Neben dem Einsatz bei kleineren Geschäftskunden bietet sich das Produkt sipAccount 2.0 mit seinen zwei Sprachkanälen insbesondere auch in dezentralisierten Anwendungsumgebungen an, zum Beispiel in Filialbetrieben ohne zentrale Telefonanlage oder für die regionsbezogenen Rufnummern von Außendienstmitarbeitern.

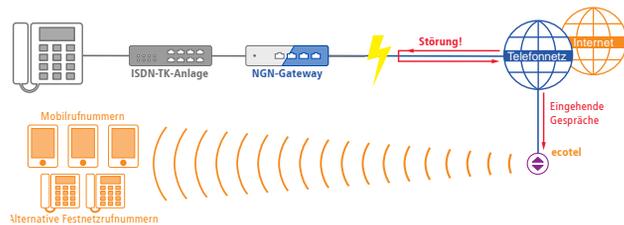


Ebenso wie beim sipTrunk 2.0 können vorhandene Rufnummern entweder übernommen oder durch Zuteilung neuer Rufnummern ersetzt bzw. erweitert werden.

### Nahtlose Erreichbarkeit auch im Störfall

Mit Markteinführung der eigenen TNB-Produkte hat ecotel spezielle Dienste für Geschäftskundenanschlüsse entwickelt, die ihresgleichen suchen – zum Beispiel für eine jederzeitige Erreichbarkeit auch bei technischen Ausfällen:

»ecotel @once« stellt erstmals die nahtlose Erreichbarkeit des Kunden auch im Störfall (z.B. Stromausfall, Leitungsstörung) sicher. Durch die rufnummernbezogene/nebenstellenbezogene Hinterlegung von Zielrufnummern (z.B. Mobilfunknummern) in der ecotel Vermittlungseinrichtung (TNB, C5-Switch) wird die automatische und sofortige Umleitung der eingehenden Anrufe zur hinterlegten Zielrufnummer ermöglicht. Die Umleitung bleibt für die gesamte Dauer des Ausfalls aktiv und schaltet sofort und automatisch in den „Regelbetrieb“ zurück, sobald der Anschluss entstört wurde.



Die Produktoption ist aktuell für folgende Produkte verfügbar:

- sipAccount 2.0
- sipTrunk 2.0
- office-flat NGN/office-flat NGN Plus
- voice-direct NGN/voice-direct NGN Plus

### TK-Anlagen-Hosting

Mit pbxHosting stellt ecotel erstmals eine Hosting-Dienstleistung auf einem virtuellen Server als Standardprodukt bereit. Das Produktangebot richtet sich z. B. an Vermarkter von TK-Anlagen des Unternehmens Unify (ehemals SIEMENS). Diese wählen alternativ zur physischen Telefonanlage, die in den

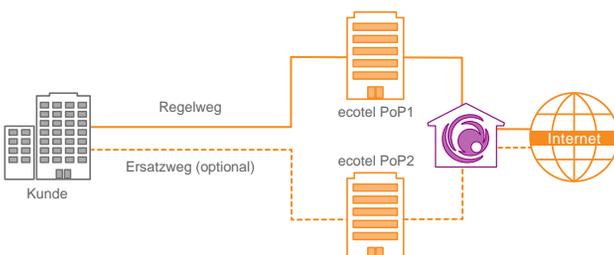


Räumlichkeiten des Endkunden installiert war, eine virtuelle, zentral im Rechenzentrum von ecotel gehostete Anlage und vermarkten diese – wie auch bisher – im Rahmen ihrer jeweiligen Geschäftsmodelle an ihre Kunden. Ziel hierbei ist es, neben den Rechenzentrumsleistungen von ecotel zusätzliche Produkte an Unify-Kunden zu vermitteln. Sobald für den Zugriff auf die TK-Anlage eine ecotel Datenleitung sowie – für die Vermittlung der externen Gespräche – ein SIP-Trunk von ecotel genutzt wird, können Partner bzw. Kunden von den vergünstigten Bündel-Preisen profitieren. Dieses Konzept ist auch für virtualisierbare TK-Anlagen anderer Hersteller verfügbar.



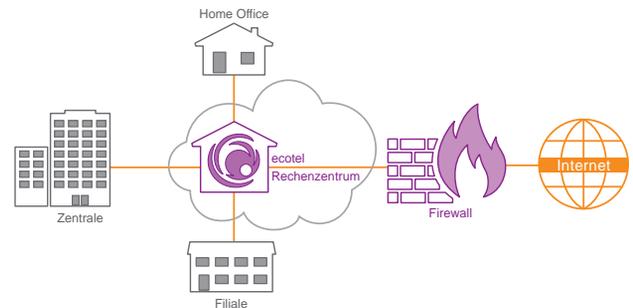
### Bundesweit verfügbare Datenleitungen

Die professionellen Internetzugänge von ecotel schaffen optimale Voraussetzungen für eine effiziente Kommunikation und einen reibungslosen Datenaustausch. Auf Basis der performanten Ethernet-Übertragungstechnik bietet ecotel Festverbindungen mit garantierten Bandbreiten – und dies dank des Multi-Carrier-Konzeptes auch an Standorten, an denen DSL-basierte Anbindungen nicht oder nur mit unzureichender Bandbreite zur Verfügung stehen.



### Standortvernetzung via MPLS-VPN

Standortvernetzungen realisiert ecotel auf Grundlage dieser Breitbandzugänge mit ISO-zertifizierter Sicherheit »Made in Germany« via MPLS-VPN.



Der hohe Grad an Skalierungsmöglichkeiten der Anbindungstechnik und eine große Zahl an Zusatzservices garantieren eine bedarfsgerechte und kostengünstige Vernetzung der Standorte – ideal als Plattform für zukunftssichere IP-Telefonie. Die Anbindung der einzelnen Standorte innerhalb des MPLS-VPN realisiert ecotel sowohl mit Ethernet-Leitungen inklusive garantierten Bandbreitendurchsätzen wie auch mit SHDSL- und ADSL-Leitungen und mobil einsetzbaren UMTS-/LTE-Router-Lösungen. Zur Absicherung der Verfügbarkeit besonders kritischer Standorte gehören auch dedizierte Backup-Anbindungen inklusive Hot Standby Routing Protokoll (HSRP) zur automatischen Umschaltung der VPN-Anbindung bei Bedarf. Spezielle Sicherheit bei der Kommunikation mit dem öffentlichen Internet liefert ecotel über einen hochverfügbar ausgelegten zentralen Internet-Breakout mit 1 Gbit/s-Port. ecotel Kunden profitieren im Rahmen des ecotel Multi-Carrier-Konzeptes im Bereich der Standortvernetzung von der höchstmöglichen Verfügbarkeit an Bandbreiten und Anschlusstechnologien mit zentralem Management aus einer Hand.

## Umfassendes Daten-Konzept für MHK Group

### Integriertes Housing & MPLS-VPN »Made in Germany«

Die MHK Group AG ist ein modernes Dienstleistungsunternehmen und eine erfolgreiche Gemeinschaft für den mittelständischen Küchen-, Möbel- und Sanitär-fachhandel. Mit über 2.300 Handelspartnern, die einen Umsatz von über 4,5 Milliarden Euro repräsentieren, zählt die MHK Group zur Spitzengruppe der

Dienstleistungsunternehmen der MHK Group unterstützen die Partner mit zielsicheren Serviceangeboten rund um Marketing, Internet, Betriebsführung und Finanzen, damit diese im Markt überdurchschnittlich und nachhaltig erfolgreich sein können. Bereits seit September 2001 bezieht die IT-Tochter-



MHK-Zentrale Dreieich

Küchen-, Möbel- und Sanitär-Einkaufskooperationen in Europa. Das dazugehörige Vermarktungskonzept »musterhaus küchen Fachgeschäft« ist in Deutschland der Begriff schlechthin für individuell geplante Küchen mit erstklassigem Service. Das Engagement der MHK Group konzentriert sich auf Deutschland, Belgien, die Niederlande, Österreich, die Schweiz und Spanien.

Günstige Einkaufskonditionen stärken die Partner im Wettbewerb. Die MHK Group mit Sitz in Dreieich bei Frankfurt verfügt über profilierte Vermarktungskonzepte, die besonders auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmer zugeschnitten sind. Auf die Küchen-, Möbel- und Sanitärbranche spezialisierte

gesellschaft macrocom gesicherte hochverfügbare Housing Services von ecotel und nutzt als Standort das ISO 27001-zertifizierte ecotel Rechenzentrum für die geschützte Unterbringung der eigenen Server in modernen Systemracks. Deren Verfügbarkeit wird dort mit dem 24x7-Service durch das ecotel NOC überwacht und sichergestellt. Domain Services runden das Housing/Hosting-Gesamtpaket ab.

### Neue Anforderungen an sichere WAN-Netzwerktechnik

Als die MHK Group das vorhandene IPSec-VPN auf den Prüfstand stellte und die erneute Auftragsvergabe für die gesicherte, standortübergreifende



Unternehmenskommunikation zur Disposition stand, konnte die ecotel mit ihrer langjährigen VPN-Kompetenz auch in diesem Bereich überzeugen. Zentrale Anforderung war ein hochverfügbares WAN-Netz mit entsprechenden Bandbreiten für den abgesicherten Datenaustausch von nationalen und internationalen MHK-Standorten. Zusätzliche Herausforderung: die sichere Integration der Housing-Dienste in Form einer LAN-Kopplung der Serversysteme über das neue MPLS-VPN. Diese Vorgabe erfordert eine stabile und intelligente Standortvernetzung in Form eines leistungsstarken MPLS-Virtual Private Networks (VPN), mit dem große Datenpakete besonders schnell und sicher transportiert und verarbeitet werden können.



MHK-Eigenmarke Elementa

Für das neue VPN-Datennetz der MHK Group wurden von ecotel 5 Standorte in Deutschland und 4 europäische Standorte in Belgien, den Niederlanden und Österreich über performante Ethernet-Anbindungen auf Basis von Kupfer- und Glasfasertechnologie miteinander vernetzt. Damit lassen sich in der Spitze garantierte symmetrische Übertragungs-Geschwindigkeiten von bis zu 90 Mbit/s erzielen. Zur weiteren Absicherung der MHK-Zentrale in Dreieich bei Frankfurt wurde zusätzlich ein Hot Standby Routing Protocol (HSRP) Backup-System eingerichtet. Damit wird bei eventuellen Leitungsstörungen das bestehende IP-Network automatisch temporär auf das Backup-System geschwenkt, sodass keine Ausfälle bei den Anwendern spürbar sind.

Die Integration der zentralen Housing-Dienste im ecotel Rechenzentrum in das neue MPLS-VPN hat den zusätzlichen Vorteil, dass die Verkehrswege gekürzt und die Leitungskapazitäten entlastet und somit optimiert werden.



### Zusätzliche Sicherheit in Richtung öffentliches Internet

Über einen zentralen Internet-Breakout mit 1 Gbit/s-Port inklusive einer von ecotel gemanagten Firewall wird für alle MHK-Standorte der abgesicherte Zugang zum öffentlichen Internet hergestellt. Alle der MHK Group angeschlossenen Handelspartner greifen auf die im ecotel Rechenzentrum gehosteten Dienste und Anwendungen der MHK Group sicher und schnell zu. Dazu gehören beispielsweise Finanzierungsdienste der zur MHK Group gehörenden CRONBANK, Einkaufsleistungen oder innovative 3-D-Planungssysteme.

Jürgen Riese, EDV-Leiter MHK Group, erklärt: „Mit dem neuen Datennetz von ecotel erhalten wir nicht nur ein besonders sicheres, vollständig gemanagtes MPLS-VPN, sondern spüren auch eine deutliche Verbesserung der Performance. Die Konzentrierung der Services auf einen Anbieter mit einheitlichen verantwortlichen Ansprechpartnern für Housing und VPN ist ein enormer Vorteil für uns. Hierbei vertrauen wir auch auf die seit fast einem Jahrzehnt bestehende Partnerschaft mit ecotel. Das klare Gesamtkonzept und die faire Preisgestaltung haben uns nachhaltig überzeugt.“

## Ein fein abgestimmtes Filialnetzwerk für die WMF Group

### Breitbandiges MPLS-Datennetz & sanfte VoIP-Migration

Seit über 160 Jahren stehen die Marken der WMF Group für beste Koch-, Trink- und Esskultur. Jeden Tag verwenden mehrere 100 Millionen Menschen weltweit die Produkte von WMF, Silit und Kaiser zum Zubereiten, Kochen, Essen, Trinken und Backen bei sich zu Hause. Oder sie genießen Kaffeespezialitäten und Speisen, die mit den Produkten der Marken WMF, Schaerer und Hepp in der Gastronomie oder Hotellerie zubereitet werden. Und das mit Produkten, die durch ihr ausgezeichnetes Design, perfekte Funktionalität und beste Qualität Freude auf ein kulinarisches Erlebnis machen. Das Traditionsunternehmen wurde 1853 in Geislingen an der Steige gegründet.

An allen Standorten der WMF Group geht es darum, Menschen zusammenzubringen. Daheim, unterwegs oder im Bereich der gehobenen Gastronomie, um ihnen kostbare und köstliche gemeinsame Momente zu schenken. Der hohe Qualitätsanspruch, den Mitarbeiter der WMF Group an sich stellen, spiegelt sich in sämtlichen Geschäftsprozessen und Anwendungen wider.

Da sich fast alle Arbeitsabläufe in den Shops wie auch in der Zentrale auf IT stützen, muss ein reibungsloser und permanent schneller Datenverkehr gewährleistet sein. Auf Basis neuester Technologien und mit ausfallsicheren Backup-Lösungen. Im Jahr 2016 stand dazu die Beauftragung eines einheitlichen Unternehmensnetzwerks der WMF Group mit homogener Netztopologie und maximal verfügbarer Bandbreite an allen Standorten in Deutschland und im Ausland an. Darüber hinaus sollte in den Filialen auch die Migration der vorhandenen Festnetz-Telefonie von herkömmlicher ISDN- auf die innovative All-IP/VoIP-Technologie integriert werden.

### Maximal verfügbare Bandbreite

Die unabhängige Unternehmensberatung für Informationstechnologie und Telekommunikation, GW Kom aus Oberderdingen im Kraichgau, übernahm die Suche nach einem passenden ITK-Dienstleister. Nach intensiver Recherche, speziell auch in Hinblick auf die Verfügbarkeit und Performanz der Internet-Anbindungen, wurde die ecotel als geeigneter Anbieter für die WMF Group bewertet.



Guido Weippert  
Geschäftsführer GW Kom

Guido Weippert, Geschäftsführer GW Kom, begründet die Entscheidung: „Als etablierter Lösungsanbieter hat uns ecotel mit seiner fast 20-jähriger Kompetenz in der Vernetzung von Filialbetrieben und Unternehmen mit mehreren Standorten überzeugt. Durch das Multi-Carrier-Konzept, d.h. Netzkopplungen mit führenden Infrastruktur-Unternehmen, kann ecotel die maximal verfügbare Bandbreite an bundesweit jedem Standort bieten. Insbesondere die Flexibilität, Kundenwünsche außerhalb des Standards zu realisieren, hat uns begeistert.“

Konkret beinhaltet der Auftrag die Vernetzung von insgesamt 210 WMF-Standorten (180 in Deutschland, 30 in Belgien, Frankreich, den Niederlanden und Tschechien) in Form eines wachstumsfähigen MPLS-basierenden VPN-Datennetzes mit hohen



Bandbreitendurchsätzen und Quality of Service (QoS)-Parametern. Die Anbindungen der einzelnen Filial-Standorte wurden überwiegend via ADSL- und VDSL-Technologie realisiert. Die tragenden Säulen des ecotel MPLS-Netzes sind zwei Ethernet-VPN-Anbindungen mit Geschwindigkeiten von jeweils 100 Mbit/s. Der zentrale Internet-Breakout mit 100 Mbit/s-Port liefert spezielle Sicherheit bei der Kommunikation mit dem öffentlichen Internet. Zusätzlich sorgt ein umfassendes Backup-Konzept auf Basis von LTE- und UMTS-Technologie präventiv für Ausfallsicherheit und Stabilität. Dies ist besonders wichtig für die Filialen, da die Anbindung der lokalen Kassensysteme an die Zentrale und der bargeldlose Zahlungsverkehr per EC-Cash jederzeit störungsfrei funktionieren müssen.

Martina Baisch-Kerscher, Head of ITSystems & Services, Global IT der WMF Group, erklärt: „Unsere neue Vernetzungslösung von ecotel basiert auf einer modernen Infrastruktur mit neuer Technologie und deutlich höheren Bandbreiten. Das leistungsfähige Gesamtkonzept in Kombination mit der hohen Flexibilität und Serviceorientierung hat unsere Entscheidung bestätigt. Wir haben mit ecotel einen Partner gefunden, der unsere komplexen technologischen Anforderungen zuverlässig erfüllt.“



### **Sanfte All-IP-Migration im Festnetz**

Im Hinblick auf den anstehenden Technologiewandel zur All-IP-Technologie konnte in den größeren Filialen die Lebensdauer der vorhandenen ISDN-basierten TK-Anlagen mithilfe von VoIP-fähigen Gateways verlängert werden. Kleinere Shops erhielten neue VoIP-fähige TK-Systeme, auf denen SIP-Accounts und SIP-Trunks die Internet-Telefonie/All-IP-Technologie unterstützen.

## Turbo-Daten für renommierte Automarken

### Innovative Vernetzungslösung auf Basis von Glasfasertechnologie

Gegründet im Jahr 1894 und als zweitältester Mercedes-Benz Partner weltweit, agiert Auto-Scholz® seit mehr als 120 Jahren im Top-Segment der Autohäuser in Franken. Das Erfolgsprinzip des inhabergeführten Traditionsbetriebes beruht auf einem Full-Service-Angebot der Marken Mercedes-Benz, smart, Porsche und Volkswagen. Zum Leistungsumfang gehören der Handel von Neu-, Gebrauch- und Jahreswagen mit original Ersatzteilen und Zubehör, umfassende Reparaturleistungen sowie attraktive Finanzierungs- und Leasingangebote. Werkstatt-Services für die Marke Audi und ausgewählte Serviceleistungen für Nutzfahrzeuge runden das breite Angebotsspektrum ab.

mance im Unternehmensnetz deutlich zu steigern. Zusätzlich sollte im Festnetz die Umstellung von der ISDN- auf die All-IP-Technologie so vorbereitet werden, dass der nahtlose Wechsel zur VoIP-Telefonie kurzfristig erfolgen kann.

#### Die richtige Lösung für die Zukunft

Mit der Recherche nach einem passenden Anbieter wurde die upDate Service GmbH aus Neumarkt beauftragt, die auf die Beratung und den Vertrieb von ITK-Lösungen für Geschäftskunden spezialisiert ist. Der Geschäftsführer und Branchenexperte Christian Stellwagen kennt die Anforderungen von mittelständischen



Unternehmenszentrale Auto-Scholz® GmbH & Co. KG, Bamberg

Im Rahmen des kontinuierlichen Wachstums und den damit verbundenen stark erhöhten Datenmengen des Unternehmens entstand die Anforderung, die vernetzte Unternehmenskommunikation der insgesamt 16 Autohäuser an den jeweiligen Standorten in Form eines Virtual Private Networks (VPN) an neueste Technologien anzupassen und die bisherige Perfor-

Kunden mit Filialstrukturen genau und weiß, worauf es bei der Implementierung von datenintensiven Unternehmensnetzen ankommt: „Unsere Kunden erwarten eine deutliche Steigerung der Leistung in Form von schnelleren Datenverbindungen und höheren Übertragungskapazitäten bei gleichzeitiger Kostenoptimierung unter Einsatz von aktueller Technik und Systemen.



Christian Stellwagen,  
Geschäftsführer  
upDate Service GmbH

Nötig zur Umsetzung und dem reibungslosen Betrieb einer solch komplexen Lösung ist ein dynamischer Anbieter mit bestmöglichem Kundenservice. Nach unserer Angebotsanalyse der verschiedenen ITK-Anbieter konnte die ecotel mit innovativer Technik, individuellen Services und besten Leistungsinhalten überzeugen.“



Bevor das neue Datennetz von Autohaus Scholz vollständig eingerichtet wurde, erhielten zunächst zwei Standorte in Bayreuth und Sulza erste Testleitungen. Die positiven Erfahrungen bei der Installation und Einrichtung der Leitungen und die enge partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem ecotel Projektmanagement führten dazu, dass sämtliche Standorte von Auto-Scholz® kurzfristig in das Unternehmensnetz eingebunden wurden. Auf Basis von innovativer MPLS-Technologie wurden die Standorte mit Glasfaser- bzw. Kupferleitungen und Geschwindigkeiten von 10 bis zu 100 Mbit/s mit garantierten Bandbreiten als Ethernet-VPN miteinander vernetzt. Dabei werden die Daten über eine private Wegeführung – und nicht über das öffentliche Internet – geroutet. Die moderne MPLS-Plattform wird vom unternehmenseigenen Network Operation Center (NOC) im ISO-zertifizierten ecotel Rechenzentrum in Frankfurt am Main

zentral gesteuert. Von dort werden die VPN-Projekte rund um die Uhr an 365 Tagen des Jahres proaktiv überwacht.

### Mehr Transparenz mit Monitoring

Für die komfortable Überwachung und Analyse der Datenleitungen direkt beim Kunden sorgt das ecotel Monitoring-Tool. Damit lassen sich beispielsweise die Leitungsauslastung der tatsächlich genutzten Bandbreite messen und Engpässe frühzeitig erkennen.

Robert Panzer, IT-Leiter Auto-Scholz®, bringt die Vorteile der Zusammenarbeit mit ecotel auf den Punkt: „Bei der Einführung unseres neuen Datennetzes haben wir nach einer Lösung gesucht, die bisherige Performance im Unternehmensnetz deutlich zu steigern, ohne dass unser IT-Budget explodiert. Mit dem neuen ecotel Ethernet-VPN laufen unsere betriebsinternen Systeme und Anwendungen stabil und schnell und sind jetzt immer verfügbar. Schon in der Rollout-Phase haben wir die zentrale Betreuung und Flexibilität von ecotel besonders schätzen gelernt; hier wird das Prinzip »Hohe Kompetenz mit besonderem Service« tatsächlich gelebt.“ Und er ergänzt abschließend: „Auch im Hinblick auf den anstehenden Technologiewechsel im Festnetz sind wir mit ecotel gut aufgestellt.“



## AddOn Your Business

### nacamar setzt auf digitale Komponenten

Digitale Transformation ist für viele Unternehmen in 2016 mehr als nur ein Schlagwort gewesen. In fast allen Geschäftsfeldern schreitet die Digitalisierung voran und stellt Unternehmer vor enorme Herausforderungen. Hier sind Dienstleister gefragt, diesen Prozess zu begleiten und die richtigen Antworten, aber vor allem auch die passenden Werkzeuge zu liefern.

Die nachfolgenden Zahlen belegen: Aus heutiger Sicht sind viele Hürden des Zugangs zu digitalen Medien bereits genommen:

- Connectivity – 89,3% der Haushalte in Deutschland verfügen über einen Zugang zum Internet\*
- Mobilität – 95,1% der Deutschen besitzen ein mobiles Endgerät und sind auch mobil online
- Bedienbarkeit – Neueste Smartphones und Tablets erleichtern den Zugang zu neuen Medien
- Skalierbarkeit – Nahezu unbegrenzte Speicherkapazitäten, die für jeden nutzbar und bezahlbar sind.

Dies zeigt, die Voraussetzungen der digitalen Transformation sind geschaffen. Die Herausforderung besteht nun darin, diese für das eigene Geschäftsmodell nachhaltig und wertschöpfend einzusetzen.

## The + Company

Diese Entwicklung hat die neue Geschäftsführung des ecotel Tochterunternehmens nacamar mit Benjamin Buchholz, Sebastian A. Weiß und Wilfried Kallenberg frühzeitig erkannt und die neue Firmenstrategie konsequent daran ausgerichtet. Speziell entwickelte Komponenten, s.g. AddOns, schließen die Lücke zwischen dem Rohstoff und der Anwendung, ganz im Sinne eines »Software as a Service-Gedankens«, wie die folgenden Beispiele zeigen.

### AddRadio – Das marktführende Radio Content Delivery Network (CDN) in Deutschland

Online hat sich über die letzten Jahre fest als weiterer Verbreitungskanal auch für das Medium Radio etabliert. Mehr als 40% der Deutschen nutzen täglich Audio-Angebote im Web\*\*. Über 5 Millionen Hörer nutzen Player, die technologisch auf AddRadio aufbauen.



Für den erfolgreichen digitalen Ausbau eines Radioangebots kann AddRadio alle Komponenten bieten:

- CDN – Hochverfügbare Auslieferung über das Radio-CDN im eigenen Rechenzentrum
- Player – Betrieb von Webplayern zum Abruf des Streams
- AGMA – Automatisiertes und zeitgesteuertes Reporting gemäß den Messstandards für Web-radio-Angebote
- Security – Auslieferung der Streams über HTTPS und Absicherung durch Secure Link
- Transcoding – Maximale Reichweite durch automatische Wandlung angelieferter Audio-daten in Qualitäten und Formaten jeweiliger Endgeräte
- Vermarktung – Monetarisierung der Streams durch Werbevermarktung



Mit der marktführenden Stellung von nacamar in Deutschland ergeben sich sowohl technologisch als auch vertrieblich optimale Ausgangsbedingungen für die Erschließung neuer Märkte. Ziel ab 2017 wird es deshalb sein, AddRadio in weiteren europäischen Regionen zum führenden Radio-Produkt aufzubauen.

#### **AddVideo – Videokomponenten as a Service**

Das Themenfeld Internet-Video verzeichnet weiterhin ein starkes Wachstum. Dank attraktiver Angebote wie Netflix, Spotify und Facebook hat Video-Streaming einen festen Platz in der täglichen Mediennutzung eingenommen. Damit steigt auch die Erwartung des Nutzers, seine Serie oder Nachrichten jederzeit in hoher Qualität abrufen zu können – auch über mobile Endgeräte. Dies unterstreicht den gestiegenen Bedarf an passenden Werkzeugen für Unternehmen der digitalen Wirtschaft, um mit Video im Internet umgehen zu können.

Das neue Produkt von nacamar AddVideo setzt hier an. AddVideo bietet den gesamten Video-Workflow in nur einer Schnittstelle und kann so optimal in bestehende Portale integriert werden. Durch den modularen Aufbau bleibt der Kunde jederzeit flexibel und kann sich so auf einfache Weise veränderten Geschäftsbedingungen anpassen, ohne dabei die Technologie wechseln zu müssen.

# nacamar

#### **Ausblick 2017 – Auf dem Weg zum Produkthaus**

Mit der AddOn-Strategie versteht sich nacamar als Wegbereiter oder sogar »Geburtshelfer« für neue Formate und Produkte. Die neuen Komponenten orientieren sich stark an der Nachfrage und werden zu einem viel breiteren Portfolio an kleineren skalierbaren Produkten führen. Dabei verfolgt nacamar den »Software as a Service«-Ansatz für den Aufbau und die Vermarktung neuer Produkte.

Die Komponenten werden überwiegend durch sogenannte Schnittstellen zur Anwendungsprogrammierung (APIs) nutzbar sein und sich an bestehende Backends oder Content-Management-Systeme anbinden lassen. Ziel ist es, den Wandel vom reinen Content-Delivery-Spezialisten zu einem Produkthaus der digitalen Transformation zu vollziehen, um damit neue Märkte und Segmente zu erschließen.

\* Vergleiche LWR – Statistisches Bundesamt Erhebung 2016

\*\*Quelle: ARD/ZDF-Onlinestudie 2016



## Über 10 Jahre Erfolg im Onlinevertrieb

Die easybell GmbH ist das starke Standbein der ecotel communication AG im Online-Vertrieb. Die Berliner Tochtergesellschaft vermarktet hochwertige und zugleich preiswerte Internet- und Telefonanschlüsse für Privat- und Geschäftskunden.

easybell schaltet dazu bundesweit DSL-Anschlüsse sowie FTTH in immer mehr Ausbaugebieten.

von Breitbandanschlüssen. Dies beweist unter anderem auch die von Computerbild.de durchgeführte DSL-Kundenumfrage, bei der easybell erneut am besten abschloss.

Die Gründe dafür liegen auf der Hand: sehr gut geschulte und motivierte Supportmitarbeiter sorgen für eine außerordentlich hohe Kundenzufrieden-



2016 feierte die easybell GmbH ihren zehnten Geburtstag. Aus einem anfangs kleinen Potsdamer Start-up ist inzwischen einer der zehn relevantesten DSL-Anbieter in Deutschland geworden. Der Umzug in ein neues, größeres Büro innerhalb Berlins zählte ebenfalls zu den Höhepunkten im vergangenen Jahr.

### Faire Vertragsbedingungen und hohe Kundenzufriedenheit

Dank der innovativen und preiswerten Produkte mit fairen Vertragsbedingungen und exzellentem Service gehört easybell zu den beliebtesten Anbietern

heit. Die transparenten, günstigen Produkte ohne Vertragslaufzeiten sind konkurrenzlos fair. Dies hat zur Folge, dass die zufriedenen Kunden lange bei easybell bleiben und die Produkte in Internetforen und im persönlichen Kontakt weiterempfehlen.

Dieses Kundenverhalten steigert nicht nur den positiven Bekanntheitsgrad von easybell kontinuierlich. Das so etablierte Empfehlungsmarketing führt im Zusammenspiel mit intelligenten Preis- und Vermarktungsstrategien zu niedrigen Marketingkosten pro Neukunden.



Des Weiteren baute easybell 2016 seine Multicarrier-Strategie weiter aus. Inzwischen werden auch Vorleistungsangebote der Deutschen Telekom und innogy (Tochtergesellschaft von RWE) vermarktet, nachdem bereits seit 2015 die QSC AG als zusätzlicher Carrier für DSL-Produkte in die bestehenden Prozesse integriert wurde. Positive Folge: Die Verfügbarkeit erhöht sich, während die Abhängigkeit von einzelnen Carriern sinkt.

Zudem investierte easybell 2016 intensiv in Self Care, d.h. Kunden können fast alle Vertragsangelegenheiten im Kundenportal selbst einstellen. Das reduziert Wartezeiten auf Kundenseite und Arbeitsaufwand im Support.

#### **Rasanten Wachstum in 2016**

Viele Unternehmen wechseln jetzt ihren Telefonanbieter, da ISDN bis 2018 abgeschaltet wird. Davon profitierte 2016 auch easybell. Im zukunfts-trächtigen SIP-Trunking-Markt etwa konnte die Kundenzahl verdoppelt werden. Hier überzeugt easybell durch attraktive Preisstruktur für kleine und mittlere Unternehmen. Außerdem kann easybell eine Zertifizierung zahlreicher Telefonanlagen bieten, sodass ein reibungsloser Betrieb gewährleistet ist. So wächst easybell weiterhin dynamisch.

Der große Erfolg der SIP-Trunking-Angebote hängt auch mit der Einführung eines Partnerprogramms zusammen. easybell Vertriebspartner erhalten einen besonderen Support, können Bestellungen direkt über ein Partnerportal beauftragen und haben die Möglichkeit, die Anschlüsse ihrer Kunden bequem zu administrieren. Durch gezielte Partnerakquise konnten in 2016 rund 200 neue Vertriebspartner gewonnen werden.

Zusätzlich bietet die easybell GmbH weiter klassisches Call-by-Call an. In diesem Marktsegment gehört sie seit Jahren zu den Marktführern.

#### **Produktfeuerwerk in 2017**

2017 wird easybell eine weitere Diversifizierung der Produktpalette und der Carrier-Struktur vorantreiben. So wird das Unternehmen ein innovatives Cloud PBX-Angebot einführen. Dieses senkt die Kosten pro Nebenstelle auf ein Niveau, das im Markt zu Aufmerksamkeit führen wird. Außerdem

# easybell

gibt es ab 2017 Komplettangebote für Geschäftskunden, die neben einem DSL-Anschluss mit fester IP auch einen SIP-Trunk und eine Cloud PBX beinhalten werden. Damit schafft easybell erneut ein innovatives Produkt, das die Messlatte für Mitbewerber ein gutes Stück höher legen wird.

easybell wird weiterhin die Zahl der Carrier und damit die Verfügbarkeit erhöhen, um noch mehr Kunden erreichen zu können. Hierdurch wird easybell die Marktposition im deutschen Telekommunikationsmarkt weiter ausbauen.



### Die ecotel Aktie

Die Aktie der ecotel communication ag (ecotel Aktie) ist seit 2006 an der Frankfurter Wertpapierbörse und seit 2007 im Prime Standard gelistet. Das Grundkapital zum 31. Dezember 2016 beträgt 3.510.000 Aktien. Eigene Anteile hält die Gesellschaft nicht.

Seit dem Jahr 2015 hat ecotel jährlich eine Bardividende ausgeschüttet. Die letztjährige Bardividende betrug 0,23 EUR/Aktie.

#### Kursentwicklung 2016

Die expansive Geldpolitik der Notenbanken, ein niedriges Zinsumfeld sowie die positiven konjunkturellen Aussichten blieben im Jahr 2016 an den Aktienmärkten bestimmend und sorgten für ein gemischtes Bild.

Der DAX blieb mit einem Plus von 6,9% auch im fünften Jahr in Folge auf Wachstumskurs. Nach einem holprigen Start verblieb er im Jahresverlauf unter dem Vorjahreswert, um sich im Dezember in einem Schlusspurt doch noch mit einem Kursplus zu verabschieden.

Der TecDAX entwickelte sich im Verlauf des Jahres 2016 zunächst analog zum DAX. In der zweiten Jahreshälfte entwickelte sich der TecDAX stärker als der DAX. Diese Entwicklung hielt bis zum Jahresende an.

Die ecotel Aktie blickt auf ein sehr wechselhaftes Börsenjahr 2016 zurück. Sie startete mit 8,40 EUR in das Jahr. Im ersten Halbjahr entwickelte sich die ecotel Aktie oberhalb der beiden Vergleichsindizes. Im zweiten Halbjahr erreichte die ecotel Aktie mit einem Kurs von 9,25 EUR ihren Höchststand; konnte dieses Niveau aber nicht halten. Im vierten Quartal musste die ecotel Aktie Kursverluste hinnehmen und schloss das Jahr mit einem Kurs 7,98 EUR und damit unter dem Kurs am Jahresanfang ab. Dies bedeutet ein Kursverlust von 5%. Bei 3.510.000 ausstehenden Aktien wies ecotel zum 31. Dezember 2016 eine Marktkapitalisierung von 28,0 Mio. EUR auf (Vorjahr: 29,5 Mio. EUR)

Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen der Aktie lag in 2016 bei 2.450 Stück pro Tag verglichen mit 8.400 Stück pro Tag im Vorjahr.

#### Investor Relations

Auch in 2016 fand ein intensiver Dialog mit Investoren, Analysten und Journalisten statt, um das Handelsvolumen der ecotel Aktie auszubauen und den Bekanntheitsgrad des Unternehmens zu erhöhen. Die Entwicklung der ecotel Aktie wurde weiterhin durch die Analysten der DZ Bank mit Research-Publikationen bewertet. Darüber hinaus präsentierte sich ecotel 2016 auf Anlegermessen, wie z.B. der Münchener Kapitalmarkt-Konferenz. Für 2017 sind wieder IR-Maßnahmen geplant, um den Kontakt zu interessierten Anlegern zu pflegen.

Aktuelle Informationen zum Unternehmen, wie z.B. Quartalsberichte, Pressemitteilungen, Finanzkalender sowie die Analystenpräsentationen, können von allen Anlegern auf der Website des Unternehmens unter der Rubrik »Investor Relations« unmittelbar nach Veröffentlichung abgerufen werden.

#### Aktionärsstruktur

In 2016 gab es keine wesentliche Veränderung in der Aktionärsstruktur der ecotel. Peter Zils (CEO der ecotel) hält einen Anteil von 28,5%, die Intellect Investment & Management Ltd. einen Anteil von 25,1%, die IQ Martrade Holding und Managementgesellschaft mbH einen Anteil von 9,97% sowie die Private Value Media AG einen Anteil von 9,3% der Aktien des Unternehmens.

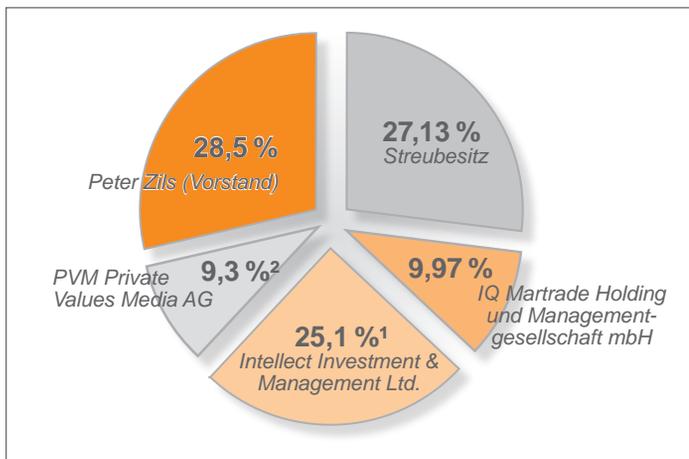


**Kennzahlen** Ø 2016

WKN	585434	Datum Erstnotierung	29.03.2006
ISIN	DE0005854343	Aktienstückzahl zum 31.12.2016	3.510.000
Symbol	E4C	Durchschnittliches Tagesvolumen 2016	2.450
Marktsegment seit 08.08.2007	Prime Standard	Höchstkurs 2016 (€)	9,25
		Tiefstkurs 2016 (€)	7,65
Indezugehörigkeit	CDAX, Prime All Share Technology All Share	Marktkapitalisierung zum 31.12.2016 (€ m)*	28,0
Gattung	Stückaktien	Designated Sponsor	Close Brothers Seydler Bank AG

\* Basierend auf dem Schlusskurs am 31. Dezember 2016 von 7,98 Euro je Aktie bei 3.510.000 ausstehenden Aktien

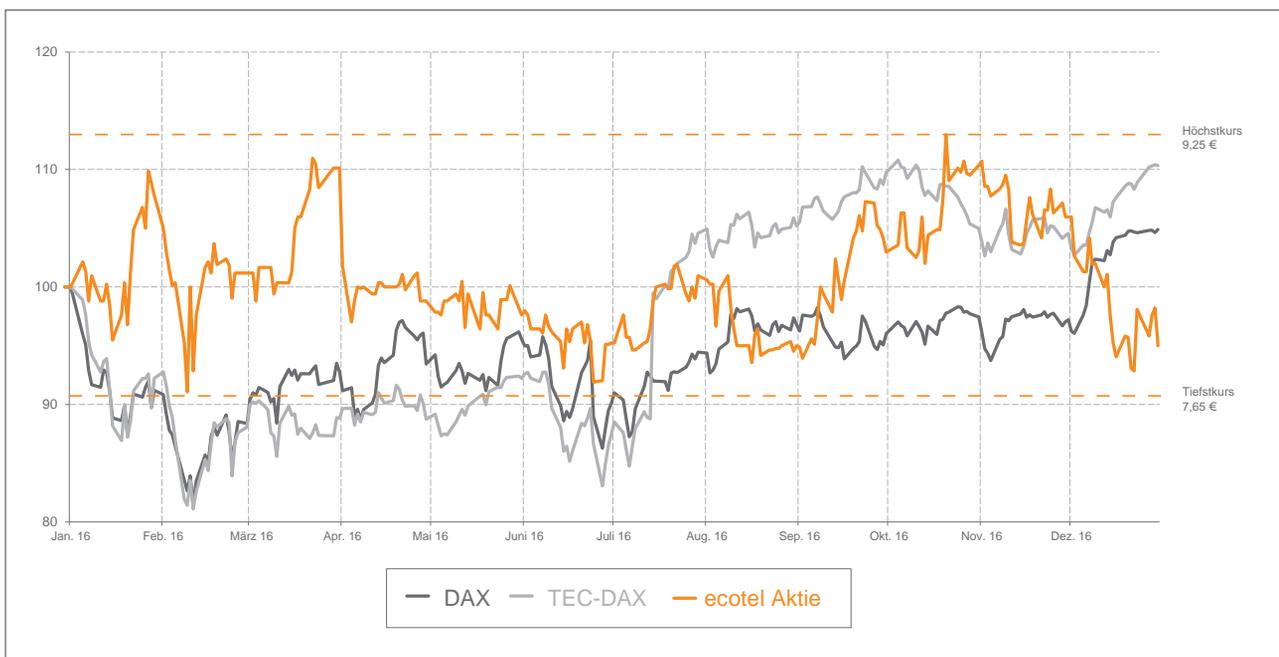
**Aktienbesitz** (31.12.2016) in Prozent

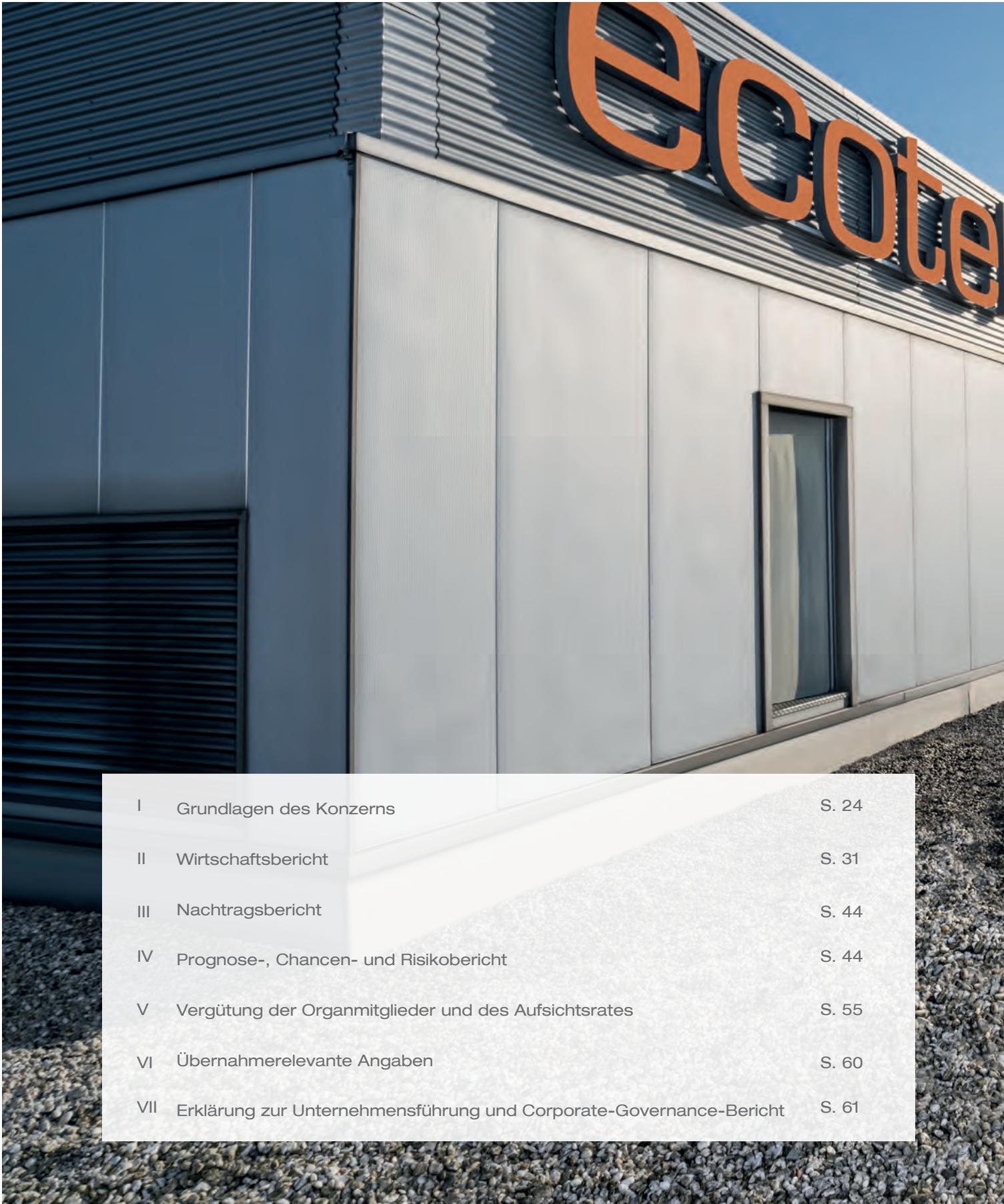


<sup>1</sup> gemäß letzter Mitteilung vom 09.07.2009 vor Einziehung der eigenen Aktien in 2014 (Basis: 3.9000.000 Aktien)

<sup>2</sup> gemäß letzter Mitteilung vom 07.04.2011 vor Einziehung der eigenen Aktien in 2014 (Basis: 3.9000.000 Aktien)

**Kursentwicklung der ecotel Aktie in 2016** in Prozent und absolut





I	Grundlagen des Konzerns	S. 24
II	Wirtschaftsbericht	S. 31
III	Nachtragsbericht	S. 44
IV	Prognose-, Chancen- und Risikobericht	S. 44
V	Vergütung der Organmitglieder und des Aufsichtsrates	S. 55
VI	Übernahmerelevante Angaben	S. 60
VII	Erklärung zur Unternehmensführung und Corporate-Governance-Bericht	S. 61



# Konzernlagebericht



## I. Grundlagen des Konzerns

### 1. ecotel im Überblick

*Geschäftsbereiche und  
Berichtssegmente*

Die ecotel Gruppe (nachfolgend »ecotel« genannt) ist eine seit 1998 bundesweit tätige Unternehmensgruppe, die sich auf die Vermarktung von Informations- und Telekommunikationslösungen in der jeweiligen Zielgruppe spezialisiert hat. Mutterunternehmen ist die ecotel communication ag (nachfolgend »ecotel ag« genannt).

ecotel vermarktet ihre Produkte und Dienstleistungen in folgenden Geschäftsbereichen: »**Geschäftskundenlösungen (B2B)**«, »**Wiederverkäuferlösungen**«, »**Privatkundenlösungen (B2C)**« und »**new media solutions**«.

ecotel fasst diese vier Geschäftsbereiche wie folgt zu Berichtssegmenten für die Segmentberichterstattung zusammen:

Das **Segment Geschäftskunden** beinhaltet den Geschäftsbereich Geschäftskundenlösungen (B2B) der ecotel ag, das **Segment Wiederverkäufer** beinhaltet den Geschäftsbereich Wiederverkäuferlösungen der ecotel ag sowie die Geschäftstätigkeiten der Minderheitsbeteiligung mvneco GmbH. Das **Segment New Business** fasst die Privatkundenlösungen (B2C) der easybell Gruppe und die new media solutions der nacamar GmbH zusammen.

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

Im Folgenden werden die vier Geschäftsbereiche näher erläutert:

#### Geschäftskundenlösungen (B2B)

*Lösungen für  
Geschäftskunden  
sind das  
Kerngeschäft*

Der Kernbereich von ecotel wird durch den Geschäftsbereich »Geschäftskundenlösungen (B2B)« repräsentiert. Hier bietet ecotel bundesweit kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie zunehmend auch Großkunden ein integriertes Produktportfolio aus Sprach- und Datendiensten (ITK-Lösungen) aus einer Hand an.

Im Bereich der Sprachdienste verfügt ecotel über ein komplettes Portfolio, welches sich vom Anschluss über die Telefonie (ISDN/VoIP) bis hin zu Mehrwertdiensten erstreckt. Das breite Portfolio von Datendiensten reicht vom Angebot für Anschlüsse im Bereich ADSL, SDSL und VDSL über Ethernet-Access und Glasfaserleitungen bis hin zu sicheren Unternehmensnetzungen via VPN sowie Managed Services.



Die folgende Übersicht zeigt das Produktportfolio im Geschäftskundenbereich:



Produktpalette für Sprache und Daten

Je nach Zielgruppe wird der Vertrieb im Bereich Geschäftskundenlösungen (B2B) über den Direktvertrieb (Großkunden) mit mehr als 400 Vertriebspartnern über den Partnervertrieb gesteuert. Damit verfügt ecotel über einen breiten Zugang zur Zielgruppe der kleinen und mittelständischen Geschäftskunden. Darüber hinaus hat sich ecotel als erfolgreicher Partner in der Zusammenarbeit mit mehr als 100 Einkaufsgenossenschaften und Verbundgruppen etabliert. ecotel versorgt – bei einem Jahresumsatz in diesem Segment von über 45 Mio. EUR – bundesweit ca. 18.000 Unternehmen aus verschiedenen Branchen mit standardisierten und individuellen Telekommunikationslösungen.

Vertriebspartner und gezielter Einsatz von Direktvertrieb sind die Basis für den Erfolg

### Wiederverkäuferlösungen

Im Geschäftsbereich »Wiederverkäuferlösungen« fasst ecotel die Angebote für andere Telekommunikationsunternehmen zusammen. Zudem ist ecotel im netzübergreifenden Handel mit Telefonminuten (Wholesale) für nationale und internationale Carrier tätig und unterhält hierfür Netzzusammenschaltungen mit mehr als 100 internationalen Carriern. Über die Wholesale-Plattform wickelt ecotel auch einen Teil der nationalen und internationalen Telefongespräche seiner Geschäftskunden ab und nutzt diese Plattform ebenso für den wachsenden eigenen Teilnehmernetzbetrieb. Dem Wiederverkäufersegment zugeordnet ist die Beteiligung an der mvneco GmbH als technischer Dienstleister und Berater für Mobilfunklösungen sowie diesbezügliche Managed Services.

### Privatkundenlösungen (B2C)

Zu den »Privatkundenlösungen (B2C)« zählt ecotel die Angebote der easybell Gruppe. Hier profitieren Privatkunden von den Möglichkeiten und Leistungen, die zuvor nur für Geschäftskunden verfügbar waren. Kunden nutzen hierbei die technischen Möglichkeiten und Anbindungen, die auch für Geschäftskunden genutzt werden. Es wird weitestgehend auf Mindestvertragslaufzeiten verzichtet. Über die Tochtergesellschaften sparcall GmbH und Carrier-Services.de GmbH bietet die easybell-Gruppe günstiges Call-by-Call für inländische und ausländische Telefonate an.

**new media solutions**

Mit den »new media solutions« bietet die nacamar GmbH auf Grundlage ihres – im ecotel Rechenzentrum gehosteten – eigenen Content-Delivery-Netzwerks (CDN) Streaming-Dienste für Medienunternehmen an. Speziell entwickelte AddOns für Audio, Video und zukünftig auch Daten schließen die Lücke zwischen den Rohstoffen und der Anwendung, ganz im Sinne eines „Software as a Service“-Gedankens. Dabei verfügt nacamar über das komplette Portfolio der dafür notwendigen Werkzeuge zur Produktion und zum Betrieb solcher Komponenten. Mit dem Produkt AddRadio ist nacamar bereits Marktführer in Deutschland.

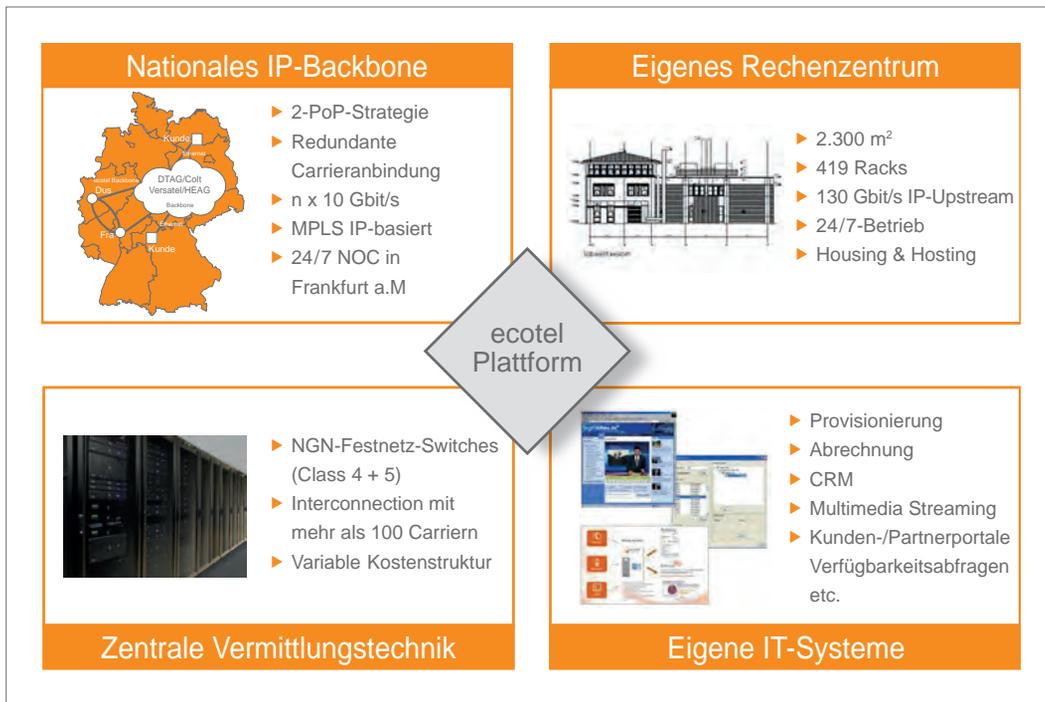
**Infrastruktur**

ecotel betreibt kein eigenes Zugangsnetz, sondern bezieht die TK-Zuführungsleistungen von diversen Vorlieferanten und kann hierdurch jeweils den Betreiber mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis auswählen. Als typische Vorlieferanten sind beispielsweise die Deutsche Telekom (DTAG), Vodafone, Telefonica, Verizon, Versatel, Unity Media, EWE, QSC und Colt zu nennen. Allerdings steigt die Anzahl der Vorlieferanten derzeit deutlich an, da die Nachfrage unserer Geschäftskunden nach breitbandigen Glasfaserleitungen immer mehr zunimmt und die verschiedensten Infrastrukturanbieter sowie Kabelnetzbetreiber ihre hochmodernen Netze immer mehr für diese Zielgruppe öffnen. Durch den kundenbezogenen Einkauf der Zuführungsleistung ist ein Großteil der ecotel Kostenbasis variabel. ecotel ist durch den eigenen Teilnehmernetzbetrieb (TNB) auf Basis neuester NGN-Technologie in der Lage, eigene Sprachvermittlungs-Dienstleistungen anzubieten, Rufnummernblöcke zu verwalten und Rufnummern ins eigene Netz zu portieren. Somit beschränkt sich der Zukauf von TK-Zuführungsdienstleistungen zunehmend auf den reinen Access zum Kunden.

*Netzkopplungen mit weiteren Infrastrukturanbietern deckt zunehmende Nachfrage nach Glasfaser*

ecotel betreibt ein eigenes ISO 27001-zertifiziertes Rechenzentrum auf dem Campus des größten europäischen Internetknotens in Frankfurt a.M. sowie weitere Rechenzentrumsflächen in Düsseldorf. Die beiden Points of Presence (PoP)-Standorte sind über ein eigenes zentrales Voice- und Daten-Backbone vernetzt und mittels Netzzusammenschaltung mit vielen regionalen und globalen Carriern verbunden.

Für das New-Media-Geschäft unterhält der Konzern ein eigenes Content-Delivery-Netzwerk (CDN). Die mvneco GmbH betreibt zudem eine zentrale Mobilfunkplattform. IT-seitig entwickelt und betreibt ecotel eigene Systeme für das Auftrags- und Router-Management, das Netzwerk-Monitoring sowie die Rechnungsstellung (Billing).

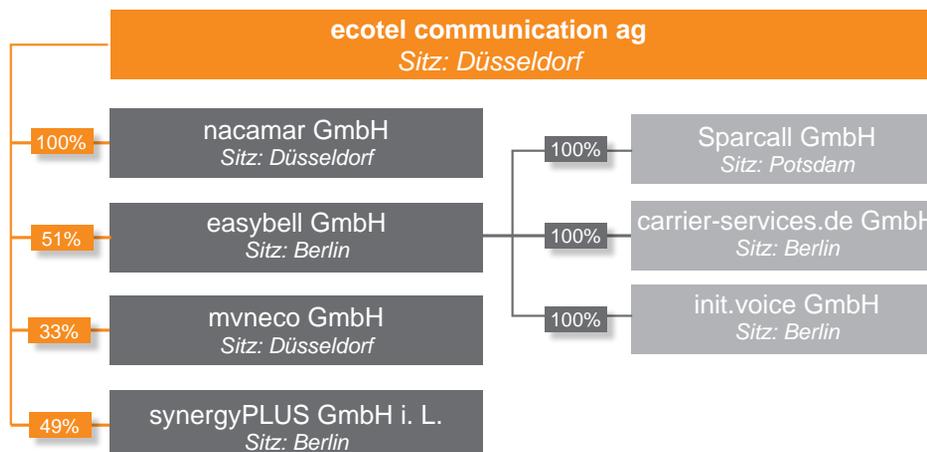


## 2. Struktur des Konzerns

### ecotel communication ag

Die ecotel communication ag (ecotel ag) ist die operativ größte Einheit und gleichzeitig die Konzernmutter. Die ecotel ag vermarktet Produkte und Dienstleistungen für die Geschäftsbereiche »Geschäftskundenlösungen (B2B)« und »Wiederverkäuferlösungen«.

*ecotel Gruppe und Konzernstruktur*



### nacamar GmbH

Die nacamar GmbH agiert als eigenständiger Service Provider im New-Media-Geschäft und bietet Unternehmen aus der Medienbranche ein weitgefächertes Angebot an Medienapplikationen an. Hierzu gehören die Aufbereitung sowie das Streaming von Audio- und Videoinhalten für verschiedenste Endgeräte, das Management von Medienbibliotheken für

*nacamar auf dem Weg zur AddOn-Company*



Unternehmen sowie eine eigene Werbevermarktung. nacamar betreibt ein eigenes CDN (Content-Delivery-Netzwerk) sowie die größte deutsche Radio-Streaming-Plattform im konzern-eigenen Rechenzentrum mit Anbindung an alle wichtigen nationalen und internationalen Netze.

### **easybell GmbH**

*easybell stellt sich auf die Bedürfnisse der Privatkunden ein*

Die easybell GmbH bietet eine breite Palette innovativer und preisgünstiger Telekommunikationsprodukte an. Derzeit vermarktet das Berliner Unternehmen Breitband-Internetanschlüsse und VoIP-Telefonie für Privatkunden sowie SIP-Trunking-Angebote für kleinere Unternehmen. Der Vertrieb erfolgt primär online über die eigene Website oder über Telekommunikations-Preisportale. Zudem hält das Unternehmen 100% der Anteile an der sparcall GmbH sowie 100% der Anteile an der carrier-services.de GmbH. Beide Unternehmen vermarkten Call-by-Call. Die init.voice GmbH wurde für die Entwicklung und Bereitstellung von Voice-over-IP-Dienstleistungen gegründet, an der easybell wiederum 100% der Anteile hält.

### **mvneco GmbH**

Die mvneco GmbH fungiert als technischer Dienstleister sowie Berater für Telekommunikationsunternehmen. Als sogenannter Mobile Virtual Network Enabler (MVNE) ermöglicht die mvneco es ihren Kunden, einfache oder komplexe Mobilfunkangebote unter ihrem jeweiligen Brand zu vermarkten. Die mvneco übernimmt bei dieser Zusammenarbeit sowohl den Aufbau als auch den Betrieb der technischen IT-Plattform. Die Integration der Plattform in das Netz des von den Kunden gewählten Partner-Netzbetreibers ist ebenfalls Teil des Leistungsspektrums.

### **synergyPLUS GmbH i.L.**

Die synergyPLUS GmbH i.L. hat bis Ende 2014 als exklusiver Vertriebspartner der ecotel agiert. Die Gesellschaft befindet sich in Liquidation und hat keinen Geschäftsbetrieb mehr.

## 3. Steuerung des Konzerns

*Konzernsteuerung und Management-reorganisation*

Gesetzliches Leitungs- und Vertretungsorgan der ecotel ag ist der Vorstand. Gemäß § 5 der Satzung der ecotel ag besteht der Vorstand aus mindestens zwei Personen. Im Übrigen bestimmt der Aufsichtsrat die Zahl der Mitglieder des Vorstands. Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden des Vorstands sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands ernennen. Es können auch stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellt werden. Vorstandsmitglieder bestellt der Aufsichtsrat für die Dauer von höchstens fünf Jahren. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Nach der Satzung der ecotel ag erlässt der Aufsichtsrat eine Geschäftsordnung für den Vorstand. Nach § 6 Abs. 1 der Satzung wird die ecotel ag durch zwei Vorstandsmitglieder oder durch ein Vorstandsmitglied in Gemeinschaft mit einem Prokuristen gesetzlich vertreten. Derzeit gehören dem Vorstand der ecotel ag die Herren Peter Zils (Vorstandsvorsitzender /CEO) und verantwortlich für die Bereiche Strategie, Geschäftsentwicklung, Human Resources,



Finance und Investor Relations) sowie Achim Theis (CCO), der die Bereiche Marketing, Vertrieb, Produktentwicklung und Operations verantwortet, an. Daneben sind zwei Prokuristen bestellt, die zusammen mit dem Vorstand das geschäftsführende Board der ecotel bilden: Herr Holger Hommes (CFO) und Herr Wilfried Kallenberg (CTO).

Im Jahr 2016 hat es Veränderungen auf der Managementebene des Konzerns gegeben: Herr Johannes Borgmann ist mit Wirkung zum 31. August 2016 aus dem Vorstand der ecotel communication ag ausgeschieden. Herr Borgmann war seit dem 1. Mai 2014 Mitglied des Vorstands und verantwortete die Bereiche Finanzen, Operations und Human Resources. Herr Johannes Borgmann ist zeitgleich auch aus der Geschäftsführung der nacamar GmbH ausgeschieden.

Das geschäftsführende Board der ecotel communication ag hat das Ziel, den Konzern nachhaltig zu führen und somit bei Entscheidungen die mittel- und langfristigen Auswirkungen in den Vordergrund zu stellen. Dabei werden bei unternehmerischen Entscheidungen die Interessen aller Anspruchsgruppen berücksichtigt. Zum einen die **Aktionäre** und **Fremdkapitalgeber**, zum anderen **Mitarbeiter, Kunden, Vertriebspartner** sowie die **ecotel** selbst.

*Nachhaltige Unternehmenssteuerung*

Die **Aktionäre** erwarten transparente Berichterstattungen, verlässliche Prognosen und eine planbare und attraktive Aktionärsvergütung. Die **Fremdkapitalgeber** erwarten eine solide Bilanzstruktur und die Einhaltung der vereinbarten Covenants sowie die fristgerechte Bedienung der Kapitaldienste (Zins und Tilgung). Bei den **Mitarbeitern, Kunden und Vertriebspartnern** stehen die Sicherung der Arbeitsplätze, die Entwicklung von innovativen und attraktiven Produkten sowie die Weiterentwicklung der Services und Prozesse zur Verbesserung der Kunden- und Partnerzufriedenheit im Vordergrund. Die **ecotel** als juristische Person verlangt Zukunftsfähigkeit und Investitionen in neue Wachstumsfelder (All-IP-Transformation, Glasfaserstrategie), Investitionen in leistungsstarke Kundenrouter, den weiteren Ausbau des eigenen TNB-Betriebs sowie die Bereitstellung notwendiger Mittel für die Finanzierung weiterer Großprojekte.

ecotel stellt somit einen Ausgleich der unterschiedlichen Erwartungen dieser Interessengruppen sicher. Zum Ende des Jahres 2016 hat ecotel daher eine aus dieser nachhaltigen Unternehmensführung abgeleitete nachhaltige Finanzstrategie veröffentlicht, an der weiter festgehalten wird:

*Nachhaltige Finanzstrategie*

Nachhaltige Finanzstrategie			
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Die zur Verfügung stehenden Mittel werden zur Bedienung aller Anspruchsgruppen verwendet.</li> <li>▶ Die finanzielle Stabilität soll nicht gefährdet werden.</li> </ul>			
ecotel	Mitarbeiter/Kunden/ Vertriebspartner	Fremdkapitalgegner	Aktionäre
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Wachstumsabhängige Investitionen in 2017/18</li> <li>▶ Leistungsstarke Kundenrouter und Projektfinanzierungen Mind. 3 Mio. €</li> <li>▶ Infrastruktur und Sicherheitstechnik Mind. 2 Mio. €</li> <li>▶ All-IP-Transformation Mind. 2 Mio. €</li> <li>▶ Liquiditätsreserve inkl. Kreditlinie Mind. 5 Mio. €</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Investitionen in Partner- und Kundenportale sowie in Prozessoptimierungen und IT-Systeme</li> <li>▶ Wachstumsbedingter Ausbau von Personalressourcen</li> <li>▶ Attraktive Vergütung für Vertriebspartner und Mitarbeiter</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Stabile Bilanzkennzahlen</li> <li>▶ Nettofinanzvermögen</li> <li>▶ EBITDA/Umsatz &gt; 5%</li> <li>▶ Eigenkapitalquote &gt; 45%</li> <li>▶ Kapaldienst (Zins und Tilgung) in 2017/18 3,0-3,5 Mio. €</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Transparentes Kapitalmarkt-Reporting</li> <li>▶ Realistische Prognosen</li> <li>▶ Dividendenfähigkeit</li> <li>▶ FCF*-Ziel ab 2019 &gt; 1 €/Aktie</li> <li>▶ Dividendenpolitik 40-60% vom EPS</li> <li>▶ Nachhaltiges profitables Wachstum im B2B-Bereich</li> </ul>

ecotel steuert die Berichtssegmente nach Maßgabe der strategischen Gesamtausrichtung des Konzerns. Es gibt eine Gesamt-Budgetplanung, in die die Jahresbudgets der Geschäftsbereiche sowie der übrigen Konzernunternehmen einfließen. Dabei werden auf Konzernebene die Steuerungsgrößen Konzernumsatz und Konzern-EBITDA in den Fokus gerückt. Daneben gilt die Rohertragsmarge im Segment Geschäftskunden als maßgebliche Profitabilitätskennzahl. Hierzu werden in diesem Segment in der Planung auf Ebene von Produktarten/-kategorien nach dem Teilkostenverfahren den Erlösen die direkten variablen Kosten zugeordnet und Rohmargen ermittelt. Die produktübergreifenden indirekten Kosten (Gemeinkosten) sowie die Personalkosten werden im Wesentlichen auf Kostenstellen geplant und überwacht. Die unterjährige Berichterstattung für die Segmente Geschäftskunden und Wiederverkäuferlösungen erfolgt segmentbezogen monatlich auf Umsatz, und EBITDA-Ebene mit detaillierter Analyse der Abweichungen gegenüber der Planung und dem Vorjahr sowie einem regelmäßig aktualisierten Ausblick auf das Geschäftsjahresende. Zur detaillierten Steuerung des Kerngeschäftes – des Segments Geschäftskunden – erfolgt zudem eine Überwachung von geschäftsbereichsbezogenen spezifischen Kennzahlen (z. B. Minutenvolumen, Preis je Minute, Einkaufsmarge, Mengengerüste), die in einem Reportingsystem abgebildet werden. Das Segment New Business wird regelmäßig anhand von festgelegten Reportings der einzelnen rechtlichen Einheiten überwacht. Auch hier stehen die Kennzahlen Umsatz und EBITDA im Fokus der Analysen. Die Liquiditäts-, Investitions- und Working-Capital-Überwachung erfolgt bei der ecotel communication ag zentral. Diese stellt auch die wesentliche Finanzierung für die Unternehmensgruppe bspw. durch Bereitstellung von Kreditlinien oder die Aufnahme von langfristigen Annuitätendarlehen bereit.



#### 4. Forschung und Entwicklung

ecotel selbst betreibt keine Grundlagenforschung oder weitreichenden technischen Entwicklungen. ecotel fokussiert sich auf die Kompatibilität von bestehenden Leitungstypen, Tarifkombinationen und Gerätekonfigurationen. Dabei steht immer der möglichst hohe Kosten-/Nutzen-Effekt für die Kunden im Vordergrund. Daher beschränkten sich die Entwicklungsaufwendungen in den letzten Jahren im Wesentlichen auf die technische Entwicklung hin zum eigenen Teilnehmernetzbetrieb sowie Entwicklungsleistungen für ein Partnerportal für Vertriebspartner sowie Systementwicklungen und -verbesserungen für die Auftragsverarbeitung der neuen Produktpalette. Die neuen Produkte sowie die daran ausgerichteten notwendigen neuen Prozesse und Systeme machen es notwendig, die Investitionen in diesen Feldern vorübergehend deutlich zu erhöhen. Die aktivierten Entwicklungsaufwendungen betragen im Jahr 2016 daher 1.095.000 EUR (Vorjahr: 300.000 EUR).

## II. Wirtschaftsbericht

### 1. Markt- und Wettbewerbsumfeld

Die konjunkturelle Lage in Deutschland war im Jahr 2016 gekennzeichnet durch ein solides und stetiges Wirtschaftswachstum (+0,7% im ersten Quartal, +0,5% im zweiten Quartal, +0,1% im dritten Quartal und +0,4% im vierten Quartal). Für das gesamte Jahr 2016 ergibt sich daraus ein Anstieg von 1,9% (kalenderbereinigt +1,8%). Im vorangegangenen Jahr wuchs das BIP in ähnlicher Größenordnung (+ 1,7%). Eine längerfristige Betrachtung zeigt, dass das Wirtschaftswachstum im Jahr 2016 einen halben Prozentpunkt über dem Durchschnittswert der letzten zehn Jahre (+1,4%) lag. (Quelle: Statistisches Bundesamt)

#### Telekommunikations-Marktvolumen steigt um 0,8%

Das Telekommunikations-Marktvolumen ist in 2016 um 0,8% gegenüber dem Vorjahr auf etwa 60,5 Milliarden EUR angestiegen. Der Festnetzmarkt, bestehend aus Anschlüssen, Sprach- und Datendiensten, macht dabei mit einem Außenumsatz von 34,1 Milliarden EUR 56,3% des Gesamtmarktes an Telekommunikationsdienstleistungen aus. Der Mobilfunkumsatz ging trotz des gestiegenen Datenverkehrs von 26,5 Milliarden EUR auf 26,4 Milliarden EUR leicht zurück. Die Zahl der aktivierten SIM-Karten wächst gegenüber dem Vorjahr um 13,9% und wird bei rund 128,1 Mio. Stück liegen. Die Zahl der aktivierten Postpaid-Karten übersteigt die Menge der aktivierten Prepaid-Karten um fast 9 Millionen.

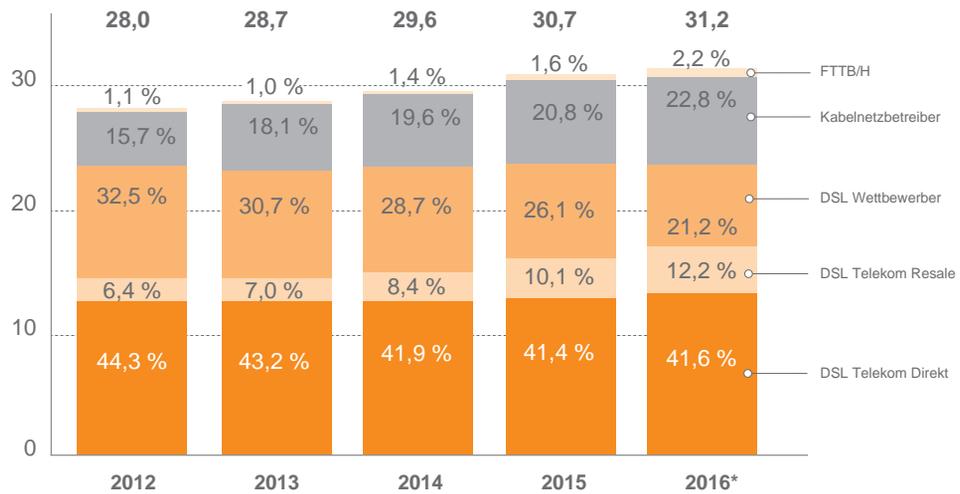
Gesamtmarkt positiv  
Festnetzgeschäft trägt  
Wachstum

## Gesamtmarkt für Telekommunikation in Deutschland (Mrd. EUR und in %)



Quelle: DIALOG CONSULT/VATM 18. TK-Marktanalyse Deutschland 2016 \* Vorläufige Zahlen

## Breitbandanschlüsse (Mio. Stück und in %)



Quelle: DIALOG CONSULT/VATM 18. TK-Marktanalyse Deutschland 2016 \* Vorläufige Zahlen

Die Anzahl an Breitbandanschlüssen in Festnetzen stieg auch in 2016 auf rund 31,2 Mio. an. Dabei entfielen etwa 6,6 Mio. Anschlüsse (21,2%) auf den entbündelten Teilnehmerzugang, 3,8 Mio. Anschlüsse (12,2%) auf Resale DSL / Wholesale DSL / IP Bitstream, 13 Mio. Anschlüsse (41,6%) auf die Deutsche Telekom im Direktvertrieb an Endkunden sowie 7,1 Mio. Anschlüsse (22,8%) auf Kabelnetzbetreiber. 0,7 Mio. Haushalte (2,2%) sind mittlerweile über einen breitbandigen Glasfaserzugang angeschlossen.



Die Wettbewerber der Deutschen Telekom halten im direkten Endkundenverhältnis weiterhin einen Marktanteil von 58 %.

### Trends im B2B-Markt

Das Geschäftskundensegment (B2B) in Deutschland ist durch eine weiterhin hohe Wettbewerbsintensität gekennzeichnet. Der Umsatz im Geschäftskundenmarkt blieb mit rund 22,5 Mrd Euro in 2016 in etwa bei dem Vorjahresumsatz und einem Gesamtmarktanteil von 37,2 %. Der Technologiewandel von ISDN zu All-IP treibt das Zusammenwachsen von Sprach- und Datenkommunikation an. Darüber hinaus ist die Nachfrage nach höheren Bandbreiten ungebrochen.

Eine wichtige Grundlage im Geschäftskundenbereich ist der kontinuierliche Ausbau an breitbandigen Internetzugängen sowohl über Festnetz (Glasfaser, Vectoring) als auch über Mobilfunk (LTE, WLAN). Auch die Verlagerung der Telefonanlagen ins Netz (Hosted PBX/IP Centrex) sowie das stärkere Zusammenwachsen von Telekommunikation und IT weisen den Weg in die Zukunft.

Ein bedeutsamer aktueller IT-Trend ist »Cloud Computing« mit seinen Ausprägungen »Infrastructure as a Service« (IaaS), »Platform as a Service« (PaaS) und »Software as a Service« (SaaS). Im Wesentlichen geht es dabei um das Verlagern von lokalen Rechnerleistungen (Hardware) und Applikationsprogrammen (Software) sowie der Datenhaltung (Content) in zentrale und hochperformant abgesicherte Rechenzentren eines ITK-Dienstleisters, auf die der Nutzer über breitbandige und gesicherte Anbindungen zugreift. Wesentliche Aspekte in diesem Zusammenhang sind zudem der Datenschutz sowie die Sicherheit der zentral gelagerten Daten

*All-IP und Clouddienste rücken weiter in den Vordergrund*

Weitere wichtige ITK-Trends sind:

- Industrie 4.0
- Big Data Analytics
- Machine to Machine (M2M)/Internet of Things (IoT)/Computing Everywhere
- Over The Top (OTT)-Services wie Skype, WhatsApp, Netflix
- Smart devices/tragbar, biegsam, 3D-Druck, eHealth/Telemedizin
- Mobile Payment/kontaktloses Bezahlen
- Smart Energy/Intelligente Stromnetze
- Regulatorische Trends

Um im Wettbewerb bestehen zu können, müssen im B2B-Segment tätige Unternehmen alle für Geschäftskunden relevanten Produkte gebündelt aus einer Hand und bundesweit anbieten können und auf die oben genannten Trends reagieren. Gerade Telekommunikationsdienste für Geschäftskunden haben als Produktionsfaktor eine sehr hohe gesamtwirtschaftliche Bedeutung. Ein entsprechender Regulierungsrahmen muss daher sicherstellen, dass Wettbewerber bundesweit auf alle notwendigen bzw. physikalisch verfügbaren Vorleistungen zurückgreifen können

*Regulierungsentscheidungen der BNetzA haben hohe gesamtwirtschaftliche Bedeutung*

ecotel unterliegt als Telekommunikationsunternehmen der Aufsicht der Bundesnetzagentur für Elektrizität, Gas, Telekommunikation, Post und Eisenbahnen (BNetzA).

Im Bereich Telekommunikation und Post sorgt die Bundesnetzagentur für

- die Sicherstellung eines chancengleichen und funktionsfähigen Wettbewerbs, auch in der Fläche,
- die Sicherstellung einer flächendeckenden Grundversorgung mit Telekommunikations- und Postdienstleistungen (Universaldienstleistungen) zu wettbewerbsfähigen Preisen,
- die Förderung von Telekommunikationsdiensten bei öffentlichen Einrichtungen,
- die Sicherstellung einer effizienten und störungsfreien Nutzung von Frequenzen, auch unter Berücksichtigung der Belange des Rundfunks, und
- die Wahrung der Interessen der öffentlichen Sicherheit.

Neben der Regulierung hat die Bundesnetzagentur im Telekommunikations- und Postmarkt noch weitere vielfältige Aufgaben; sie

- vergibt Lizenzen im Postbereich,
- trägt zu Lösungen von Fragen im Rahmen der Standardisierung bei,
- verwaltet Frequenzen und Rufnummern,
- klärt Funkstörungen auf,
- bekämpft den Missbrauch von Rufnummern,
- beobachtet den Markt und
- berät die Bürger über neue Regelungen und deren Auswirkungen.

*ecotel reagiert auf die Markttrends im Sinne der Kundenwünsche*

ecotel versucht, durch Marktkenntnis und -beobachtung die Trends frühzeitig zu entdecken und daraus Risiken und Potenziale abzuleiten. Im Jahr 2016 hat ecotel sich mit folgenden aktuellen Themengebieten auseinandergesetzt bzw. durch aktive Mitwirkung in den Arbeitskreisen und im Präsidium des VATM (Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e.V.) mitgewirkt:

- Verbesserung der politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen für den Breitbandausbau in Deutschland
- Sicherstellung einer flächendeckenden gleichartigen Grundversorgung in städtischen und ländlichen Räumen mit Telekommunikationsdiensten (Universaldienstleistungen) inklusive breitbandiger Anschlüsse zu erschwinglichen Preisen
- Abstimmung der europäischen Telekommunikationspolitik (EU Single Market) mit den speziellen Anforderungen des deutschen Telekommunikationsmarktes



- Netzneutralität (d. h. gleichberechtigte und unveränderte Übertragung von Datenpaketen durch Carrier, unabhängig davon, woher diese stammen oder welche Anwendungen die Pakete generiert haben)
- Modernisierung der bestehenden Datenschutzregeln sowie des Verbraucherschutzes
- Begleitung und Einflussnahme auf die Initiativen im regulatorischen und politischen Raum, mit dem Zweck, adäquate Vorleistungsprodukte langfristig beziehen zu können und die nationalen Besonderheiten im Hinblick auf EU-Entscheidungen hervorzuheben, damit diese Berücksichtigung finden

2. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Ertragslage

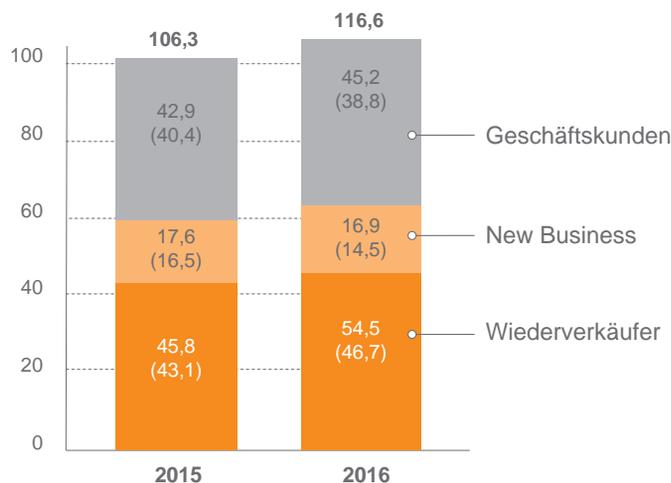
ecotel konnte mit einem Gesamtumsatz von 116,6 Mio. EUR (Vorjahr 106,3 Mio. EUR) auch in 2016 wieder die 100-Mio.-EUR-Umsatzschwelle überschreiten. Der Gesamtumsatz stieg um fast 10%. Dabei konnte auch das margenstarke Kernsegment Geschäftskunden (B2B) erneut ein Umsatzwachstum verzeichnen. Der Umsatz in diesem Segment stieg um 2,3 Mio. EUR oder 5% auf 45,2 Mio. EUR. Im schwer planbaren Segment Wiederverkäufer stieg der Umsatz um 8,7 Mio. EUR auf 54,5 Mio. EUR, während das Segment New Business einen leichten Umsatzrückgang um 0,7 Mio. EUR auf 16,9 Mio. EUR verzeichnete.

Konzernumsatz wächst um 10%.

B2B-Geschäft wächst um 5%.

In der folgenden Grafik ist die Entwicklung der Umsatzverteilung auf die Berichtssegmente dargestellt. Die grundlegende Verteilung hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert, da sich das Umsatzwachstum auf alle Segmente, wenn auch nicht überall im gleichen Verhältnis, verteilt.

Umsatzverteilung auf Segmente (Mio. EUR und in %)



## Segment Geschäftskunden: Umsatz und Rohertrag weiter gestiegen

Die Geschwindigkeit der Transformation ISDN zu Daten- und ALL-IP-Diensten nimmt zu

Im Kernsegment Geschäftskunden (B2B) konnte ecotel den Umsatz von 42,9 Mio. EUR auf 45,2 Mio. EUR steigern. Somit konnte der Wachstumstrend der letzten Jahre fortgesetzt werden. Vor dem Hintergrund der bereits zunehmenden Transformation der traditionellen Anschlüsse auf ISDN-Basis hin zu All-IP-basierten Sprachanschlüssen und dem damit einhergehenden Umsatzrückgang im ISDN-Bereich verändert sich der Umsatzmix weiterhin deutlich.

B2B-Geschäft: Umsatz und Rohertrag konnte gesteigert werden

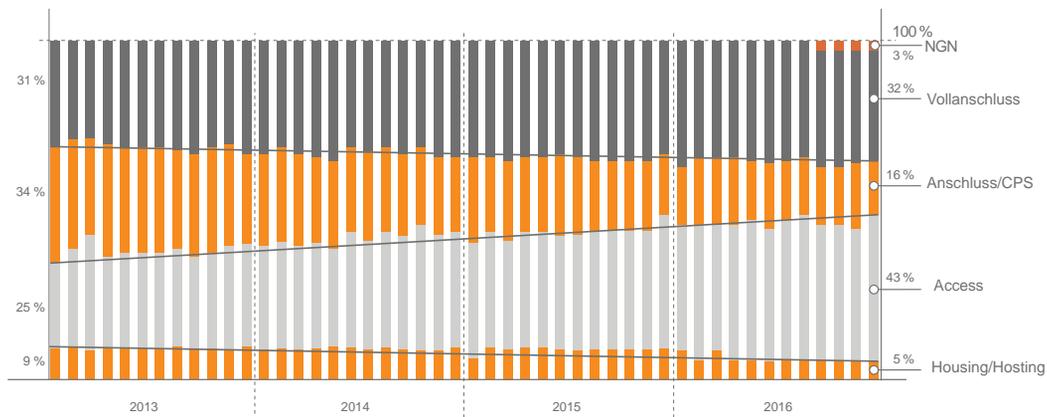
Der Bereich Access, in dem die Umsätze aus Datenleitungen (xDSL, ethernet bzw. Glasfaser) gebündelt werden, machen mittlerweile über 40% des Gesamtumsatzes aus. Dem entgegen ist der Umsatz aus reiner Anschluss-/CPS-Vermarktung (Carrier Preselection) erwartungsgemäß weiter rückläufig und macht zum Jahresende lediglich rund 16% des Gesamtumsatzes aus.

Seit Anfang 2016 hat ecotel erfolgreich mit der Vermarktung der eigenen NGN-Produkte für IP-basierte Sprachdienste begonnen. Im vierten Quartal macht der Umsatz mit diesen All-IP Produkten bereits 3% des Gesamtumsatzes aus.

In der nachfolgenden Grafik ist die Umsatzentwicklung der wesentlichen Produktgruppen im Segment Geschäftskunden über die letzten vier Geschäftsjahre dargestellt. Sonstige Umsätze in diesem Segment, wie zum Beispiel die Einmalentgelte für den Router-Rollout der Allianz-Gruppe in den Jahren 2013 und 2014 oder der nahezu konstante Umsatz aus Managed Router Services wurden hier nicht betrachtet.

Umsatzentwicklung B2B der Jahre 2013 bis 2016

Die Geschwindigkeit der Transformation ISDN zu Daten- und ALL-IP-Diensten nimmt zu.



ecotel konnte im Kernsegment Geschäftskunden nicht nur den Umsatz steigern, sondern auch den Rohertrag von 20,9 Mio. EUR auf 21,8 Mio. EUR erhöhen. Die Rohertragsmarge in diesem Segment lag mit 48,4% (Vj. 48,6%) nahezu unverändert zum Vorjahr. Auch bei der Rohertragsentwicklung ist der veränderte Produkt- und Umsatzmix zu berücksichtigen. So ist es ecotel gelungen, die Rückgänge bei Umsätzen und Roherträgen in der margeträchtigen Produktgruppe Anschluss-/CPS durch entsprechende Umsatzsteigerungen mit den zukunftsweisenden All-IP-Produkten zu kompensieren, ohne die Rohertragsmarge wesentlich zu beeinträchtigen.



### Segment New Business: Umsatz und Rohertrag leicht rückläufig

Das Segment New Business hat sich im Geschäftsjahr 2016 erwartungsgemäß unterschiedlich entwickelt. So fand im Geschäftsbereich new media solutions eine komplette Reorganisation inkl. Strategie- und Managementveränderung statt. Während in der Vergangenheit neben den Umsätzen aus Streaming-Diensten vor allem kundenindividuelle Projektlösungen in den Bereichen Contentverwaltung und Endgerätekompatibilität realisiert wurden, wird in diesem Geschäftsbereich seit Mitte 2016 der Fokus auf skalierende Produkte, sogenannte „AddOns“ für Audio, Video und künftig auch Daten gelegt. Den daraus resultierenden geringeren Umsätzen stehen mittlerweile attraktive Neuauftragseingänge gegenüber.

Im Geschäftsbereich Privatkundenlösungen (B2C) der easybell-Gruppe konnten die Umsätze demgegenüber nahezu gehalten werden. Auch in diesem Segment wird der Transformationsprozess von ISDN zu All-IP zunehmend sichtbar. Während der Umsatzanteil aus dem reinen Call-by-Call-Geschäft erwartungsgemäß rückläufig ist, konnte der Umsatz aus der Vermarktung von entbündelten Internet- und Telefonanschlüssen weiter gesteigert werden. Darüber hinaus konnte sich easybell zwischenzeitlich erfolgreich als Onlineanbieter für kleine Geschäftskunden im Bereich SIP-Trunk positionieren.

Insgesamt entwickelte sich der Umsatz in diesem Segment von 17,6 Mio. EUR auf 16,9 Mio. EUR leicht rückläufig. Der Rohertrag sank entsprechend leicht um 0,2 Mio. EUR auf 6,3 Mio. EUR. Die Rohertragsmarge konnte konstant bei 37% gehalten werden.

### Segment Wiederverkäufer: unerwartet hohe Umsätze

Der Umsatz im Segment Wiederverkäufer ist weiterhin schwer planbar. Im Geschäftsjahr 2016 stieg der Umsatz erneut um 8,7 Mio. EUR auf 54,5 Mio. EUR. Aufgrund der mittlerweile deutlich abgesunkenen Entgelte für Mobilfunkverbindungen konnte das Niveau der Rohertragslage nicht gehalten werden und führte zu einem leichten Rückgang auf 0,3 Mio. EUR.

### EBITDA-Entwicklung

Während im Vorjahr Einmalerträge aus einer erfolgreich abgeschlossenen juristischen Auseinandersetzung mit einem Vorlieferanten in Höhe von 1,1 Mio. EUR das EBITDA erhöhten, belasteten im abgelaufenen Geschäftsjahr Aufwendungen für Managementreorganisationen das Ergebnis vor Steuern, Finanzergebnis und Abschreibungen (EBITDA) um 0,4 Mio. EUR. Zum einen ist Johannes Borgmann zum 31. August 2016 aus dem Vorstand der ecotel ag und nacamar GmbH ausgeschieden, zum anderen wurde die Geschäftsführung der nacamar GmbH vollständig neu aufgestellt. Das EBITDA sank im Geschäftsjahr 2016 von 7,9 auf 6,6 Mio. EUR. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Rückgang von 1,3 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung der Managementreorganisation hat ecotel im Geschäftsjahr 2016 operativ ein EBITDA von 7,0 Mio. EUR erwirtschaftet.

Das EBITDA im Kernsegment Geschäftskunden (B2B) sank um 1,2 Mio. EUR auf 4,0 Mio. EUR. Berücksichtigt man den oben beschriebenen Einmaleffekt aus dem Jahr 2015 von 1,1 Mio. EUR reduzierte sich das EBITDA des Segments um

*EBITDA vor Aufwendungen für Managementreorganisation: 7,0 Mio. EUR.*

*In 2016 waren 1,1 Mio. EUR Einmal-erträge im EBITDA enthalten.*



0,1 Mio. EUR. Um die derzeit stattfindende und in den nächsten Jahren an Geschwindigkeit zunehmende All-IP-Transformation und das steigende Auftragsvolumen, vor allem im Zusammenhang mit Großkundenprojekten, für die Kunden zufriedenstellend und effizient abwickeln zu können, wurden im Geschäftsjahr 2016 zusätzlich in Personal, Prozessanpassungen und Systementwicklungen investiert. Im Jahr 2016 wurden 20 Mitarbeiter in diesem Segment zusätzlich eingestellt, was inklusive der durchgeführten Gehaltsanpassungen einem Anstieg des Personalaufwands von ca. 0,9 Mio. EUR entspricht. In den Vorjahren wurden für die All-IP-Transformation vor allem Investitionen in Hardware und für das Rechenzentrum getätigt, die das operative Ergebnis nicht belastet haben. Im Ergebnis von 2016 haben die oben beschriebenen notwendigen Investitionen in die Zukunft in summa die Rohertragssteigerung im Segment Geschäftskunden (B2B) aufgezehrt und den EBITDA-Rückgang verursacht.

Das EBITDA im Segment New Business stieg von 2,7 Mio. EUR auf 2,9 Mio. EUR. Hier konnten Kostensenkungen sowie die Aktivierung von selbsterstellten immateriellen Vermögenswerten im Geschäftsbereich new media solutions den leicht gesunkenen Rohertrag kompensieren.

### **EBIT- und Jahresergebnis**

*EBIT-Rückgang auf  
2,3 Mio. EUR.*

Das Betriebsergebnis (EBIT) ist im Jahr 2016 um 1,3 Mio. EUR auf 2,3 Mio. EUR gesunken. Die Abschreibungen blieben mit 4,3 Mio. EUR (Vorjahr: 4,2 Mio. EUR) nahezu unverändert.

*Finanzielle Restrukturierung der mvneco erfolgreich abgeschlossen.*

Das Finanzergebnis blieb mit -0,1 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres. Der Zinsaufwand für aufgenommene langfristige Finanzkredite blieb mit 0,2 Mio. EUR konstant. Während im Vorjahr Zuschreibungen auf langfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 0,1 Mio. EUR durchgeführt wurden, konnten im Geschäftsjahr 2016 0,2 Mio. EUR als Ergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen ausgewiesen werden. Beide Effekte resultierten aus der mvneco GmbH, bei der im Vorjahr und im Geschäftsjahr 2016 erfolgreiche finanzielle Restrukturierungsmaßnahmen umgesetzt werden konnten. Eine detaillierte Erläuterung der durchgeführten Maßnahmen findet sich im Konzernanhang.

*EPS: 0,24 EUR / Aktie*

Im Ergebnis sank der Überschuss (Konzerngesamtergebnis) um 0,7 Mio. EUR auf 1,7 Mio. EUR. Nach Abzug der Anteile anderer Gesellschafter von 0,9 Mio. EUR belief sich der Konzernüberschuss der ecotel auf 0,8 Mio. EUR (Vorjahr: 1,6 Mio. EUR). Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 0,24 EUR (Vorjahr: 0,46 EUR).



**Abgleich der Prognosen mit dem tatsächlichen Geschäftsverlauf**  
ecotel hat in 2016 nicht alle prognostizierten Zielkorridore erreicht.

Prognostizierte Kennzahl	2016 IST (Mio. EUR)	Zielkorridor		
		Konzernabschluss 2015 (Mio. EUR)	Präzisierung November 2016 (Mio. EUR)	
<b>Konzernumsatz</b>	<b>116,6</b>	<b>95 bis 105</b>	<b>rund 117</b>	<b>erreicht</b>
davon Geschäftskunden	45,2	43 bis 46	rund 45	erreicht
davon Rohertragsmarge Geschäftskunden	48,4%	„Stabil“	„Stabil“	erreicht
davon New Business	16,9	17 bis 19	rund 17	erreicht
davon Wiederverkäufer	54,5	30 bis 40	rund 55	erreicht
<b>EBITDA</b>	<b>6,6</b>	<b>7,0 bis 8,5</b>	<b>rund 7,0</b>	<b>nicht erreicht</b>
EBITDA vor Aufwand für Managementreorganisation	7,0			

*Prognose für Umsatz und  
Rohertrag erreicht*

*EBITDA-Prognose inkl.  
nicht geplanter Aufwen-  
dungen für Management-  
reorganisation in Höhe  
von 0,4 Mio. EUR nicht  
erreicht*

## Finanzlage

Die Finanzlage des Konzerns ist weiterhin sehr zufriedenstellend und solide. Mit einem **Free Cashflow** von 2,4 Mio. EUR (Vorjahr: 5,4 Mio. EUR) blieben die Finanzmittel mit 7,5 Mio. EUR (Vorjahr: 7,7 Mio. EUR) auf einem hohen Niveau. Demgegenüber stehen Verbindlichkeiten aus Finanzkrediten in Höhe von 4,0 Mio. EUR (Vorjahr: 5,1 Mio. EUR). Somit stieg das **Nettofinanzvermögen** des Konzerns auf 3,5 Mio. EUR erneut an (Vorjahr: 2,6 Mio. EUR).

*Free Cashflow:  
2,4 Mio. EUR;  
Nettofinanzvermögen:  
3,5 Mio. EUR*

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** reduzierte sich um 2,5 Mio. EUR auf 6,0 Mio. EUR. Neben den Auswirkungen aus dem gesunkenen operativen EBITDA trugen im Wesentlichen höhere Steuerzahlungen in 2016 zur Reduzierung des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit bei. Konzerninterne Dividendenzahlungen waren hier ursächlich für höhere abgeführte Kapitalertragsteuern, die mit späteren Steuerzahlungen verrechnet werden.

Zum Vorjahresstichtag ergab sich ein deutlicher Anstieg der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus einem hohen Umsatzvolumen des Segments Wiederverkäufer zum Jahresende. Dadurch entstanden im Vorjahr noch nicht fällige Forderungen in Höhe von 10,5 Mio. EUR und Verbindlichkeiten in Höhe von 10,6 Mio. EUR zum Abschlussstichtag. Zum 31. Dezember 2016 bestanden keine solch hohen Forderungen und Verbindlichkeiten aus diesem Segment. Als Folge daraus ergeben sich in der Kapitalflussrechnung hohe Veränderungen in den Working-Capital-Bereichen (Veränderung der kurzfristigen Forderungen, Vermögenswerte sowie Verbindlichkeiten (ohne

Finanzschulden). Im Saldo verbesserte sich das Working Capital in 2016 um 0,7 Mio. EUR. Der **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit** stieg im Geschäftsjahr um 0,4 Mio. EUR auf 3,6 Mio. EUR an. Dabei stiegen die Auszahlungen für Investitionen um 0,7 Mio. EUR auf 4,0 Mio. EUR an. Im Wesentlichen waren Investitionen in leistungsfähige und kundenspezifische Hardwarekomponenten notwendig, um den gestiegenen Auftragseingang erfolgreich umzusetzen. Dem entgegen hat der Konzern Rückzahlungen von Eigenkapital aus nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen in Höhe von 0,4 Mio. EUR erhalten. Im Vorjahr betrug der Saldo aus Zahlungsströmen mit at equity bewerteten Beteiligungen (Rückzahlungen von Ausleihungen, Rückzahlungen und Einzahlungen von Kapitalrücklagen) 0,1 Mio. EUR.

Der **Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit** blieb mit 2,6 Mio. EUR (Vorjahr: 2,6 Mio. EUR) konstant. Während die Auszahlungen für Dividendenzahlungen mit 0,8 Mio. EUR um 0,2 Mio. EUR gegenüber 2015 angestiegen sind, reduzierten sich die Auszahlungen für die Tilgung von Finanzkrediten um 0,2 Mio. EUR auf 1,2 Mio. EUR.

Im Ergebnis reduzierten sich die Finanzmittel leicht von 7,7 Mio. EUR auf 7,5 Mio. EUR. ecotel hat zum 31. Dezember 2016 eine Betriebsmittelkreditlinie in Höhe von 5,0 Mio. EUR (davon 4,0 Mio. EUR Kontokorrentlinie und 1,0 Mio. EUR für die Nutzung von Avalen).

Wie in den Vorjahren war ecotel in der Lage, allen Zahlungsverpflichtungen uneingeschränkt und termingerecht nachzukommen. Wichtige Ziele des Finanzmanagements sind zudem die Einhaltung der mit Banken vereinbarten Financial Covenants sowie die Minimierung von Kredit- und Zinsrisiken, soweit diese einen wesentlichen Einfluss auf die Finanzlage ausüben können.

## Vermögenslage

*Sondereffekte haben die Bilanzsumme im Vorjahr deutlich ansteigen lassen*

Die **Bilanzsumme** des Konzerns betrug 41,5 Mio. EUR zum 31. Dezember 2016 (Vorjahr: 50,2 Mio. EUR). Dies entspricht einem Rückgang von 8,7 Mio. EUR oder 17%.





Dieser deutliche Rückgang resultiert im Wesentlichen daraus, dass zum 31. Dezember 2015 die Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen deutlich angestiegen waren. Zum Ende des Geschäftsjahres 2015 waren die Umsatzerlöse im Segment Wiederverkäufer deutlich angestiegen. Das dort betriebene Wholesalegeschäft ist geprägt durch den Handel mit Minuten zwischen internationalen Carriern. Dabei werden mit einem Carrier sowohl eingehende als auch ausgehende Minuten gehandelt. Die daraus resultierenden Forderungen und Verbindlichkeiten werden bei Fälligkeit (in der Regel 30 Tage nach Rechnungsstellung) im Wege eines vertraglich vereinbarten »Nettings« beglichen und lediglich die verbleibenden Salden werden durch Zahlungen ausgeglichen. Zum 31. Dezember 2015 bestanden Forderungen in Höhe von 10,5 Mio. EUR und Verbindlichkeiten in Höhe von 10,6 Mio. EUR aus Lieferungen und Leistungen, die sich auf Geschäfte mit lediglich zwei Carriern beschränkt. Nach dem »Netting« in Höhe von 8,1 Mio. EUR zu Beginn des Jahres 2016 ergaben sich Forderungen von 2,4 Mio. EUR und Verbindlichkeiten von 2,5 Mio. EUR. Die Voraussetzungen für einen saldierten Ausweis in der Bilanz lagen nicht vollumfänglich vor. Die daraus resultierende »Bruttobetrachtung« führte zu diesem deutlichen Anstieg der Bilanzsumme zum Ende des Vorjahres.

Zum Ende des Geschäftsjahres bestanden Forderungen von 3,6 Mio. EUR und Verbindlichkeiten in Höhe von 3,2 Mio. EUR, die in Höhe von 2,3 Mio. EUR durch »Netting« beglichen werden. Dieser deutliche geringere Bestand an Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen begründet im Wesentlichen den Rückgang der Bilanzsumme.

Auf der **Aktivseite** sanken die **langfristigen Vermögenswerte** um 0,3 Mio. EUR auf 21,7 Mio. EUR. Die Abschreibungen in Höhe von 4,3 Mio. EUR übertrafen die Investitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 4,0 Mio. EUR. Daneben haben sich die ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte im Zusammenhang mit der Bilanzierung der nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen und sonstigen langfristigen Vermögenswerte aufgrund der durchgeführten Maßnahmen im Zusammenhang mit der Restrukturierung der mvneco GmbH um 0,2 Mio. EUR auf 0,6 Mio. EUR reduziert.

Der deutliche Rückgang der **kurzfristigen Vermögenswerte** resultiert im Wesentlichen aus den zuvor beschriebenen Effekten aus dem Segment Wiederverkäufer. Dem entgegen erhöhten sich die tatsächlichen Ertragssteuerforderungen um 0,4 Mio. EUR auf 0,6 Mio. EUR, als Folge von gezahlten Kapitalertragsteuern auf konzerninterne Dividendenzahlungen.

Auf der **Passivseite** stieg das **Eigenkapital** um 0,4 Mio. EUR auf 22,4 Mio. EUR an. Durch die gleichzeitig stark gesunkene Bilanzsumme stieg die **Eigenkapitalquote** auf 54% (Vorjahr: 44%). Das Eigenkapital des Konzerns deckt die langfristigen Vermögenswerte. Die Entwicklung des Eigenkapitals ist im Konzernanhang näher erläutert.

*Eigenkapital und Eigenkapitalquote sind gestiegen.*

Die **langfristigen Verbindlichkeiten** sanken im Wesentlichen aufgrund von Tilgungsleistungen für die langfristigen Finanzkredite.

Der deutliche Rückgang der **kurzfristigen Verbindlichkeiten** resultiert im Wesentlichen aus den oben beschriebenen Effekten aus dem Segment Wiederverkäufer.



ecotel ist durch Annuitätendarlehen langfristig finanziert. Details zu vertraglich vereinbarten Tilgungen und weitere Details zu den einzelnen Bilanzposten sind dem Konzernanhang zu entnehmen.

### Satzung/Kapitalstruktur

Jede Satzungsänderung bedarf gemäß § 179 AktG grundsätzlich eines Beschlusses der Hauptversammlung. Ausgenommen hiervon sind Änderungen der Satzung, die nur deren Fassung betreffen; zu solchen Änderungen ist der Aufsichtsrat ermächtigt. Hauptversammlungsbeschlüsse werden, soweit die Satzung nicht im Einzelfall etwas anderes anordnet oder zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, sofern das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, mit der einfachen Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst.

#### *Stammkapital unverändert bei 3.510.000 EUR*

Das Grundkapital der ecotel ag beträgt 3.510.000 EUR. Das Kapital ist in 3.510.000 auf den Inhaber lautende Stammaktien aufgeteilt. Die Aktien sind als nennwertlose Stückaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von 1,00 EUR ausgegeben. Das Grundkapital ist in Höhe von 3.510.000,00 EUR vollständig eingezahlt. Jede nennbetragslose Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Stimmrechtsbeschränkungen bestehen nicht. Es bestehen in Bezug auf die Aktien keine unterschiedlichen Stimmrechte. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, wie sie sich beispielsweise aus Vereinbarungen zwischen Gesellschaftern ergeben können, sind dem Vorstand der ecotel ag nicht bekannt. Zur Entwicklung des Eigenkapitals wird auf die Darstellung der Entwicklung des Konzerneigenkapitals im Konzernabschluss verwiesen.

#### *Genehmigtes Kapital*

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 27. Juli 2012 wurde der Vorstand der ecotel ag ermächtigt, das Grundkapital der ecotel ag mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 26. Juli 2017 einmal oder mehrmals um insgesamt bis zu 1.950.000,00 EUR gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital). Die Zahl der Aktien muss sich in demselben Verhältnis wie das Grundkapital erhöhen. Im Berichtsjahr hat der Vorstand von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

#### *Bedingte Kapitalerhöhung*

Auf der Hauptversammlung vom 27. Juli 2012 wurde eine bedingte Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 1.500.000 EUR durch Ausgabe von bis zu 1.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien beschlossen (Bedingtes Kapital I). Die bedingte Kapitalerhöhung dient nach Maßgabe der Wandelanleihebedingungen ausschließlich der Gewährung von Aktien an die Inhaber von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen, die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 27. Juli 2012 bis zum 26. Juli 2017 von der ecotel ag begeben werden können. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber der Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen von ihren Wandlungs- bzw. Optionsrechten Gebrauch machen oder die zur Wandlung verpflichteten Inhaber der Wandelschuldverschreibungen ihre Pflicht zur Wandlung erfüllen und soweit nicht andere Erfüllungsformen zur Bedienung dieser Rechte zur Verfügung gestellt werden.

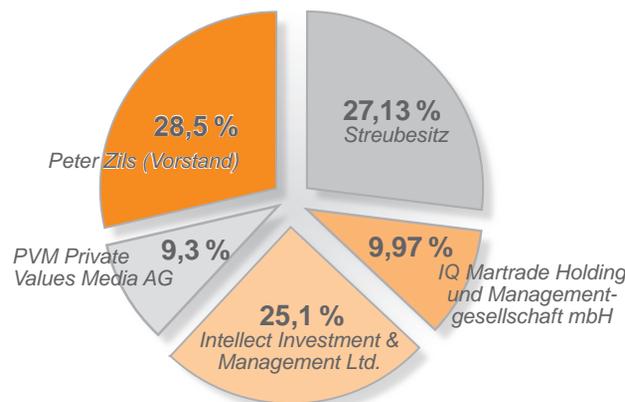


Im Berichtsjahr hat der Vorstand von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht. Die Hauptversammlung hat den Vorstand der ecotel ag mit Beschluss vom 25. Juli 2014 ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben (Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien). Diese Ermächtigung darf von der ecotel ag nicht zum Zweck des Handels mit eigenen Aktien genutzt werden. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der ecotel ag befinden oder ihr nach § 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals entfallen. Die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien läuft bis zum 24. Juli 2019.

*Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien*

Die nachfolgende Grafik zeigt die Namen der Aktionäre, deren Beteiligung am Grundkapital der ecotel ag Ende 2016 mehr als 3 % beträgt. Basis sind die der ecotel ag bekannt gemachten Anteilsbesitze. Es bestehen in Bezug auf die Aktien keine unterschiedlichen Stimmrechte.

*Aktionärsstruktur unverändert*



Es gibt keine Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen. Eine Stimmrechtskontrolle für den Fall, dass Arbeitnehmer am Gesellschaftskapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben, liegt nicht vor.

### 3. Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

Der Konzern befindet sich weiterhin in einer sehr stabilen wirtschaftlichen Lage. Die Bilanzkennzahlen (Bilanzsumme, Eigenkapital sowie das Nettofinanzvermögen) konnten im Geschäftsjahr weiter verbessert werden. Die zukünftige Finanzierung ist durch Annuitätendarlehen und Kreditlinien sichergestellt. Bis zum Aufstellungsdatum am 17. März 2017 hat ecotel zur Sicherstellung der künftig notwendigen Wachstumsinvestitionen ein weiteres langfristiges Darlehen in Höhe von 3,0 Mio. EUR aufgenommen, sowie eine zeitlich bis Ende 2018 begrenzte zusätzliche Betriebsmittellinie in Höhe von 3,0 Mio. EUR abgeschlossen. Die Ertragslage ist gekennzeichnet durch weitgehend vertraglich gesichert wiederkehrende Umsätze bei den Geschäftskundenlösungen (B2B) sowie eine sichere und wachsende Kundenbasis bei den Privatkundenlösungen (B2C). Das Geschäft im

Wiederverkäuferbereich ist schwer vorhersehbar, birgt aber kein hohes Ergebnisrisiko. Zur geplanten Wachstumsstrategie sowie zur gesamten Chancen- und Risikosituation wird auf die Ausführungen im Prognose-, Risiko- und Chancenbericht verwiesen.

### **III. Nachtragsbericht**

Nach Abschluss des Geschäftsjahres bis zur Aufstellung des Konzernabschlusses am 17. März 2017 ergaben sich, mit Ausnahme des im Folgenden dargestellten Ereignisses, keine nennenswerten Änderungen. Weder änderte sich das wirtschaftliche Umfeld in einem Maße, dass es wesentliche Auswirkungen auf die Geschäftsaktivitäten der ecotel hätte, noch stellte sich die Branchensituation anders dar als zum 31. Dezember 2016. Die hier im Folgenden dargestellten Ereignisse nach dem Bilanzstichtag sind in den Annahmen für die Prognose für das Jahr 2017 bereits berücksichtigt.

#### **Sicherstellung der Wachstumsfinanzierung für die nächsten Jahre**

Im Januar 2017 hat ecotel zur Sicherstellung der künftigen Wachstumsinvestitionen ein weiteres langfristiges Darlehen in Höhe von 3,0 Mio. EUR aufgenommen, sowie eine zeitlich bis Ende 2018 begrenzte zusätzliche Betriebsmittellinie in Höhe von 3,0 Mio. EUR abgeschlossen. Das Darlehen hat eine Laufzeit von fünf Jahren und ist zwei Jahre tilgungsfrei.

### **IV. Prognose-, Chancen- und Risikobericht**

#### **1. Kontroll- und Risikomanagementsystem**

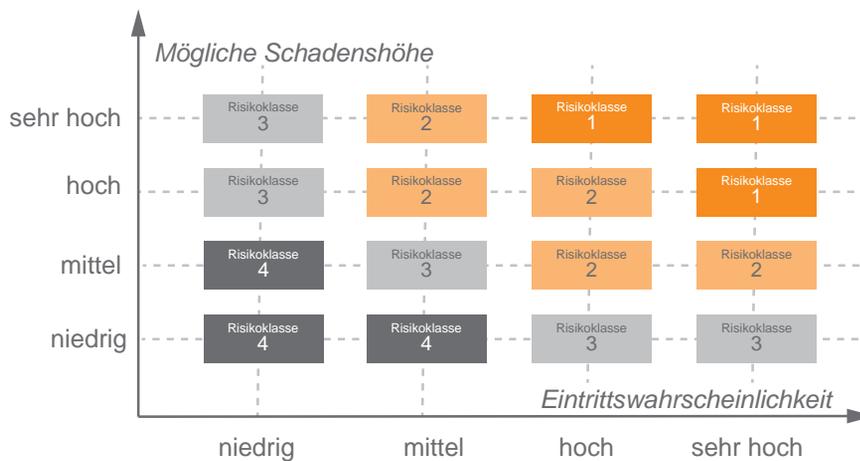
*Frühzeitige Erkennung von Risiken durch ein Risikomanagementsystem*

Zur frühzeitigen Identifizierung und Bewertung von unternehmerischen und bestandsgefährdenden Risiken sowie zum richtigen Umgang hiermit setzt ecotel ein entsprechendes Risikomanagementsystem ein. Die konzernweite Verantwortung der Früherkennung und Gegensteuerung von Risiken liegt beim Vorstand. Für die kontinuierliche Identifizierung und Bewertung von Risiken im Konzern unterstützen ihn die Prokuristen sowie die Geschäftsführer der Tochterunternehmen. Mithilfe eines quartalsweise erscheinenden Risikoreports verfolgen der Vorstand und der Aufsichtsrat das gesamte Jahr hindurch die identifizierten Risiken in Bezug auf die geplante Entwicklung. Der Fokus liegt dabei auf der Identifikation des Handlungsbedarfs und dem Status der eingeleiteten Maßnahmen zur systematischen Steuerung der identifizierten Risiken. In Form einer Risikomatrix sind dabei jeweils alle wesentlichen Risiken aufgeführt, die das Ergebnis und den Bestand des Konzerns gefährden könnten. Alle Risikopotenziale werden dabei nach Eintrittswahrscheinlichkeiten und möglichen Schadenshöhen bewertet. Die Eintrittswahrscheinlichkeiten werden dabei in niedrig, mittel, hoch und sehr hoch klassifiziert. Die mögliche Schadenshöhe (als Nettobarwert) wird wiederum ebenfalls in vier Schadensklassen gemäß nachfolgender Tabelle unterteilt.



Vermögensschadensklasse	Mögliche Schadenshöhe
Sehr hoch	> 1.000.000 EUR
Hoch	300.000 – 1.000.000 EUR
Mittel	100.000 – 300.000 EUR
Niedrig	< 100.000 EUR

Die den identifizierten Risikopositionen zugeordneten Wahrscheinlichkeiten und Schadensklassen werden entsprechend der nachfolgenden Tabelle in Risikoklassen eingeteilt. Aus der Risikoklasse ergibt sich zugleich das Brutorisiko je Risikoposition (1 bis 4). Der Vorstand leitet für jede Risikoposition einzuleitende Maßnahmen zur Gegensteuerung ab und bewertet daraus das Nettorisiko (1 bis 4). Brutorisiko und Nettorisiko können durch die Gegensteuerung daher voneinander abweichen.



Zur Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit, der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie zur Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften unterhält ecotel weiterhin ein Internes Kontrollsystem (IKS), welches in regelmäßigen Abständen überarbeitet wird. Das Risiko der Finanzberichterstattung besteht darin, dass die Konzern- und Zwischenabschlüsse Falschdarstellungen enthalten könnten, die möglicherweise wesentlichen Einfluss auf die Entscheidungen ihrer Adressaten haben. Das rechnungslegungsbezogene Interne Kontrollsystem zielt darauf ab, mögliche Fehlerquellen zu identifizieren und die daraus resultierenden Risiken zu begrenzen. Zur Sicherung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Rechnungslegung ist das Interne Kontrollsystem derart gestaltet, dass für alle wesentlichen Geschäftsvorfälle das Vier-Augen-Prinzip eingesetzt wird und dass in der Buchhaltung eine Funktionstrennung vorliegt. Regelmäßig wiederkehrende Prozesse werden weitgehend IT-gestützt vorgenommen (Schnittstellen zwischen operativen und buchhalterischen Systemen für Fakturen, Zahlungsein- und -ausgänge sowie kreditorische Prozesse). Für die korrekte Bilanzierung werden Kontierungsrichtlinien eingesetzt. Zur Beurteilung von komplexeren Bilanzierungssachverhalten werden, wenn notwendig, externe Dienstleister hinzugezogen. Gleiches gilt für die Erstellung

*Internes Kontrollsystem minimiert Fehlerpotenziale in der Finanzberichterstattung*



der Steuererklärungen. Diese Erstellungs- und Beratungsleistungen werden durch interne Plausibilisierungen und Abstimmungen kontrolliert und weiterverarbeitet. Darüber hinaus erfolgt eine Überwachung der zentralen Finanzkennzahlen durch einen regelmäßigen Soll-Ist-Vergleich mit Abweichungsanalyse.

## 2. Risiken der künftigen Entwicklung

Im Rahmen der Geschäftstätigkeit ist ecotel mit operativen Risiken, finanzwirtschaftlichen Risiken, strategischen Risiken sowie mit Risiken des Marktumfelds konfrontiert. Im Folgenden werden die wesentlichen Risiken erläutert und mit ihrem Brutto- und Nettorisiko (nach eingeleiteten Maßnahmen) aufgeführt. Die Risikosituation hat sich nicht wesentlich zum Vorjahr verändert.

### Operative Risiken

*Operative Risiken bestehen im Wesentlichen aus Infrastrukturrisiken*

Operative Risiken sind eher kurzfristiger Natur und konzentrieren sich bei ecotel hauptsächlich auf mögliche Ausfälle, Fehler und Kapazitätsengpässe der Infrastruktur (z. B. Backbone, Rechenzentrum, Vermittlungstechnik, Server-Farmen) sowie auf die korrekte und zeitnahe Abwicklung unternehmenskritischer Prozesse in den Bereichen Rechnungsstellung, Provisionierung der Vertriebspartner, Forderungsmanagement sowie in der Kunden-, Lieferanten- und Partnerbetreuung.

Die Sicherstellung einer maximal hohen Verfügbarkeit der Infrastruktur durch entsprechende Systemredundanzen sowohl auf Vermittlungstechnik als auch auf Leitungsseite ist eine der wichtigsten Maßnahmen zur Verhinderung der Risiken, welche ecotel konsequent umsetzt. Die Implikationen eines möglichen Ausfalls der eigenen Vermittlungstechnik sind aktuell dadurch minimiert, dass nur Teile des internationalen B2B-Verkehrs sowie der Wholesale-Verkehr noch über die eigenen Vermittlungssysteme terminiert werden und der größte Teil des B2B-Sprachverkehrs in den Netzen der Vorlieferanten verbleibt. Im Bereich der Verfügbarkeit der Server-Farmen, z. B. des nacamar-CDN, sind die Server-Farmen in getrennten Räumlichkeiten vollständig dupliziert (Bruttorisiko 3/Nettorisiko 3).

Im Bereich der Rechenzentrum-Infrastruktur liegen potenzielle Risiken im Ausfall der Klima- und Notstromversorgung sowie dem Wegfall der Anbindung. Die Notstromversorgung ist redundant ausgebaut, im Bereich der Klimatechnik wurde eine n+1-Redundanz umgesetzt. Es existieren aber externe Kapazitätsengpässe bei der Stromversorgung des Rechenzentrums in Frankfurt am Main, welche möglicherweise zu Behinderungen beim künftigen Kundenwachstum führen können. Die notwendigen Ausbau- und Renovierungsarbeiten werden vom Vorstand und der Geschäftsleitung eng überwacht und auf die möglichen Risiken für die ecotel hin überprüft (Bruttorisiko 2/Nettorisiko 2).

Zur Umsetzung einer Geo-Redundanz bei der Rechenzentrums-Infrastruktur wurde in Düsseldorf eine weitere Rechenzentrumsfläche angemietet. Die Rechenzentren von Düsseldorf und Frankfurt sind über n x 10 Gbps redundant miteinander verbunden. Zudem sind die Zuführungen der wichtigsten Carrier-Vorlieferanten redundant an beide Rechenzentren angeschlossen. Auch die Anbindung des Internets geschieht georedundant über verschiedene



Carrier zu beiden PoPs. Bei Nichtverlängerung von Einkaufsverträgen oder bei einer Verschlechterung der Einkaufskonditionen kann dies zur Verschlechterung der Ertragslage bei ecotel führen. ecotel versucht diese Abhängigkeit von Vorlieferanten dadurch zu minimieren, dass sie für jedes wesentliche Produkt einen alternativen Vordienstleister vorhält. Dies ist zumindest in den Gebieten möglich, wo mehrere Vordienstleister parallele Infrastrukturen betreiben. Durch die Inbetriebnahme der ecotel-eigenen TNB-Infrastruktur zu Beginn des Jahres 2016 verringert sich das Risiko im Bereich der bisher zugekauften Sprachvermittlungsdienstleistungen, da diese nunmehr durch ecotel selbst erbracht werden können (Bruttorisiko 2/Nettorisiko 2).

Bei der Auftragsumsetzung ist die ecotel abhängig von der Performance der Vorlieferanten und der Stabilität der Systeme und Prozesse. Bei einem möglichen Backlog besteht die Gefahr, Reputation bei den Vertriebspartnern und Kunden und sogar Aufträge zu verlieren. Um aufkommende Probleme und Verzögerungen zu erkennen und Lösungsansätze zu haben, hält das Management Kontakt zu den verschiedenen Ebenen der Vorlieferanten (Bruttorisiko 4/Nettorisiko 4).

Der eigene Teilnehmernetzbetrieb bringt neben technischen Herausforderungen auch weitergehende Anforderungen an Datensicherheit und Datenschutz (Hacking, Fraud etc.) mit sich. Hier wird ecotel geeignete Maßnahmen ergreifen, um die Anforderungen erfüllen zu können und den Kunden bestmögliche Sicherheit zu gewährleisten (Bruttorisiko 3/Nettorisiko 3).

Der derzeit vollzogene Wandel von traditionellen ISDN-Anschlussprodukten zu neuen NGN All-IP Anschlussprodukten und der damit verbundene technische, organisatorische und prozessuale Aufwand für die Migration der Kunden in den nächsten Jahren birgt das Risiko von Kundenverlusten und damit Umsatzrückgängen sowie hohen Auslastungen der operativen und technischen Bereiche (Bruttorisiko 1/Nettorisiko 1).

### **Finanzwirtschaftliche Risiken**

Finanzwirtschaftliche Risiken umfassen bei der ecotel Kreditrisiken, Liquiditätsrisiken sowie Zinsrisiken.

Ein Kreditrisiko besteht, wenn Transaktionspartner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen. Die Forderungsausfallquote bewegt sich bei Geschäftskunden aktuell bei 0,1%. Die Entwicklung des Forderungsbestandes wird ständig überwacht, um mögliche Ausfallrisiken frühzeitig identifizieren und entsprechende Maßnahmen einleiten zu können (Bruttorisiko 4/Nettorisiko 4).

ecotel hat mit den finanzierenden Kreditinstituten marktübliche Gläubigerschutzklauseln (sogenannte Financial Covenants) vereinbart, die sich auf das Verhältnis bestimmter Finanzkennzahlen beziehen. Als Grundlage für die Ermittlung der Kennzahlen dient der von der ecotel aufgestellte IFRS-Konzernabschluss. Eine Verletzung der Covenants könnte möglicherweise zu einer Kündigung und vorzeitigen Rückzahlung der Investitionsdarlehen und Betriebsmittelkredite führen und damit eine signifikante Verschlechterung der

*Covenants in den Kreditverträgen wurden sicher eingehalten*

Liquiditätslage der ecotel nach sich ziehen, soweit keine Einigung über eine Anpassung der Financial Covenants oder eine Refinanzierung erzielt werden kann. Bei allen einzuhaltenden Covenants (Eigenkapitalquote, EBITDA/Umsatzerlöse und Nettoverschuldung/EBITDA) liegt ecotel derzeit deutlich innerhalb der von den Financial Covenants vorgegebenen Intervalle. Das Unternehmen geht davon aus, dass auch für das Jahr 2017 alle Covenant-Schwellenwerte sicher eingehalten werden können (Bruttorisiko 4/Nettorisiko 4). ecotel verfügte zum Jahresende 2016 über liquide Mittel in Höhe von 7,5 Mio. EUR. Das Nettofinanzvermögen betrug zum Jahresende 3,5 Mio. EUR. Als zusätzliche Liquiditätsreserve hält ecotel eine Betriebsmittellinie von 5,0 Mio. EUR. Davon waren Ende 2016 0,8 Mio. EUR als Avallinie genutzt. Es bestehen aktuell keine Zinsrisiken bei der ecotel, da die ausstehenden Darlehen festverzinslich sind.

### **Rechtliche Risiken**

ecotel ist einer Vielzahl rechtlicher Risiken ausgesetzt. Hierzu können beispielsweise Risiken aus den Bereichen Gewährleistung, Verletzung von Vertragsklauseln, Wettbewerbs- und Patentrecht sowie das Steuerrecht gehören. Die Auswirkungen von anhängigen bzw. künftigen Verfahren können oft nicht mit Sicherheit vorausgesehen werden. Der Konzern identifiziert und analysiert kontinuierlich mögliche Eintrittsrisiken für rechtliche Auseinandersetzungen und bewertet quantitativ wie qualitativ die potenziellen rechtlichen wie finanziellen Auswirkungen. Auf dieser Basis werden zeitnah angemessene Maßnahmen ergriffen, um einen möglichen Schaden vom Konzern abzuwenden. Zum Ende des Geschäftsjahres 2016 sieht sich der Konzern keinen wesentlichen Rechtsstreitigkeiten ausgesetzt.

### **Steuerliche Risiken**

Risiken ergeben sich für den Konzern dann, wenn Steuergesetze und andere Regelungen nicht in vollem Umfang beachtet wurden. Zudem entstehen diese durch auslegungsbedürftige Sachverhalte, wenn nach Auffassung der Finanzverwaltung nicht die angemessenen steuerlichen Konsequenzen gezogen worden sind. Steuerliche Außenprüfungen können daher zu Steuernachzahlungen, Zinsen und Strafen führen. Unter Einbindung von externer steuerlicher Beratung überwacht der Konzern laufend steuerliche Risiken, die sich bspw. aus der Steuergesetzgebung, geänderten Verwaltungsauffassungen oder der Steuerrechtsprechung ergeben können. Bis zur Bilanzaufstellung wurde eine Lohnsteuer-Außenprüfung für die Jahre 2012 bis 2014 beendet. Die Auswirkungen der Lohnsteuer-Außenprüfung wurde im Jahresabschluss berücksichtigt. Derzeit erfolgt eine steuerliche Außenprüfung des gesamten Konzerns für die Jahre 2012 bis 2014. Bis zur Bilanzaufstellung sind keine wesentlichen Risiken aus dieser Prüfung bekannt geworden.

### **Strategische Risiken**

Strategische Risiken sind eher mittelfristiger Natur und beruhen auf der strategischen Unternehmensausrichtung für die Bereiche Einkauf, Produkte, Vertrieb, Technologie und IT. Verzögerungen bei der Entwicklung innovativer NGN-Voice-Produkte könnten dazu führen, dass ecotel seine Ertragsziele für Neuprodukte in den nächsten Jahren nicht oder nur zeitlich verzögert erreicht (Bruttorisiko 3/Nettorisiko 3).

ecotel bezieht einen Großteil seiner Leitungseinkäufe über wenige Vorlieferanten. Auch



und gerade vor dem Hintergrund des momentan vor allem durch die Deutsche Telekom vorangetriebenen Technologiewandels von ISDN auf All-IP wird für ecotel der Zugang zu schnellen und flächendeckenden Leitungsnetzen wichtiger. Die Einkaufsverträge mit den wesentlichen Lieferanten haben alle Laufzeiten, die über das Jahr 2016 hinausgehen. Derzeit ist ecotel in Gesprächen mit alternativen Lieferanten, um auch in Zukunft weiterhin wettbewerbsfähige All-IP-Dienste anbieten zu können, ohne die bisherige Praxis der Mehr-lieferantenstrategie aufgeben zu müssen (Bruttorisiko 2/Nettorisiko 2).

### Risiken des Marktumfelds

Andere wesentliche Risiken, die eine deutliche Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage von ecotel hervorrufen könnten, sind markt- und branchenbedingt. Es besteht bereits ein starker Preis- und Verdrängungswettbewerb im Privatkundensegment, welcher sich in Zukunft noch stärker auf das Geschäftskundensegment ausdehnen könnte. Die Deutsche Telekom weist schon jetzt in allen Geschäftskundenbereichen einen Marktanteil von deutlich über 50% auf. Zudem sind durch die Übernahme von Kabel Deutschland durch Vodafone sowie die Fusionierung von O2/E-Plus zwei weitere starke Player auf dem Markt entstanden. Sollte sich die starke Konsolidierung der Telekommunikationsindustrie fortsetzen, könnte dies negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ecotel haben, da dadurch die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten erhöht würde (Bruttorisiko 2/Nettorisiko 2).

*Zugang zu flächendeckenden breitbandigen Anschlüssen ist Grundvoraussetzung für die NGN-Produkte der Zukunft*

Ferner entstehen durch den rapiden technologischen Wandel neue Produkte und Geschäftsmodelle. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass auf diese Weise die Produkte von ecotel weniger wettbewerbsfähig und somit weniger nachgefragt werden. ecotel beobachtet daher kontinuierlich das Marktumfeld, um schnell und effektiv auf Technologieänderungen reagieren zu können (Bruttorisiko 2/Nettorisiko 2).

*Die Entscheidungen der Regulierungsbehörden sind für die gesamtwirtschaftliche Betrachtung, aber auch für den technologischen Fortschritt im Telekommunikationsmarkt von hoher Bedeutung*

Die bestehenden regulatorischen Rahmenbedingungen, die maßgeblich durch Entscheidungen der BNetzA sowie durch sonstige Verbraucherschutzmaßnahmen beeinflusst werden, könnten sich zudem zum Nachteil der Geschäftstätigkeit von ecotel ändern und negative Geschäftsentwicklungen herbeiführen. Auch bleibt abzuwarten, welche regulatorischen Veränderungen eine Konkretisierung des europäischen Telekommunikationsbinnenmarktes mit sich bringt (Bruttorisiko 2/Nettorisiko 2).

Es gibt Tendenzen, dass die Bundesregierung den Forderungen der Deutschen Telekom nach einem Abbau der Marktaufsicht bzw. der Regulierung nachgeben könnte. Dies könnte dazu führen, dass die Deutsche Telekom den alternativen Telekommunikationsanbietern den Zugang zu ihrem Netz erschwert und der Wettbewerb in vielen Segmenten verringert wird. Preise für Breitbandanschlüsse könnten sich zukünftig daher stark erhöhen und negative Auswirkungen auf die Ertragslage der ecotel haben (Bruttorisiko 2/Nettorisiko 2).

### Gesamtrisiko kalkulierbar

Zusammenfassend ist ecotel davon überzeugt, dass die identifizierten wesentlichen Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit den Bestand der ecotel Gruppe konkret gefährden und dass ecotel auch 2017 durch das flexible Geschäftsmodell und das



Überwachungssystem Risiken schnell erkennen, darauf reagieren und Gegenmaßnahmen einleiten kann.

### 3. Chancen der künftigen Entwicklung

Neben den Risiken gibt es eine Vielzahl an Chancen, welche die Geschäftsentwicklung der ecotel Gruppe nachhaltig prägen können. Die Chancensituation hat sich nicht wesentlich zum Vorjahr verändert.

#### Neue Produkte in den Bereichen Voice over IP und Hosted PBX

*ecotel hat wettbewerbsfähige Produkte, die den Technologiewandel begleiten*

Zwei wichtige Trendthemen der Telekommunikation sind der Ersatz von ISDN-Technologie durch Voice over IP (VoIP) sowie die Verlagerung der Telefonanlagen ins Netz (Hosted PBX/IP Centrex). Machbar wurde diese Veränderung erst durch die flächendeckende Verfügbarkeit von breitbandigen Internetzugängen. Große Telekommunikationsanbieter haben kommuniziert, in den nächsten Jahren (2017/2018) die ISDN-Technologie durch VoIP-Technologie zu ersetzen. Für viele Geschäftskunden bedeutet das notwendige Investitionen in bestehende Telefon-/Kommunikationsanlagen. ecotel hat hierfür neue innovative Produkte eingeführt, mit denen Kunden diese Investitionen vorerst vermeiden können. Hierbei handelt es sich zum einen um SIP-Anschlüsse für Geschäftskunden zur Anbindung von klassischen ISDN- (PMX VoIP ready) sowie IP-fähigen Telefonanlagen (ecotel SIP-Trunk). Und zum anderen um eine neue Vertriebskooperation mit Unify und deren Vermarktungspartnern zur Vermarktung von kundeneigenen Telefonanlagen (OpenScape Business) auf einem virtualisierten Server im ecotel Rechenzentrum (ecotel PBX Hosting) inkl. Anbindung des Kundenstandortes und um eine ecotel SIP-Trunk-Lösung als »Private Cloud Lösung – Made in Germany«.

#### Nachhaltige Vertriebsaktivitäten im Datenbereich

Die Datenumsätze inkl. Hosting machen derzeit bereits mehr als 45% der Geschäftskundenumsätze aus. Das vergangene Geschäftsjahr hat gezeigt, dass diese Quote noch stärker wachsen könnte, als in den momentanen Planungen berücksichtigt, unter anderem durch Erweiterung der bestehenden Ethernet- und SHDSL-Produktpalette um neue Funktionalitäten durch Kombination mit neuen VoIP-Sprachprodukten (siehe oben).

#### Umsatzsteigerung und Verbesserung der Rohertragsmarge im Geschäftskunden-segment durch eigenen Teilnehmernetzbetrieb (TNB)

*Der eigene Teilnehmernetzbetrieb ermöglicht ecotel weitreichende Chancen*

Erstmalig profitiert ecotel als Teilnehmernetzbetreiber durch die Vereinnahmung von sog. Terminierungsentgelten auch von eingehenden Verbindungen zu den betriebenen Kundenanschlüssen. Neben dieser Ertragsposition besteht die besondere Chance für ecotel darin, nun ein von den Vorleistern weitgehend unabhängiges Produkt- und Tarifportfolio zu entwickeln. Dies ermöglicht idealerweise neben einer höheren Wertschöpfung auch eine zielgenauere Kundenfokussierung: Denkbar sind z. B. spezielle Bündelangebote für Kooperationen und bestimmte Branchen. Bisläng hat ecotel primär Vorleistungsprodukte veredelt, nun besteht die Möglichkeit, die gewonnenen Erfahrungen direkt in das grundsätzliche Produktdesign einfließen zu lassen – zugunsten geringerer Produktionskosten und einer höheren Attraktivität für Vermarktungspartner und Kunden.



### **Weitere Gewinnung von Großkunden**

Die erfolgreiche Umsetzung von Großprojekten in den letzten Jahren verschafft ecotel beste Möglichkeiten, ähnlich gelagerte Projekte auch bei anderen Großkunden mit dezentralen Strukturen umzusetzen. Hierzu gehören insbesondere der individuell gestaltbare Remote Router Management Service, Connectivity-Lösungen innerhalb eines MPLS-VPNs sowie zentrale Firewall-Services im ecotel Rechenzentrum. Im Geschäftsjahr 2016 konnte ecotel in diesem Bereich sehr gute Erfolge erzielen und sieht weiteres Wachstumspotenzial.

### **Aufsetzen strategischer Kooperationen zur Nutzung von Marktchancen infolge der stärkeren Verzahnung von Telekommunikation und IT**

Die aktuellen Umsätze und Wachstumsraten des Gesamtmarktes rund um Cloud-Services, das heißt die Verlagerung von lokaler Rechenleistung in sichere Rechenzentren, sind beachtlich. Diese positive Entwicklung korrespondiert ideal mit der Produktpalette von ecotel im Bereich der Infrastruktur- und Datendienste – beispielsweise mit den bundesweit verfügbaren xDSL- und Ethernet-Bandbreiten bis hin zu den MPLS-VPN-Lösungen und Housing/Colocation Services im ecotel Rechenzentrum.

Anders als viele multinationale Cloudanbieter mit ihrer heterogenen Struktur schafft ecotel als deutscher Anbieter mit Rechenzentren in Frankfurt am Main und Düsseldorf die Voraussetzungen für die vollständige und glaubhafte Einhaltung der deutschen Datenschutzgesetze. In Hinblick auf die aktuelle Datensicherheitsdiskussion ist dies ein entscheidender Standort- und Wettbewerbsvorteil.

### **Weitere Umsatz- und Ertragssteigerung bei easybell**

Die nächsten Jahre stellen für easybell eine große Chance zum weiteren Wachstum dar. Durch die Breitbandinitiative der Bundesregierung werden viele regionale Unternehmen Glasfaserinfrastruktur in bislang unterversorgten Regionen verlegen. Bei der Vermarktung fehlt diesen Unternehmen aber häufig Know-how. In diesem Sektor hat sich easybell durch Kooperationen bspw. mit innogy einen guten Ruf erarbeitet. Zudem tragen hier die Investitionen in die IT-Infrastruktur Früchte, da sich weitere Carrier/Zulieferer einfach in die bestehenden Prozesse integrieren lassen. easybell wird so, als gewachsenes, aber weiterhin agiles Unternehmen die Telekommunikationsbranche in Deutschland mitgestalten.

### **Konsolidierung bei nacamar**

Die im Jahr 2016 erfolgte Managementreorganisation und die damit einhergehende neue Strategie der nacamar zeigt zum Ende des Jahres 2016 erste Erfolge bei der Gewinnung neuer Kunden sowie eine deutlich wettbewerbsfähigere Produktpalette. Die erfolgreiche Weiterführung der neuen Strategie wird die nacamar GmbH wahrscheinlich nachhaltig in die Gewinnzone zurückführen.

### **Profitables Wachstum der mvneco GmbH**

Nach der erfolgreichen finanziellen Restrukturierung und einem sehr erfreulichen Geschäftsverlauf in 2016 hat die Gesellschaft das Potenzial weiter nachhaltig erfolgreich zu sein und positive Beiträge zum Konzern beizutragen.

## 4. Prognosebericht

### Hinweise zu Prognosen

Dieser Konzernlagebericht enthält 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.

### Prognose

In Deutschland wird für die Gesamtwirtschaft eine positive Wachstumsrate erwartet. Diese wird durch die anhaltend positive Entwicklung der privaten Konsumausgaben und durch steigende Investitionen getragen. Die in diesem Konzernlagebericht dargestellten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Marktsituation sowie die Bewertung der Risiken- und Chancensituation veranlasst den Vorstand, folgende Erwartungen für die kommenden Geschäftsjahre zu formulieren:

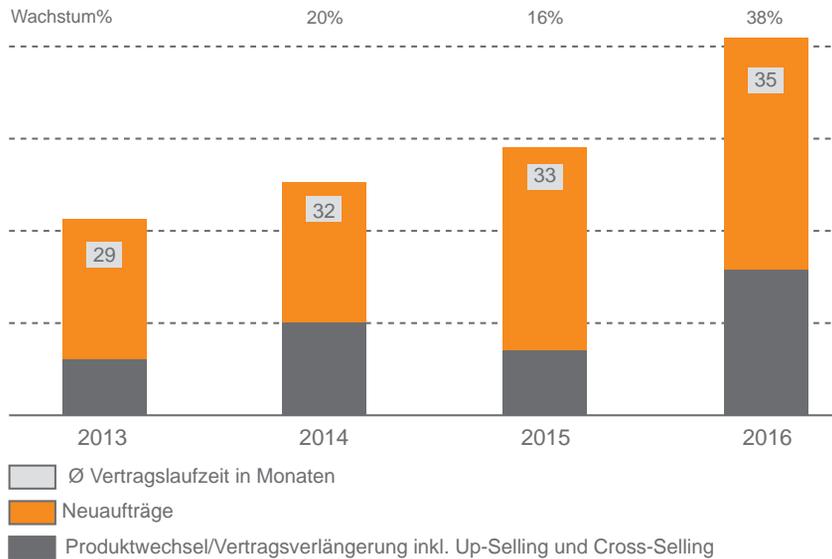
### Besondere Erwartungen für das Geschäftskundensegment (B2B)

Das Jahr 2016 hat gezeigt, dass ecotel mit seiner Produktpalette im Segment Geschäftskunden (B2B), vor allem die ab dem zweiten Halbjahr 2016 erfolgreich gestarteten All-IP-Produkte auf Basis des eigenen Teilnehmernetzbetriebes und inkl. Datenleitungen (xDSL, ethernet-Leitungen und Glasfaseranschlüssen), gut bei den Kunden ankommt. Darüber hinaus konnten in 2016 vier Großkundenaufträge neu gewonnen werden. So hat sich der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2016 signifikant erhöht. Der in diesem Segment marktüblich als TCV (Total Contract Value) gemessene Wert lag mehr als 30% höher als im Vorjahr. Die Umsatz- und Ergebniseffekte dieser Auftragseingänge, die sich neben Einzelaufträgen vor allem aus mehreren Großprojekten mit zum Teil über tausend Einzelstandorten zusammensetzen, werden im Segment Geschäftskunden (B2B) voraussichtlich ab dem zweiten Halbjahr 2017 sichtbar. Die nachfolgende Grafik zeigt die Entwicklung des TCV über die letzten Jahre. Die Werte in den Kreisen stellen die durchschnittliche Mindestvertragslaufzeit in Monaten dar.

*Das B2B-Segment wächst weiter. Der gestiegene Auftragseingang zeigt, dass die Produkte am Markt gut ankommen*

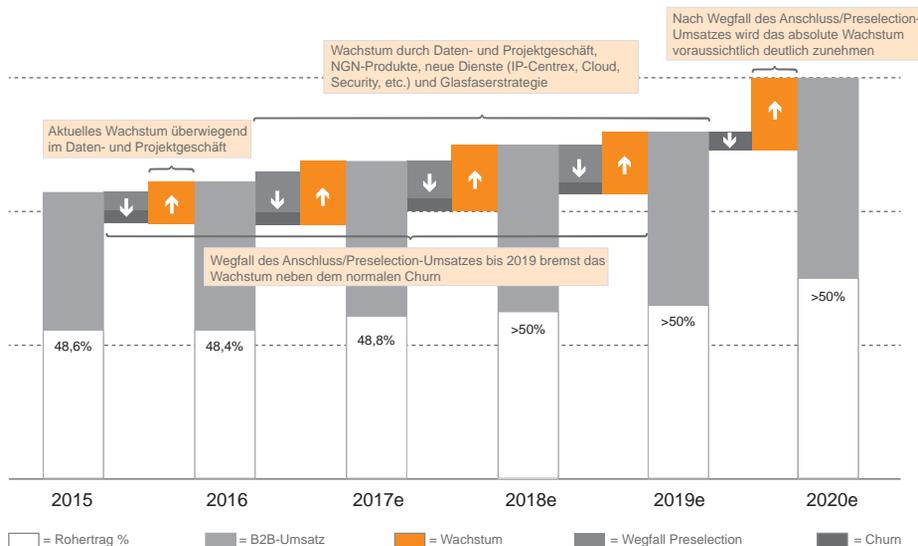


### Entwicklung des Auftragseinganges im TCV



Qualitative Darstellung

Neben den Herausforderungen, die ein solcher Anstieg des Auftragseingangsvolumens mit sich bringt, stellt auch die derzeit gestartete Migration der Kunden, die derzeit noch traditionelle Produkte auf ISDN-Basis oder Carrier Preselection nutzen, auf NGN-Produkte eine organisatorische, technische und prozessuale Herausforderung dar. Dieser Technologiewandel soll nach erfolgreicher Umsetzung zukünftig zu einem deutlich stärkeren Wachstumspotenzial im Segment Geschäftskunden (B2B) führen. Denn einerseits werden für die All-IP basierten Sprachlösungen höhere Rohertragsmargen erwartet und andererseits werden, die in der Vergangenheit stark churn-gefährdeten ISDN-Anschluss- und Preselection-Kunden, bis dahin in innovative und planbare All-IP-Produkte überführt sein. Die nachfolgende Grafik verdeutlicht die erwarteten Tendenzen der Umsatzentwicklung im Geschäftskundensegment (B2B) für die nächsten Jahre:



Qualitative Darstellung



### Prognose 2017

*Erwartung 2017:  
Konzernumsatz  
95 bis 115 Mio. EUR  
bei einem EBITDA von  
6,5 bis 7,5 Mio. EUR*

Auch unter Berücksichtigung dieser besonderen Erwartungen für das Geschäftskunden-segment (B2B) erstellt der Vorstand folgende Prognose:

Für 2017 erwartet der Vorstand einen Konzernumsatz von 95 bis 115 Mio. EUR und ein EBITDA im Korridor von 6,5 bis 7,5 Mio. EUR.

Hierbei erwartet der Vorstand, dass sich die Umsätze im Kernsegment Geschäftskunden bei stabiler Rohertragsmarge und daher steigenden Roherträgen in einem Korridor von 45 bis 48 Mio. EUR bewegen werden. Für das Segment New Business wird ein Umsatz von 15 bis 17 Mio. EUR erwartet. Für das margenschwache Segment Wiederverkäufer ist eine Umsatzplanung nur eingeschränkt möglich, da dieses Geschäft erfahrungsgemäß großen Schwankungen unterliegt. ecotel prognostiziert hier einen Umsatz von 35 bis 50 Mio. EUR. Voraussetzungen für den Eintritt der prognostizierten Entwicklungen sind das Ausbleiben nachteiliger Veränderungen der identifizierten Risiken – wie höhere Eintrittswahrscheinlichkeiten oder Schadenshöhe – und von neuen Risiken, die im Prognosezeitraum entstehen könnten. Identifizierte Chancen müssen zudem bestehen und realisierbar bleiben. Auf die Erläuterungen zu den »Hinweisen zu Prognosen« weisen wir hin.

### Mittelfristplanung

*ecotel hat alle Voraus-  
setzungen geschaffen,  
den Technologiewandel  
erfolgreich zu bestreiten  
und mittelfristig weiter zu  
wachsen und die Profita-  
bilität zu steigern*

Das Management verfolgt die Zielsetzung, das Geschäft der ecotel Gruppe nachhaltig zu betreiben und dabei gleichzeitig die Ertrags- und Profitabilitätskennzahlen zu steigern, ohne die Substanz des Konzerns anzugreifen. Hierzu gehören zielgerichtete Investitionen in den Ausbau von Geschäftsfeldern, neue Produkte, Technik, IT und Sicherheit, aber auch Investitionen in Mitarbeiter und Optimierungen von Organisationsstrukturen. Der dann noch verbleibende Free Cashflow soll zur Tilgung von Fremdkapital und für die Aktionärsvergütung (z. B. Dividendenzahlung) verwendet werden. Hierzu wird auch auf die Ausführungen im Abschnitt Konzernsteuerung verwiesen.

ecotel sieht sich durch die erfolgreiche Einführung der neuen Produkte sowie durch den derzeit sehr erfreulichen Auftragseingang gut aufgestellt, um den momentan sehr schnell wechselnden Herausforderungen des Telekommunikationsmarktes zu begegnen. Aus den oben beschrieben besonderen Entwicklungen, vor allem der Notwendigkeit der Migration von Kundenverträgen, deren Umsetzungszeit und -erfolg momentan nur schwer einschätzbar ist, allerdings wesentlichen Einfluss auf die Umsatz- und Ertragsentwicklung des Konzerns haben wird, sieht der Vorstand davon ab, eine quantitative Aussage zur Mittelfristplanung zu geben.



## V. Vergütung der Organmitglieder und des Aufsichtsrats

### 1. Vergütungssystem Organmitglieder

#### Vergütung der Organmitglieder (Vorstand)

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder der ecotel ag erfolgt auf der Grundlage von § 87 AktG und des Vorstandsvergütungsgesetzes (VorstAG) sowie der Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCKG) und umfasst eine feste jährliche Grundvergütung sowie einen variablen Bestandteil. Die Zielvorgaben (z.B. Auftragseingang, Umsatz, EBITDA) für den variablen Anteil werden jährlich durch den Aufsichtsrat festgelegt. Die Auszahlung des variablen Anteils ist an eine nachhaltige Unternehmensentwicklung über drei Jahre gekoppelt und erfolgt nur in Höhe des zu diesem Zeitpunkt bereits sicher verdienten Anteils. ecotel hat für die Vorstandsmitglieder und alle weiteren Organe des Konzerns eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung (D&O-Versicherung) mit angemessener Selbstbeteiligung für die Vorstände abgeschlossen. Zudem steht den Vorstandsmitgliedern jeweils ein Firmenwagen zu. Es bestehen weder Aktienoptionsprogramme für die Organmitglieder, noch wurden Kredite an die Organmitglieder gewährt. Daneben existieren keine Regelungen für das vorzeitige Ausscheiden von Organmitgliedern.

### 2. Vergütungssystem des Aufsichtsrats

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für jedes volle Geschäftsjahr ihrer Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat eine feste Vergütung. Zusätzlich erhält jedes Mitglied des Aufsichtsrats für jede Teilnahme an einer Präsenzsitzung des Aufsichtsrats (nicht aber eines Ausschusses des Aufsichtsrats) ein Sitzungsgeld. Die ecotel ag erstattet jedem Aufsichtsratsmitglied die durch die Ausübung seines Amtes entstandenen Auslagen. Mitglieder des Aufsichtsrats, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehört haben, erhalten für jeden angefangenen Monat ihrer Tätigkeit im Aufsichtsrat eine zeitanteilige Vergütung. Die ecotel ag stellt den Mitgliedern des Aufsichtsrats Versicherungsschutz für die Ausübung der Aufsichtsrats Tätigkeit zur Verfügung.

Zu Mitgliedern des Aufsichtsrats waren im Geschäftsjahr 2016 bestellt:

- Dr. Norbert Bensel, selbstständiger Unternehmensberater, Berlin (Vorsitzender)
- Mirko Mach, Kaufmann, Heidelberg (stellvertretender Vorsitzender)
- Tim Schulte Havermann, Kaufmann, Recklinghausen (seit dem 22. Juli 2016)
- Brigitte Holzer, Kauffrau, Berg
- Sascha Magsamen, Kaufmann, Oestrich-Winkel
- Dr. Thorsten Reinhard, Rechtsanwalt, Kronberg im Taunus
- Dr. Barbara Bludau, Rechtsanwältin, München (bis zum 22. Juli 2016)

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Vergütung des Aufsichtsrats:

Aufsichtsrat	Vergütung in EUR 2016	Vergütung in EUR 2015
Dr. Norbert Bensel	25.000,00	25.000,00
Mirko Mach	20.000,00	20.000,00
Dr. Thorsten Reinhard	14.000,00	15.000,00
Brigitte Holzer	13.000,00	14.000,00
Sascha Magsamen	14.000,00	14.000,00
Tim Schulte Havermann	7.000,00	-
Dr. Barbara Bludau	8.833,33	15.000,00
<b>Summe</b>	<b>101.833,33</b>	<b>103.000,00</b>

### 3. Angaben nach Deutschem Corporate Governance Kodex

Die nachfolgende Tabelle zeigt für jedes Vorstandsmitglied die für das Geschäftsjahr 2016 gewährten Zuwendungen einschließlich der Nebenleistungen, bei variablen Vergütungsteilen ergänzt um die erreichbare Maximal- und Minimalvergütung (gemäß Mustertabelle 1 zu Ziffer 4.25 Absatz 3 (1. Spiegelstrich) Deutscher Corporate Governance Kodex).

Gewährung in TEUR	Peter Zils CEO			
	2016 (Zielwert)	2015 (Zielwert)	2016 (Min.)	2016 (Max.)
Festvergütung	330	325	330	330
Nebenleistungen	23	23	23	23
Summe	353	348	353	353
Einjährige var. Vergütung	33	37	0	66
Mehrjährige var. Vergütung	18	4	0	34
davon Nachhaltigkeit 2016	0	2	0	0
davon Nachhaltigkeit 2017	9	2	0	17
davon Nachhaltigkeit 2018	9	0	0	17
<b>Summe</b>	<b>404</b>	<b>389</b>	<b>353</b>	<b>453</b>
Versorgungsaufwand	0	0	0	0
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>404</b>	<b>389</b>	<b>353</b>	<b>453</b>



Gewährung in TEUR	Achim Theis CCO			
	2016 (Zielwert)	2015 (Zielwert)	2016 (Min.)	2016 (Max.)
Festvergütung	220	220	220	220
Nebenleistungen	17	17	17	17
Summe	237	237	237	237
Einjährige var. Vergütung	33	34	0	66
Mehrjährige var. Vergütung	18	17	0	34
davon Nachhaltigkeit 2016	0	8	0	0
davon Nachhaltigkeit 2017	9	9	0	17
davon Nachhaltigkeit 2018	9	0	0	17
<b>Summe</b>	<b>288</b>	<b>288</b>	<b>237</b>	<b>337</b>
Versorgungsaufwand	0	0	0	0
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>288</b>	<b>288</b>	<b>237</b>	<b>337</b>

Gewährung in TEUR	Johannes Borgmann CFO/COO			
	2016 (Zielwert)	2015 (Zielwert)	2016 (Min.)	2016 (Max.)
Festvergütung	147	220	147	147
Nebenleistungen	18	27	18	18
Summe	165	247	165	165
Einjährige var. Vergütung	22	37	0	44
Mehrjährige var. Vergütung	12	4	0	23
davon Nachhaltigkeit 2016	6	2	0	9
<b>Summe</b>	<b>199</b>	<b>288</b>	<b>165</b>	<b>232</b>
Versorgungsaufwand	0	0	0	0
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>199</b>	<b>288</b>	<b>165</b>	<b>232</b>

Herr Borgmann ist am 31. August 2016 ausgeschieden. Die hier dargestellten Werte für 2016 sind daher zeitanteilig ermittelt.

Die nachfolgende Tabelle zeigt für jedes Vorstandsmitglied den Zufluss im bzw. für das Geschäftsjahr 2016 aus Fixvergütung, kurzfristiger variabler, langfristiger Vergütung und sonstiger Vergütung mit Differenzierung nach den jeweiligen Bezugsjahren (gemäß Mustertabelle 2 zu Ziffer 4.2.5 Absatz 3 (2. Spiegelstrich) Deutscher Corporate Governance Kodex).

Zufluss in TEUR	Peter Ziils CEO		Achim Theis CCO		Johannes Borgmann CFO	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Festvergütung	330	325	220	220	147	220
Nebenleistungen	23	23	17	17	13	27
Summe	353	348	237	237	160	247
Einjährige var. Vergütung	33	49	33	44	0	15
Mehrfährige var. Vergütung	0	8	0	7	0	6
davon Nachhaltigkeit 2014	0	8	0	7	0	6
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>386</b>	<b>405</b>	<b>270</b>	<b>288</b>	<b>160</b>	<b>268</b>

Für Vorstände wurden in den Jahren 2016 und 2015 keine Versorgungsaufwendungen gezahlt.

Im Geschäftsjahr 2016 waren die Mitglieder des Aufsichtsrats auch Mitglieder in folgenden Gremien bzw. haben folgende hauptberufliche Tätigkeiten ausgeübt:

Aufsichtsratsmitglied	Funktion	Unternehmen
Dr. Norbert Bensel	Geschäftsführer	NB Consulting- und Beteiligungs GmbH, Berlin
	Mitglied des Aufsichtsrats	Praktiker AG, i. L., Kirkel
	Mitglied des Aufsichtsrats	Praktiker Deutschland GmbH, Kirkel
	Mitglied des Aufsichtsrats	IAS Institut für Arbeits- und Sozialhygiene AG, Berlin
	Mitglied des Aufsichtsrats	Compass Group Deutschland GmbH, Eschborn
	Mitglied des Beirats	BREUER Nachrichtentechnik GmbH, Bonn
Brigitte Holzer	Mitglied des Beirats	IQ Martrade Holding- und Managementgesellschaft mbH, Düsseldorf
	Vorstand	EL-Net Consulting AG, München
	Inhaber, Geschäftsführerin	Holzer Holding GmbH, Berg
	CFO	PPRO Financial Ltd, London (Großbritannien)
	Geschäftsführerin	PPRO Payment Services Ltd, London (Großbritannien)
	Geschäftsführerin	WKV prepaid GmbH, Maria Enzersdorf (Österreich)
Mirko Mach	Geschäftsführerin	Pay Plus Services GmbH, München
	Geschäftsführerin	PPRO Holding GmbH, München
	Geschäftsführender Gesellschafter	MPC Service GmbH, Heidelberg



Aufsichtsratsmitglied	Funktion	Unternehmen
Sascha Magsamen	Vorsitzender des Aufsichtsrats	MediNavi AG, München
	Vorsitzender des Aufsichtsrats	Tyros AG, Hamburg
	Stellvertr. Vorsitzender des Aufsichtsrats	Ecolutions GmbH & Co. KGaA, Frankfurt am Main
	Mitglied des Aufsichtsrats	ICM Media Ag, Frankfurt am Main
	Mitglied des Aufsichtsrats	Hallgartener Weinkeller EG, Oestrich-Winkel
	Mitglied des Aufsichtsrats	Weberhof AG, Heiligenhaus
	Vorstand	Impera Total Return AG, Frankfurt am Main
	Vorstand	Inspire AG, Salzkotten
	Vorstand	Spobag AG, Düsseldorf
	Vorstand	Mood and Motion AG iL, Frankfurt am Main
	Liquidator	GBS Asset Management AG IL, Frankfurt am Main
	Geschäftsführer	Mattiak Immobilienverwaltungsgesellschaft mbh, Frankfurt am Main
Dr. Thorsten Reinhard	Partner (Member)	Noerr LLP, London (Großbritannien)
	Vorsitzender des Aufsichtsrats	ISS Facility Service Holding GmbH, Düsseldorf
	Mitglied des Aufsichtsrats	ISS VSG GmbH, Lübbenau
	Mitglied des Aufsichtsrats	Wackler Holding SE, München
Tim Schulte Havermann	Geschäftsführer	LaBrea Vermögensverwaltung GmbH, Berlin
	Geschäftsführer	conCapital VV GmbH, Berlin
	Geschäftsführer	TMT Gruppe GmbH, Berlin
	Vorsitzender des Aufsichtsrats	ecoblue AG, München
	Mitglied des Aufsichtsrats	GVA Real Estate AG, Berlin



## VI. Übernahmerelevante Angaben

Vereinbarungen zwischen ecotel und natürlichen Personen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebotes stehen, bestehen nicht. Für Vorstandsmitglieder und alle anderen Leitungsorgane im Konzern bestehen keine Vereinbarungen für Entschädigungen im Fall einer Übernahme.

Bis zum 31. August 2018 besteht keine an einen Kontrollwechsel gebundene Vereinbarung zwischen ecotel und juristischen Personen.

Ab dem 1. September 2018 hat der Mitgesellschafter der easybell GmbH, die Consultist GmbH, im Falle eines Kontrollwechsels bei der ecotel ag das Recht, einen solchen Teilgeschäftsanteil an der easybell GmbH von der ecotel ag zu erwerben, sodass sie mindestens eine Beteiligung von 51 % an der easybell GmbH erreicht. Der Kaufpreis muss dem Marktwert des Teilgeschäftsanteils entsprechen.



## VII. Erklärung zur Unternehmensführung und Corporate-Governance-Bericht

Vorstand und Aufsichtsrat der ecotel communication ag haben die nach § 315 Abs. 5 i.V.m. § 289a HGB erforderliche Erklärung zur Unternehmensführung sowie den Corporate-Governance-Bericht einschließlich der nach § 161 AktG vorgeschriebenen Erklärung abgegeben und im Internet der Öffentlichkeit (<http://ir.ecotel.de/cgi-bin/show.ssp?id=6600&companyName=ecotel&language=German>) dauerhaft zugänglich gemacht.

Düsseldorf, den 17. März 2017

ecotel communication ag  
Der Vorstand

*Peter Zils*      *Achim Theis*

### Erklärung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Düsseldorf, den 17. März 2017

ecotel communication ag  
Der Vorstand

*Peter Zils*      *Achim Theis*



Konzern-Bilanz	S. 64
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	S. 66
Konzern-Kapitalflussrechnung	S. 67
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	S. 68
Konzernanhang	S. 70



# Konzernabschluss





## Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2016

EUR	Anhang	31.12.2015	31.12.2016
<b>Aktiva</b>			
<b>A. Langfristige Vermögenswerte</b>			
I. Immaterielle Vermögenswerte	(1)	12.721.593,12	12.515.062,59
II. Sachanlagen	(2)	8.509.599,41	8.471.686,18
III. Nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen	(3)	91.894,28	589.255,97
IV. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(3)	679.112,59	0,00
V. Latente Ertragsteueransprüche	(5)	26.882,00	168.079,33
<b>Summe Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>22.029.081,40</b>	<b>21.744.084,07</b>
<b>B. Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
I. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(4)	17.716.539,91	9.295.198,15
II. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(4)	1.707.447,99	1.750.714,19
III. Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte	(4)	822.220,02	674.474,72
IV. Tatsächliche Ertragsteueransprüche	(5)	219.505,35	601.529,51
V. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(6)	7.745.070,99	7.453.782,80
<b>Summe Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>28.210.784,26</b>	<b>19.775.699,37</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>50.239.865,66</b>	<b>41.519.783,44</b>



EUR	Anhang	31.12.2015	31.12.2016
<b>Passiva</b>			
<b>A. Eigenkapital</b>			
	(7)		
I. Gezeichnetes Kapital		3.510.000,00	3.510.000,00
II. Kapitalrücklage		1.833.254,38	1.833.254,38
III. Sonstige Rücklagen		14.249.014,04	14.275.530,10
<b>Anteile der Eigentümer des Mutterunternehmens</b>		<b>19.592.268,42</b>	<b>19.618.784,48</b>
IV. Anteile anderer Gesellschafter		2.424.947,24	2.829.118,52
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>22.017.215,66</b>	<b>22.447.903,00</b>
<b>B. Langfristige Verbindlichkeiten</b>			
I. Latente Ertragsteuern	(8)	875.554,03	718.362,53
II. Langfristige Darlehen	(9)	3.963.541,00	2.167.705,00
<b>Summe Langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>4.839.095,03</b>	<b>2.886.067,53</b>
<b>C. Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
I. Tatsächliche Ertragsteuern	(8)	507.738,99	411.291,13
II. Kurzfristige Darlehen	(9)	1.170.834,00	1.795.836,00
III. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(9)	19.449.137,48	11.673.700,31
IV. Rückstellungen	(9)	22.500,00	28.500,00
V. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(9)	1.125.609,86	1.328.049,77
VI. Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	(9)	1.107.734,64	948.435,70
<b>Summe Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>23.383.554,97</b>	<b>16.185.812,91</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>50.239.865,66</b>	<b>41.519.783,44</b>



## Konzern-Gesamtergebnisrechnung für das Geschäftsjahr 2016

EUR	Anhang	1.1. – 31.12.2015	1.1. – 31.12.2016
1. Umsatzerlöse	(12)	106.313.504,28	116.619.515,28
2. Sonstige betriebliche Erträge	(13)	2.132.940,90	693.784,51
3. Andere aktivierte Eigenleistungen		172.918,71	503.431,57
<b>4. Gesamtleistung</b>		<b>108.619.363,89</b>	<b>117.816.731,36</b>
5. Materialaufwand			
Aufwendungen für bezogene Leistungen	(14)	-78.550.186,69	-88.174.704,69
6. Personalaufwand	(15)		
6.1 Löhne und Gehälter		-10.314.577,97	-11.373.772,56
6.2 Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung		-1.620.678,22	-1.744.607,94
7. Planmäßige Abschreibungen	(16)	-4.011.430,14	-4.281.418,29
8. Außerplanmäßige Wertminderungen	(16)	-215.634,88	0,00
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen	(17)	-10.267.765,28	-9.894.537,22
<b>10. Betriebliches Ergebnis (EBIT)</b>		<b>3.639.090,71</b>	<b>2.347.690,66</b>
11. Finanzerträge		193.042,68	11.565,05
12. Finanzaufwendungen		-322.784,12	-299.045,55
13. Ergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen		-5.569,22	206.277,59
<b>14. Finanzergebnis</b>	<b>(18)</b>	<b>-135.310,66</b>	<b>-81.202,91</b>
<b>15. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern</b>		<b>3.503.780,05</b>	<b>2.266.487,75</b>
16. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(19)	-1.085.464,99	-538.500,41
<b>17. Überschuss (= Konzerngesamtergebnis)</b>		<b>2.418.315,06</b>	<b>1.727.987,34</b>
18. Zurechnung des Überschusses an die			
<b>18.1 Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss)</b>		<b>1.622.577,64</b>	<b>833.816,06</b>
18.2 Anteile anderer Gesellschafter	(20)	795.737,42	894.171,28
<b>EUR</b>	<b>Anhang</b>	<b>1.1. – 31.12.2015</b>	<b>1.1. – 31.12.2016</b>
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	(21)	0,46	0,24
Verwässertes Ergebnis je Aktie	(21)	0,46	0,24

Mangels entsprechender Sachverhalte wird auf die Darstellung des »Sonstigen Ergebnisses« (»other comprehensive income«) verzichtet.



## Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2016 (siehe Anhang Tz. 22)

EUR	2015	2016
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern	3.503.780,05	2.266.487,75
Zinsergebnis	155.109,96	168.693,76
Abschreibungen auf langfristige und kurzfristige Vermögenswerte	4.227.065,02	4.281.418,29
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen	-5.569,22	-206.277,59
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+) / Erträge (-)	-144.332,39	0,00
Gewinn (-) / Verlust (+) aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	28.417,62	0,00
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-4.431.059,21	8.421.341,76
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	-658.484,61	-36.718,23
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.431.871,75	-7.772.820,67
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)	-1.003.568,36	-111.849,73
Gezahlte (-) / Erhaltene (+) Ertragsteuern	-559.481,15	-1.016.972,43
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>8.543.749,46</b>	<b>5.993.302,94</b>
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-3.270.624,38	-4.035.791,83
Rückzahlung von Ausleihungen an nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen	182.000,00	0,00
Einzahlung aus Rückzahlungen von Eigenkapital von nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen	99.800,00	388.028,49
Auszahlung aus der Einzahlung von Eigenkapital in nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen	-200.000,00	0,00
Zinseinzahlungen	12.436,01	11.565,05
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-3.176.388,37</b>	<b>-3.636.198,29</b>
Dividendenzahlungen	-561.600,00	-807.300,00
Auszahlungen an nicht beherrschende Gesellschafter	-490.000,00	-490.000,00
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzkrediten	-1.354.375,00	-1.170.834,00
Zinsauszahlungen	-203.820,25	-180.258,84
<b>Mittelab-/zufluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-2.609.795,25</b>	<b>-2.648.392,84</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands</b>	<b>2.757.565,84</b>	<b>-291.288,19</b>
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	4.987.505,15	7.745.070,99
<b>Finanzmittelbestand am Ende der Periode</b>	<b>7.745.070,99</b>	<b>7.453.782,80</b>



## Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

TEUR Anhang (7)	Gewinn-			
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Gewinnrück- lagen	
<b>Stand am 1. Januar 2015</b>	<b>3.510</b>	<b>1.833</b>	<b>12.037</b>	
Ausschüttungen	0	0	-562	
Umbuchung Vorjahresergebnis	0	0	1.151	
<b>Nicht ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>589</b>	
Konzernergebnis 2015	0	0	0	
<b>Ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>Stand am 31. Dezember 2015</b>	<b>3.510</b>	<b>1.833</b>	<b>12.626</b>	
<b>Stand am 1. Januar 2016</b>	<b>3.510</b>	<b>1.833</b>	<b>12.626</b>	
Ausschüttungen	0	0	-807	
Umbuchung Vorjahresergebnis	0	0	1.623	
<b>Nicht ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>815</b>	
Konzernergebnis 2016	0	0	0	
<b>Ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>Stand am 31. Dezember 2016</b>	<b>3.510</b>	<b>1.833</b>	<b>13.442</b>	

In den Summen können aufgrund kaufmännischer Rundungen Differenzen auftreten.



## rücklagen

Konzernergebnis	Anteile der Eigentümer des Mutterunternehmens	Anteile anderer Gesellschafter	Summe
1.151	18.531	2.119	20.650
0	-562	-490	-1.052
-1.151	0	0	0
<b>-1.151</b>	<b>-562</b>	<b>-490</b>	<b>-1.052</b>
1.623	1.623	796	2.419
<b>1.623</b>	<b>1.623</b>	<b>796</b>	<b>2.419</b>
<b>1.623</b>	<b>19.592</b>	<b>2.425</b>	<b>22.017</b>
<b>1.623</b>	<b>19.592</b>	<b>2.425</b>	<b>22.017</b>
0	-807	-490	-1.297
-1.623	0	0	0
<b>-1.623</b>	<b>-807</b>	<b>-490</b>	<b>-1.297</b>
834	834	894	1.728
<b>834</b>	<b>834</b>	<b>894</b>	<b>1.728</b>
<b>834</b>	<b>19.619</b>	<b>2.829</b>	<b>22.448</b>



### Konzernanhang der ecotel communication ag Grundlagen bei der Rechnungslegung

#### Allgemeine Angaben

Die ecotel Gruppe (nachfolgend »ecotel« genannt) ist ein seit 1998 bundesweit tätiges Telekommunikationsunternehmen, das sich auf die Informations- und Telekommunikationsanforderungen (ITK) von Kunden spezialisiert hat. Mutterunternehmen ist die ecotel communication ag (nachfolgend »ecotel ag« genannt). ecotel berichtet über folgende Segmente:

Das **Segment Geschäftskunden** beinhaltet den Geschäftsbereich Geschäftskundenlösungen (B2B) der ecotel ag, das **Segment Wiederverkäufer** beinhaltet den Geschäftsbereich Wiederverkäuferlösungen der ecotel ag sowie die Geschäftstätigkeiten der Minderheitsbeteiligung mvneco GmbH. Das **Segment New Business** fasst die Geschäftsbereiche Privatkundenlösungen (B2C) der easybell Gruppe und new media solutions der nacamar GmbH zusammen.

Der Sitz der ecotel communication ag ist Düsseldorf, Deutschland. Die Anschrift lautet: ecotel communication ag, Prinzenallee 11, 40549 Düsseldorf. Die Gesellschaft wurde am 1. September 2000 in das Handelsregister beim Amtsgericht Düsseldorf (HRB 39453) eingetragen.

Die Aktien der ecotel communication ag werden neben Frankfurt am Main auch an anderen deutschen Börsen gehandelt.

Der geprüfte Konzernabschluss nebst Konzernlagebericht wird im Bundesanzeiger hinterlegt werden, die Freigabe des Konzernabschlusses zur Veröffentlichung wird am 17. März 2016 durch Weitergabe vom Vorstand an den Aufsichtsrat der ecotel communication ag erfolgen.

#### Grundlagen der Rechnungslegung

Der Konzernabschluss der ecotel wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den nach §315a Abs.1 HGB ergänzend zu beachten den handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt.

Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Die Konzern-Bilanz, die Konzern-Gesamtergebnisrechnung, die Konzern-Kapitalflussrechnung sowie die Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung enthalten jeweils Vergleichszahlen für ein Vorjahr.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, sind verschiedene Posten der Konzernbilanz und Konzern-Gesamtergebnisrechnung zusammengefasst. Diese Posten sind im Anhang entsprechend aufgegliedert und erläutert.

Die Konzern-Gesamtergebnisrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert. Dabei werden Aufwendungen im Gewinn oder Verlust nach ihrer Art zusammengefasst und nicht nach ihrer Zugehörigkeit zu einzelnen Funktionsbereichen des Unternehmens umverteilt.



Da ecotel weder im Vorjahr noch im Geschäftsjahr 2016 über entsprechende Sachverhalte verfügte, wird auf die Darstellung des sonstigen Ergebnisses (»other comprehensive income«) im Anschluss an die Gewinn- und Verlustrechnung verzichtet.

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Beachtung der einheitlichen für den Konzern geltenden Ansatz- und Bewertungsmethoden in den Konzernabschluss einbezogen.

Es werden alle am Bilanzstichtag gültigen und in der EU anzuwendenden Standards angewendet. Zudem werden die Interpretationen des IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) beachtet.

**Erstmals im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 anzuwendende neue oder Änderungen an Verlautbarungen des IASB**

Bis zum Datum der Aufstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2016 wurden die folgenden neuen und geänderten Standards und Interpretationen verabschiedet und von der EU in europäisches Recht übernommen (»endorsed«). Es werden nur die neuen oder Änderungen an Verlautbarungen des IASB dargestellt, die aufgrund der momentanen Geschäftstätigkeit der ecotel Gruppe theoretisch Auswirkungen haben könnten.

**Erstmals zum 31. Dezember 2016 anzuwendende neue oder Änderungen an Verlautbarungen des IASB**

Standard/Interpretation	Erstmalige Pflichtanwendung nach IASB	Erstmalige Pflichtanwendung in der EU
Jährliches Verbesserungsprojekt Zyklus 2010-2012	1. Juli 2014	1. Februar 2015
Änderungen an IAS 16 »Sachanlagen« und IAS 38 »Immaterielle Vermögenswerte«: Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden	1. Januar 2016	1. Januar 2016
Änderungen an IAS 1 »Darstellung des Abschlusses«	1. Januar 2016	1. Januar 2016
Jährliches Verbesserungsprojekt Zyklus 2012-2014	1. Juli 2014	1. Februar 2015

Die erstmalige Anwendung dieser Standards hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ecotel Gruppe.

**Noch nicht im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 anzuwendende neue oder Änderungen an Verlautbarungen des IASB**

Bis zum Datum der Aufstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2016 wurden die folgenden neuen Interpretationen verabschiedet und von der EU in europäisches Recht übernommen (»endorsed«). Diese treten jedoch erst später in Kraft und wurden im vorliegenden Konzernabschluss nicht vorzeitig angewendet (siehe Tabelle folgende Seite).



Standard/Interpretation	Erstmalige Pflichtanwendung nach IASB	Erstmalige Pflichtanwendung in der EU
IFRS 9 »Finanzinstrumente«	1. Januar 2018	1. Januar 2018
IFRS 15 »Erlöse aus Verträgen mit Kunden«	1. Januar 2018	1. Januar 2018

Eine vorzeitige Anwendung der künftig verpflichtend anzuwendenden neuen und Änderungen von Verlautbarungen ist nicht beabsichtigt. Im Folgenden werden die voraussichtlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ecotel Gruppe dargestellt:

**IFRS 9** »Finanzinstrumente« enthält Vorschriften für den Ansatz, die Bilanzierung und Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten und Schulden sowie für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen. Das IASB hat die finale Fassung des Standards im Zuge der Fertigstellung der verschiedenen Phasen seines umfassenden Projekts zu Finanzinstrumenten am 24. Juli 2014 veröffentlicht. Damit kann die bisher unter IAS 39 »Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung« vorgenommene Bilanzierung von Finanzinstrumenten nunmehr vollständig durch die Bilanzierung unter IFRS 9 ersetzt werden. Die nunmehr veröffentlichte Version von IFRS 9 ersetzt alle vorherigen Versionen. Die zentralen Anforderungen des finalen IFRS 9 lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Gegenüber dem Vorgängerstandard IAS 39 sind die Anforderungen von IFRS 9 zum Anwendungsbereich und der Ein- und Ausbuchung weitestgehend unverändert.
- Die Regelungen von IFRS 9 sehen im Vergleich zu IAS 39 jedoch ein neues Klassifizierungsmodell für finanzielle Vermögenswerte vor.
- Die Folgebewertung finanzieller Vermögenswerte richtet sich künftig nach drei Kategorien mit unterschiedlichen Wertmaßstäben und einer unterschiedlichen Erfassung von Wertänderungen. Die Kategorisierung ergibt sich dabei sowohl in Abhängigkeit der vertraglichen Zahlungsströme des Instrumentes als auch des Geschäftsmodells, in dem das Instrument gehalten wird. Grundsätzlich handelt es sich somit um Pflichtkategorien. Darüber hinaus stehen den Unternehmen jedoch vereinzelte Wahlrechte zur Verfügung.
- Für finanzielle Verbindlichkeiten wurden die bestehenden Vorschriften hingegen weitgehend in IFRS 9 übernommen. Die einzig wesentliche Neuerung betrifft finanzielle Verbindlichkeiten in der Fair-Value-Option. Für sie sind Fair-Value-Schwankungen aufgrund von Veränderungen des eigenen Ausfallrisikos im sonstigen Ergebnis zur erfassen.
- IFRS 9 sieht drei Stufen vor, welche die Höhe der zu erfassenden Verluste und die Zinsvereinnahmung künftig bestimmen. Danach sind bereits bei Zugang erwartete Verluste in Höhe des Barwerts eines erwarteten 12-Monats-Verlust zu erfassen (Stufe 1). Liegt eine signifikante Erhöhung des Ausfallrisikos vor, ist die Risikovorsorge bis zur Höhe der erwarteten Verluste der gesamten Restlaufzeit aufzustocken (Stufe 2). Mit Eintritt eines objektiven Hinweises auf Wertminderung sind die Zinserträge auf Grundlage des Nettobuchwertes (Buchwert abzüglich Risikovorsorge) zu erfassen (Stufe 3). Für bestimmte finanzielle Vermögenswerte (z. B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) ist ein vereinfachtes Modell anzuwenden.
- Neben umfangreichen Übergangsvorschriften ist IFRS 9 auch mit umfangreichen Offenlegungsvorschriften sowohl bei Übergang als auch in der laufenden Anwendung verbunden. Neuerungen im Vergleich zu IFRS 7 »Finanzinstrumente: Anhangangaben« ergeben sich vor allem aus den Regelungen zu Wertminderungen.



Der finale **IFRS 9** ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen; eine frühere Anwendung ist zulässig. ecotel verfügt im Wesentlichen über Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Ausleihungen. Das Geschäftsmodell sieht im Moment das Halten der Forderungen vor, so dass keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten sind. Bei der Einstufung von finanziellen Verbindlichkeiten nutzt ecotel keine Fair-Value-Option, sodass auch hier keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten sind. Tendenziell führen die neuen Vorschriften allerdings zu einer früheren Erfassung von Wertminderungen bzw. Ausfallrisiken.

Im Mai 2014 hat das IASB den neuen Standard **IFRS 15** »Umsatzerlöse aus Kundenaufträgen« veröffentlicht. Zielsetzung des neuen Standards zur Umsatzrealisierung ist es, die Vielzahl der bisher in diversen Standards und Interpretationen enthaltenen Regelungen zusammenzuführen. Gleichzeitig werden einheitliche Grundprinzipien festgelegt, die für alle Branchen und für alle Arten von Umsatztransaktionen anwendbar sind. Die Fragen, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt bzw. über welchen Zeitraum Umsatz zu realisieren ist, sind mithilfe des 5-Stufen-Modells zu beantworten. Daneben enthält der Standard eine Reihe von weiteren Regelungen zu Detailfragestellungen sowie eine Ausweitung der erforderlichen Anhangangaben. Der neue Standard ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Die Erstanwendung hat grundsätzlich retrospektiv zu erfolgen, jedoch werden diverse Vereinfachungsoptionen gewährt; eine frühere Anwendung ist zulässig.

Der Konzern ist mit seinem Geschäftsmodell von den Änderungen des IFRS 15 betroffen. Das Geschäftsmodell des Konzerns – vor allem im Segment Geschäftskunden (B2B) – sieht zum Teil Mehrkomponentenverträge mit separaten Leistungsverpflichtungen über eine definierte Vertragslaufzeit vor. Neben der Bereitstellung einer kundenspezifischen Datenleitung werden verschiedene Dienste und Services, sowie Hardwarekomponenten und Bereitstellungsdienste in einem Kundenvertrag gebündelt. Durch die von IFRS 15 geforderte Verteilung der Leistungsverpflichtungen in Relation zu den Einzelveräußerungspreisen werden die Einnahmen, die zu keiner Leistungsverpflichtung gehören sowie die Einnahmen, bei denen die Leistungsverpflichtung nicht überwiegend zu Beginn erbracht wird, in Zukunft periodisch anders als Umsatz realisiert. Daneben werden künftig Vertragserfüllungskosten, beispielsweise Zahlungen für Anschlussleistungen der Lieferanten, über die Vertragslaufzeit abgegrenzt werden. Dies führt im Ergebnis zur Bildung von vertraglichen Vermögenswerten sowie Schulden. ecotel wird wahrscheinlich das Wahlrecht zur vereinfachten Erstanwendung anwenden, d. h. Vergleichszahlen der Vorjahresperioden werden nicht angepasst. Der kumulierte Effekt aus der Umstellung wird zum 1. Januar 2018 erfolgsneutral gegen sonstige Rücklagen im Eigenkapital ausgewiesen. Die Veränderung von Positionen der Bilanz und Gesamtergebnisrechnung werden im Jahr der Erstanwendung erläutert. Die durchgeführte Betroffenheitsanalyse hat ergeben, dass der Gesamteffekt auf die künftig ausgewiesenen Umsatzerlöse sowie auf die Aufwendungen für bezogene Leistungen und die Bilanzkennzahlen wahrscheinlich die Vergleichbarkeit mit den Vorjahren nicht wesentlich beeinträchtigen wird.

Bis zum Datum der Aufstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2016 wurden die folgenden neuen und geänderten Standards und Interpretationen verabschiedet, die noch nicht von der EU in europäisches Recht übernommen wurden (»endorsed«). Es werden nur die neuen oder Änderungen an Verlautbarungen des IASB dargestellt, die aufgrund der momentanen Geschäftstätigkeit der ecotel Gruppe theoretisch Auswirkungen haben könnten. Diese treten jedoch erst später in Kraft und sollen ebenfalls nicht vorzeitig angewendet werden:



Standard/Interpretation	Erstmalige Pflichtanwendung nach IASB	Erstmalige Pflichtanwendung in der EU
IFRS 16 »Leasingbilanzierung«	1. Januar 2019	Noch unbekannt
IAS 12 »Latente Steuern«	1. Januar 2017	Noch unbekannt
IAS 7 »Disclosure Initiative«	1. Januar 2017	Noch unbekannt
IFRS 4 »Erstanwendung IFRS 9«	1. Januar 2018	Noch unbekannt
Klarstellung an IFRS 15	1. Januar 2018	Noch unbekannt
Jährliches Verbesserungsprojekt Zyklus 2014-2016	1. Januar 2017/2018	Noch unbekannt

Mit Ausnahme der Regelungen des IFRS 16 wird die Anwendung dieser Standards und Änderungen voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ecotel Gruppe haben.

**IFRS 16** »Leasingbilanzierung« beeinflusst im Wesentlichen die Bilanzierung von Operating-Leasing-Verhältnissen der ecotel Gruppe. Zum Abschlussstichtag bestehen Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen in Höhe von TEUR 5.215 (siehe Angabe 2). Diese bestehen im Wesentlichen aus den langfristig angemieteten Immobilien zum Betrieb des Rechenzentrums sowie der Verwaltung. Die Anwendung der Regelungen des IFRS 16 wird wahrscheinlich zu einem Ansatz von Vermögenswerten aus einem Nutzungsrecht (right-of-use asset) sowie zu einem Ansatz von Leasingverbindlichkeiten führen. Eine detaillierte Ermittlung der Auswirkungen wurde noch nicht durchgeführt.

### Konsolidierungsgrundsätze

Nach IFRS sind sämtliche Unternehmenszusammenschlüsse nach der Erwerbsmethode abzubilden. Der Kaufpreis eines erworbenen Tochterunternehmens wird auf die erworbenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden verteilt. Maßgeblich sind dabei die Wertverhältnisse zu dem Zeitpunkt, an dem die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt wurde. Eine Beherrschung setzt voraus, dass der Konzern die Verfügungsgewalt über das Tochterunternehmen besitzt, indem der Konzern über substantielle Rechte verfügt, die maßgeblichen Geschäftsaktivitäten des Tochterunternehmens zu steuern. Die ansatzfähigen Vermögenswerte und die übernommenen Schulden und Eventualschulden werden – unabhängig von der Beteiligungshöhe – in voller Höhe mit ihren beizulegenden Zeitwerten bewertet. Ein verbleibender aktivischer Unterschiedsbetrag wird als Goodwill angesetzt. Ein verbleibender passivischer Unterschiedsbetrag wird erfolgswirksam erfasst. Erträge und Aufwendungen eines Tochterunternehmens werden ab dem Erwerbszeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen. Erträge und Aufwendungen eines Tochterunternehmens bleiben bis zu dem Zeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen, an dem die Beherrschung durch das Mutterunternehmen endet. Im Rahmen der Endkonsolidierung werden die Restbuchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte bei der Berechnung des Abgangserfolgs berücksichtigt.

Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen zwischen den konsolidierten Unternehmen werden gegeneinander aufgerechnet. Zwischenergebnisse werden eliminiert, sofern sie nicht von untergeordneter Bedeutung sind. In Einzelabschlüssen vorgenommene Abschreibungen bzw. Zuschreibungen auf Anteile an einbezogenen Unternehmen werden grundsätzlich zurückgenommen.

Die Anteile an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Danach werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des Unternehmens erfasst.



Der mit dem assoziierten Unternehmen verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird nicht planmäßig abgeschrieben. Die Konzern-Gesamtergebnisrechnung enthält den Anteil des Konzerns am Erfolg des assoziierten Unternehmens. Die Abschlüsse der assoziierten Unternehmen werden zum selben Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Soweit erforderlich werden Anpassungen an konzerneinheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vorgenommen. Das gesamte net investment (At-equity-Wert inkl. finanzieller Vermögenswerte gegen diese Unternehmen, für die keine angemessenen Sicherheiten bestehen) wird bei Vorliegen von Indikatoren, die auf eine mögliche Wertminderung hindeuten, einem Impairmenttest nach IAS 28 in Verbindung mit IAS 36 unterzogen.

### Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der ecotel communication ag alle (Vorjahr: alle) Tochterunternehmen einbezogen, bei denen die ecotel communication ag unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte und über substantielle Rechte verfügt, die maßgeblichen Geschäftsaktivitäten des Tochterunternehmens zu steuern. Die Erst- bzw. Endkonsolidierung erfolgt grundsätzlich zum Zeitpunkt des Anteilserwerbs bzw. der Anteilsveräußerung. Im Berichts- und Vergleichsjahr hielt die ecotel communication ag direkt und indirekt die folgenden Beteiligungen (Anteilsbesitzliste, Basis sind die Abschlüsse zum 31. Dezember 2016):

Angaben erfolgen auf Basis von IFRS	Anteil am Kapital in % <sup>2</sup>	Eigenkapital in TEUR <sup>2</sup>	Ergebnis in TEUR <sup>2</sup>	Umsatz in TEUR <sup>2</sup>	Mitarbeiter <sup>1)</sup> (Durchschnitt) <sup>2</sup>
easybell GmbH, Berlin (konsolidiert)	50,98	2.803	1.766	12.427	25
	(50,98)	(2.037)	(1.246)	(10.735)	(20)
carrier-services.de GmbH <sup>3</sup> Berlin (konsolidiert)	100,0	1.811	271	1.251	4
	(100,0)	(1.541)	(546)	(2.564)	(5)
sparcall GmbH <sup>3</sup> Bad Belzig (konsolidiert)	100,0	1.038	507	1.551	0
	(100,0)	(1.282)	(583)	(1.816)	(0)
init.voice GmbH <sup>3</sup> Berlin (konsolidiert)	100,0	173	30	290	0
	(100,0)	(143)	(-1)	(186)	(1)
nacamar GmbH, Düsseldorf (konsolidiert)	100,0	807	78	1.718	12
	(100,0)	(1.628)	(-37)	(2.471)	(17)
mvneco GmbH, Düsseldorf (assoziiertes Unternehmen)	33,33	1.780	734	5.499	26
	(33,33)	(146)	(513)	(4.140)	(24)
synergyPlus GmbH (i.L.), Berlin (assoziiertes Unternehmen)	49,9	3	-4	1	0
	(49,9)	(87)	(-10)	(1)	(0)

<sup>1</sup> Ohne Vorstände/ Geschäftsführer und Auszubildende

<sup>2</sup> Vorjahreszahlen in Klammern

<sup>3</sup> Indirekte Beteiligung über die easybell GmbH



Die synergyPlus GmbH (i. L.) hat mit Eintragung im Handelsregister vom 16. Oktober 2015 die Liquidation eingeleitet.

Konzernabschlussstichtag für die Aufstellung des Konzernabschlusses ist der 31. Dezember, der zugleich auch Stichtag für den Einzelabschluss des Mutterunternehmens und aller vollkonsolidierten Tochtergesellschaften ist.

## Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die für den Konzernabschluss wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erläutert.

Vermögenswerte werden aktiviert, wenn alle wesentlichen mit der Nutzung verbundenen Chancen und Risiken dem Konzern zustehen. Die Bewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

Die Anschaffungskosten umfassen alle Gegenleistungen, die aufgebracht wurden, um einen Vermögenswert zu erwerben und ihn in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der produktionsbezogenen Gemeinkosten.

**Erworbene immaterielle Vermögenswerte** werden zu Anschaffungskosten über ihre voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben, sofern nicht in Ausnahmefällen eine andere Abschreibungsmethode dem Nutzungsverlauf eher entspricht.

**Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte**, aus denen dem Konzern wahrscheinlich ein künftiger Nutzen zufließt und die verlässlich bewertet werden können, werden mit ihren Herstellungskosten bewertet. Eine Aktivierung setzt voraus, dass eine Fertigstellung technisch sichergestellt ist. Das setzt voraus, dass beabsichtigt wird, den immateriellen Vermögenswert fertig zu stellen. In der Regel handelt es sich bei den selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten um selbst erstellte Software, Applikationen und Anwendungen, die nicht verkauft, sondern eigengenutzt werden.

Folgende Nutzungsdauern liegen der Bewertung regelmäßig zugrunde:

Konzessionen und gewerbliche Schutzrechte	Entwicklungskosten	Software	Kundenstamm
3–5 Jahre	5 Jahre	3 Jahre	6–18 Jahre

Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor und liegt der erzielbare Betrag unter den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, werden die immateriellen Vermögenswerte außerplanmäßig abgeschrieben. Der aus einem Vermögenswert erzielbare Betrag entspricht dem höheren Wert aus Nettoverkaufserlös und Barwert der künftigen dem Vermögenswert zuzuordnenden Zahlungsströme (Nutzungswert).

**Forschungskosten** werden als laufender Aufwand behandelt. **Entwicklungskosten** werden dann aktiviert und linear abgeschrieben, wenn ein neu entwickeltes Produkt oder Verfahren eindeutig abgegrenzt werden kann, technisch realisierbar ist und entweder die eigene Nutzung oder die Vermarktung vorgesehen ist. Weiterhin setzt die Aktivierung voraus, dass eine eindeutige Aufwandszuordnung möglich ist, die Kosten mit hinreichender Wahrscheinlichkeit durch künftige Finanzmittelzuflüsse gedeckt werden und die Fähigkeit, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen, vorhanden ist.



**Geschäfts- oder Firmenwerte** aus der Konsolidierung werden bei Anzeichen für eine Wertminderung, mindestens aber einmal jährlich, einem Wertminderungstest auf der betreffenden Cash Generating Unit unterzogen. Nach IAS 36 ist der Buchwert dem erzielbaren Betrag gegenüberzustellen. Der erzielbare Betrag definiert sich dabei als der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Verkaufskosten und dem Nutzungswert.

**Sachanlagen** werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um nutzungsbedingte planmäßige Abschreibungen und gegebenenfalls außerplanmäßige Wertminderungen, bewertet. Sachanlagen werden grundsätzlich linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben, sofern nicht in Ausnahmefällen eine andere Abschreibungsmethode dem Nutzungsverlauf eher entspricht. Das Sachanlagevermögen (andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung) wird regelmäßig über 3–7 Jahre abgeschrieben.

Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor und liegt der erzielbare Betrag unter den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, werden die Sachanlagen außerplanmäßig abgeschrieben. Sind die Gründe für in Vorjahren vorgenommene außerplanmäßige Wertminderungen entfallen, werden entsprechende Zuschreibungen vorgenommen. Geringwertige Anlagegüter werden aus Vereinfachungs- und Wesentlichkeitsgründen im Zugangsjahr voll abgeschrieben und als Abgang ausgewiesen.

**Forderungen und sonstige Vermögenswerte** werden bei erstmaliger Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert unter Berücksichtigung angefallener Transaktionskosten bilanziert und entsprechend fortgeführt. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Forderungen mit Laufzeiten von über einem Jahr werden auf Basis marktgerechter Zinssätze abgezinst. Allen erkennbaren Einzelrisiken wird bei Vorliegen einzelfallbezogener Hinweise durch angemessene Wertminderungen Rechnung getragen. In Fremdwährung valutierende Forderungen werden zum Briefkurs am Bilanzstichtag bewertet.

Vorausbezahlte Mieten und Versicherungsprämien sowie Vorauszahlungen an Lieferanten für künftige zeitlich definierte Leistungen werden als **sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte** abgegrenzt.

Die **sonstigen Rückstellungen** berücksichtigen sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder vergangenen Ereignissen beruhen und deren Höhe oder Fälligkeit unsicher ist. Die Rückstellungen werden mit dem wahrscheinlichen Erfüllungsbetrag angesetzt. Eine Saldierung mit positiven Erfolgsbeiträgen erfolgt nicht. Rückstellungen werden nur gebildet, wenn ihnen eine rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten zugrunde liegt. Langfristige Rückstellungen werden, sofern der aus einer Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich ist, mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinnten Erfüllungsbetrag bilanziert. Der Erfüllungsbetrag umfasst auch die am Bilanzstichtag nach IAS 37 zu berücksichtigenden Kostensteigerungen.

**Verbindlichkeiten** werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens grundsätzlich mit dem Betrag der erhaltenen Gegenleistung angesetzt; dabei werden angefallene Transaktionskosten bei finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, berücksichtigt. In der Folge werden die Verbindlichkeiten mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. In Fremdwährung valutierende Verbindlichkeiten werden zum Geldkurs am Bilanzstichtag bewertet.



**Latente Steuern** werden auf unterschiedliche Wertansätze der Vermögenswerte und Schulden in der Konzernbilanz und den Steuerbilanzen der Einzelgesellschaften gebildet, soweit diese unterschiedlichen Wertansätze künftig zu einem höheren oder niedrigeren zu versteuernden Einkommen führen, als dies unter Maßgabe der Konzernbilanz der Fall wäre. Daneben werden latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge der einzelnen Gesellschaften gebildet. Die latenten Steuern werden auf Basis der Steuersätze ermittelt, die in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt gelten bzw. erwartet werden. Ausländische Konzerngesellschaften bestehen derzeit nicht.

Die **übrigen Finanzinstrumente** der ecotel Gruppe betreffen die Kategorie »Kredite und Forderungen«. Diese werden bei ihrer erstmaligen Bilanzierung zu ihrem beizulegenden Zeitwert einschließlich direkt zurechenbarer Transaktionskosten bewertet. Die Folgebilanzierung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode.

Die Erfassung von **Umsatzerlösen** und **sonstigen betrieblichen Erträgen** erfolgt grundsätzlich dann, wenn die Leistung erbracht ist bzw. die Vermögenswerte geliefert worden sind und damit der Gefahrenübergang stattgefunden hat.

Im **Segment Geschäftskunden (B2B)** erfolgt die Erfassung der Umsatzerlöse im Wesentlichen wie folgt:

**Umsatzerlöse aus Sprachanschlüssen** werden realisiert, wenn die vertraglich vereinbarten Leistungen erbracht wurden. Eventuell im Voraus berechnete und dem Kunden vertraglich vereinbart in Rechnung gestellte Anteile (z. B. im Voraus berechnete monatliche Grundgebühren), die noch nicht erbracht oder bereitgestellt wurden, werden durch entsprechende Umsatzabgrenzungen periodengerecht in den Umsatzerlösen erfasst.

**Umsatzerlöse aus dem Datengeschäft** werden mit Bereitstellung der Leistung erfasst. Bei Verträgen auf Basis von Festpreisen (flatrates) werden Umsatzerlöse anteilig über die Laufzeit des Dienstleistungsvertrags (und), bei allen anderen Dienstleistungsverträgen auf Basis der erbrachten Dienstleistung oder auf Nutzungsbasis erfasst. Umsatzerlöse aus Verträgen für nach Zeit- und Materialaufwand abgerechnete Leistungen werden mit dem Erbringen von Arbeitsstunden und dem Anfallen direkter Kosten zum vertraglich festgelegten Stundensatz erfasst.

**Umsatzerlöse aus der Bereitstellung von Hardware und Rechenzentrumsleistungen** werden je nach vertraglicher Vereinbarung entweder bei Bereitstellung oder in Form von monatlichen Gebühren erfasst. In der Regel installiert ecotel beim Kunden vorkonfigurierte Hardware (z. B. Router), die im Eigentum der ecotel verbleiben und als Netzbestandteil (Endpunkt beim Kunden) bei der ecotel aktiviert werden.

Im **Segment Wiederverkäufer** erfolgt die Erfassung der Umsatzerlöse, wenn die vertraglichen Leistungen erbracht wurden. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um einen Handel mit Sprachminuten für verschiedene national und international agierende Telekommunikationsanbieter. Die Erfassung der Leistungen erfolgt in einem Statistikportal. Diese werden regelmäßig mit den Lieferanten bzw. Kunden abgeglichen und monatlich fakturiert.

Im **Segment New Business** erfolgt die Erfassung der Umsatzerlöse im Wesentlichen wie folgt:

Im **Geschäftsbereich Privatkundengeschäft (B2C)** erfolgt die Erfassung der Umsatzerlöse mit Bereitstellung der Leistung. In der Regel werden Verträge auf Basis von Festpreisen (flatrates) abgeschlossen, die anteilig über die Laufzeit des Dienstleistungsvertrags (und), bei allen anderen Dienstleistungsverträgen auf Basis der erbrachten Dienstleistung oder auf Nutzungsbasis erfasst werden. In der Regel wird dem Kunden



vorkonfigurierte Hardware (Router), die im Eigentum der ecotel verbleibt, zur Verfügung und monatlich in Form einer Nutzungsgebühr in Rechnung gestellt.

Im *Geschäftsbereich new media solutions* erfolgt die Umsatzerlöserfassung in der Regel, wenn die vertraglich vereinbarten Leistungen erbracht wurden. Eventuell im Voraus berechnete und dem Kunden vertraglich vereinbart in Rechnung gestellte Anteile (z. B. im Voraus berechnete monatliche Grundgebühren), die noch nicht erbracht oder bereitgestellt wurden, werden durch entsprechende Umsatzabgrenzungen periodengerecht in den Umsatzerlösen erfasst. Umsatzerlöse aus Verträgen für nach Zeit- und Materialaufwand abgerechnete Leistungen werden mit dem Erbringen von Arbeitsstunden und dem Anfallen direkter Kosten zum vertraglich festgelegten Stundensatz erfasst.

**Betriebliche Aufwendungen** werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam.

**Zinserträge und -aufwendungen** werden periodengerecht erfasst. Dividenden werden grundsätzlich vereinnahmt, wenn der Anspruch rechtlich entstanden ist. Innerhalb des Finanzergebnisses werden auch die nicht mit dem Eigenkapital verrechenbaren Kosten der Kapitalbeschaffung wie Kosten der Aktienkurspflege ausgewiesen. Das Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen wird gesondert innerhalb des Finanzergebnisses ausgewiesen.

#### **Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten**

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind Ermessensentscheidungen und Annahmen getroffen sowie Schätzungen verwandt worden, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten ausgewirkt haben. Die **Ermessensentscheidungen** beziehen sich im Wesentlichen auf die konzerneinheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern, die Realisierbarkeit zukünftiger Steuerentlastungen sowie die der Überprüfung der Werthaltigkeit von Zahlungsmittel generierenden Einheiten und von Vermögenswerten zugrunde liegenden Parameter. Die der jeweiligen **Schätzung** zugrunde liegenden Annahmen und die entsprechenden Buchwerte sind in den einzelnen Posten der Bilanz sowie der Gesamtergebnisrechnung erläutert. Die tatsächlichen Werte können in Einzelfällen von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Solche Abweichungen werden zum Zeitpunkt einer besseren Kenntnis erfolgswirksam berücksichtigt. Beträchtliche Risiken im Sinne des IAS 1.125, die Annahmen und Schätzungen innewohnen könnten, wurden bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses nicht identifiziert. Hinsichtlich weitergehender Informationen zu wesentlichen Schätzungen wird auf die Ausführungen zum Impairmenttest (Angabe 1) und zur Bilanzierung der nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen/Sonstigen finanziellen Vermögenswerte (Angabe 3) verwiesen.

## Erläuterungen zur Konzernbilanz

### (1) IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte haben sich im Geschäftsjahr 2016 wie folgt entwickelt:

TEUR	Geschäfts- oder Firmenwerte	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	Selbst erstellte immaterielle Vermögens- werte	Kun- den- stamm	Geleistete Anzahlungen/ Entwicklungen	Gesamt
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten Stand 1.1.2016</b>	<b>14.427</b>	<b>5.035</b>	<b>3.076</b>	<b>9.769</b>	<b>80</b>	<b>32.387</b>
Zugänge	-	311	387	-	329	1.027
Umbuchungen	-	-	284	-	-284	0
Abgänge	-	176	-	-	-	176
<b>Stand 31.12.2016</b>	<b>14.427</b>	<b>5.170</b>	<b>3.747</b>	<b>9.769</b>	<b>125</b>	<b>33.238</b>
<b>Abschreibungen Stand 1.1.2016</b>	<b>5.553</b>	<b>3.886</b>	<b>1.914</b>	<b>8.312</b>	<b>0</b>	<b>19.665</b>
Zugänge planmäßig	-	543	394	296	-	1.233
Abgänge	-	176	-	-	-	176
<b>Stand 31.12.2016</b>	<b>5.553</b>	<b>4.254</b>	<b>2.308</b>	<b>8.608</b>	<b>0</b>	<b>20.723</b>
<b>Buchwerte Stand 31.12.2016</b>	<b>8.874</b>	<b>916</b>	<b>1.439</b>	<b>1.161</b>	<b>125</b>	<b>12.515</b>

Im Vorjahr entwickelten sich die immateriellen Vermögenswerte wie folgt:

TEUR	Geschäfts- oder Firmenwerte	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	Selbst erstellte immaterielle Vermögens- werte	Kun- den- stamm	Geleistete Anzahlungen/ Entwicklungen	Gesamt
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten Stand 1.1.2015</b>	<b>14.427</b>	<b>8.525</b>	<b>4.410</b>	<b>9.769</b>	<b>0</b>	<b>37.131</b>
Zugänge	-	463	300	-	80	843
Abgänge	-	3.953	1.634	-	-	5.587
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>14.427</b>	<b>5.035</b>	<b>3.076</b>	<b>9.769</b>	<b>80</b>	<b>32.387</b>
<b>Abschreibungen Stand 1.1.2015</b>	<b>5.553</b>	<b>7.347</b>	<b>3.210</b>	<b>7.929</b>	<b>0</b>	<b>24.039</b>
Zugänge planmäßig	-	487	335	383	-	1.205
Abgänge	-	3.948	1.631	-	-	5.579
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>5.553</b>	<b>3.886</b>	<b>1.914</b>	<b>8.312</b>	<b>0</b>	<b>19.665</b>
<b>Buchwerte Stand 31.12.2015</b>	<b>8.874</b>	<b>1.149</b>	<b>1.162</b>	<b>1.457</b>	<b>80</b>	<b>12.722</b>



Der ausgewiesene Geschäfts- oder Firmenwert setzt sich wie folgt zusammen:

Cash-Generating Unit (CGU)	Buchwert 31.12.2015	Buchwert 31.12.2016
	TEUR	TEUR
Geschäftskunden	8.732	8.732
easybell	124	124
carrier-services	17	17
Init-voice	1	1
	<b>8.874</b>	<b>8.874</b>

Gemäß IAS 36 wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr Wertminderungstests nach der Discounted-Cash-flow-Methode für die Prüfung der Werthaltigkeit der ausgewiesenen Geschäfts- und Firmenwerte durchgeführt. Hierfür wurden die Daten der jeweiligen Unternehmensplanung zugrunde gelegt (Prognosezeitraum: 5 Jahre) und der Nutzungswert ermittelt. Im Geschäftsjahr 2016 ergab sich ebenso wie im Vorjahr kein Wertminderungsbedarf.

Folgende Annahmen wurden bei der Durchführung des Impairmenttests der CGU Geschäftskunden zugrunde gelegt:

- Kapitalisierungszinssatz (WACC) nach Steuern: 4,7 % (Vorjahr: 5,6 %), vor Steuern: 6,5 % (Vorjahr: 7,8 %)
- Wachstumsrate (ewige Rente): 0,5 % (Vorjahr 0,5 %)

Bei der Erstellung des Impairmenttests der CGU Geschäftskunden wurden folgende wesentliche Annahmen aus der Erfahrung des Managements gestützt durch externe Informationen über erwartete Marktentwicklungen getroffen, die in die 5-Jahres-Betrachtung für die Cashflow-Prognose entsprechend eingeflossen sind:

- Stabile Rohertragsentwicklung der CGU zwischen 49,0 % und 50,0 % (Vorjahr: 48,0 % und 49,5 %)
- Jährliches Umsatzwachstum der CGU zwischen 3 % und 5 % (Vorjahr: 2 % und 5 %)
- Das künftige jährliche Investitionsvolumen deckt die jährlichen Abschreibungen

**(2) Sachanlagen**

Die Sachanlagen haben sich im Geschäftsjahr 2016 wie folgt entwickelt:

TEUR	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	Gesamt
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten Stand 1.1.2016</b>	<b>6.304</b>	<b>169</b>	<b>16.894</b>	<b>392</b>	<b>23.759</b>
Zugänge	117	47	2.820	27	3.011
Umbuchungen	-	-	-	-	-
Abgänge	27	-	1.098	-	1.125
<b>Stand 31.12.2016</b>	<b>6.394</b>	<b>216</b>	<b>18.616</b>	<b>419</b>	<b>25.646</b>
<b>Abschreibungen Stand 1.1.2016</b>	<b>4.337</b>	<b>103</b>	<b>10.593</b>	<b>216</b>	<b>15.249</b>
Zugänge planmäßig	636	22	2.389	1	3.048
Zugänge außerplanmäßig	-	-	-	-	-
Abgänge	27	-	1.096	-	1.124
<b>Stand 31.12.2016</b>	<b>4.946</b>	<b>125</b>	<b>11.886</b>	<b>217</b>	<b>17.174</b>
<b>Buchwerte Stand 31.12.2016</b>	<b>1.448</b>	<b>91</b>	<b>6.731</b>	<b>202</b>	<b>8.472</b>

Im Geschäftsjahr 2015 stellte sich die Entwicklung des Sachanlagevermögens des Konzerns wie folgt dar:

TEUR	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	Gesamt
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten Stand 1.1.2015</b>	<b>6.519</b>	<b>119</b>	<b>16.557</b>	<b>731</b>	<b>23.926</b>
Zugänge	132	50	2.089	158	2.429
Umbuchungen	2	-	495	-497	0
Abgänge	349	-	2.247	-	2.596
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>6.304</b>	<b>169</b>	<b>16.894</b>	<b>392</b>	<b>23.759</b>
<b>Abschreibungen Stand 1.1.2015</b>	<b>4.003</b>	<b>77</b>	<b>10.719</b>	<b>-</b>	<b>14.799</b>
Zugänge planmäßig	671	26	2.108	-	2.805
Zugänge außerplanmäßig	-	-	-	216	216
Abgänge	337	-	2.234	-	2.571
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>4.337</b>	<b>103</b>	<b>10.593</b>	<b>216</b>	<b>15.249</b>
<b>Buchwerte Stand 31.12.2015</b>	<b>1.967</b>	<b>66</b>	<b>6.301</b>	<b>176</b>	<b>8.510</b>



Zur außerplanmäßigen Abschreibung im Vorjahr verweisen wir auf die Ausführungen in Textziffer 16.

### Leasingzahlungen in Folgejahren

Zum Abschlussstichtag bestanden folgende Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen:

TEUR	bis 1 Jahr	ab 1 Jahr bis 5 Jahre	ab 5 Jahre	Gesamt 31.12.2016
Betriebs- und Geschäftsausstattung (Leasing)	216	230	0	446
Übrige Mietverträge	1.054	2.365	1.246	4.665
	<b>1.270</b>	<b>2.595</b>	<b>1.246</b>	<b>5.111</b>

Die Leasingverpflichtungen aus Betriebs- und Geschäftsausstattung resultieren im Wesentlichen aus Leasingverträgen von Firmenfahrzeugen. Die übrigen Mietverträge umfassen im Wesentlichen die Miete von Büroflächen sowie des Rechenzentrums.

Zum 31. Dezember 2015 bestanden folgende finanzielle Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verträgen:

TEUR	bis 1 Jahr	ab 1 Jahr bis 5 Jahre	ab 5 Jahre	Gesamt 31.12.2015
Betriebs- und Geschäftsausstattung (Leasing)	245	282	0	527
Übrige Mietverträge	975	2.649	1.584	5.208
	<b>1.220</b>	<b>2.931</b>	<b>1.584</b>	<b>5.735</b>

Die in der Berichtsperiode als Aufwand erfassten Zahlungen aus Leasingverhältnissen sind in Textziffer 17 angegeben.

### (3) Nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen/Sonstige langf. finanzielle Vermögenswerte

Die nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Buchwert (Vorjahr)	Kapitalanteil (Vorjahr)
synergyPlus GmbH	0 (43)	49,0 % (49,0 %)
mvneco GmbH	589 (49)	33,3 % (33,3 %)

### mvneco GmbH

Die mvneco GmbH fungiert als technischer Dienstleister und Berater für Mobilfunklösungen sowie diesbezügliche Managed Services.



In der nachfolgenden Tabelle sind die Eckdaten der mvneco GmbH (assoziiertes Unternehmen) dargestellt:

TEUR	31.12.2015	31.12.2016
Kurzfristiges Vermögen	2.443	2.483
Langfristiges Vermögen	103	74
Schulden	2.400	776
Nettoreinvermögen (Eigenkapital)	146	1.781
Anteiliges Nettoreinvermögen	49	589
At-equity-Buchwert	49	589
	2015	2016
Umsatzerlöse	4.140	5.499
Ergebnis	513	734

Zu Beginn des Geschäftsjahrs haben die Gesellschafter der mvneco GmbH ausstehende Darlehensforderungen in Höhe von insgesamt TEUR 1.945 (Nominalwert), davon ecotel TEUR 938 (Nominalwert) mit einem Buchwert von TEUR 679 in die Kapitalrücklage eingestellt. Somit weist ecotel zum Jahresende 2016 keine Ausleihungen mehr gegen die mvneco aus. Im Verlaufe des Geschäftsjahres wurden insgesamt TEUR 1.044, davon anteilig an ecotel TEUR 348, aus der Kapitalrücklage zurückgezahlt. Unter Berücksichtigung des positiven Ergebnisses aus nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen in Höhe von TEUR 206 ergibt sich ein Gesamtansatz für die mvneco GmbH am Jahresende von TEUR 589.

Im Vorjahr hat ecotel ca. 15% der Anteile an der mvneco GmbH an den Mehrheitsgesellschafter sirius B zu einem Kaufpreis von EUR 1 sowie unter Verzicht auf eine von Seiten der sirius B bestehende Call-Option, die Rechte aus den Anteilen an der mvneco GmbH sowie aus dem ausgereichten Darlehen zu einem bestimmten Kaufpreis zu übernehmen, verkauft. Im Vorjahr entwickelte sich die Ausleihung wie folgt:

TEUR	2015
<b>Ausstehende Forderung inkl. Zinsen 1.1.</b>	<b>1.243</b>
Tilgung	-182
Zinsen	35
Verzichtserklärung	-158
<b>Ausstehende Forderung inkl. Zinsen 31.12.</b>	<b>938</b>
<b>Wertminderung 1.1.</b>	<b>-714</b>
Verzichtserklärung	158
Wertminderung	0
Wertaufholung	146
Erfolgsneutrale Zuschreibung	151
<b>Wertminderung 31.12.</b>	<b>-259</b>
<b>Buchwert 31.12.</b>	<b>679</b>

Im Vorjahr wurde gemäß IAS 36 in Verbindung mit IAS 28 eine Ermittlung des erzielbaren Betrages für das gesamte »net investment« der mvneco (Equity-Wert inkl. langfristiger sonstiger finanzieller Vermögenswerte)



nach der Discounted-Cashflow-Methode durchgeführt. Hierfür wurden die Daten der Unternehmensplanung zugrunde gelegt (Prognosezeitraum 5 Jahre) und der Nutzungswert ermittelt. Diese Ermittlung ergab einen erzielbaren Betrag des »net investments« von TEUR 728.

Folgende Annahmen wurden bei der Durchführung der Ermittlung des erzielbaren Betrages zugrunde gelegt:

- Kapitalisierungszinssatz (WACC) nach Steuern: 6,52%, vor Steuern: 8,55%
- Wachstumsrate (ewige Rente): 0,0%

Bei der Erstellung der Bewertung wurden folgende wesentliche Annahmen aus der Erfahrung des Managements gestützt durch externe Informationen über erwartete Marktentwicklungen getroffen, die in die 5-Jahresbetrachtung für die Cashflow-Prognose entsprechend eingeflossen sind:

- Jährliches konservatives Umsatzwachstum zwischen 1,5% und 2,5%
- Stabile, nicht steigende Rohertragsmarge
- Das künftige jährliche Investitionsvolumen deckt die jährlichen Abschreibungen

**synergyPlus GmbH**

Bis Mitte des Jahres 2014 fungierte die synergyPlus GmbH als Vertriebspartner für den Konzern. Derzeit betreibt die synergyPlus GmbH keinen Geschäftsbetrieb mehr und hat mit Eintragung im Handelsregister vom 16. Oktober 2015 die Liquidation eingeleitet. Sie weist ein Ergebnis von TEUR -4 (Vorjahr: TEUR -6) aus. Im Geschäftsjahr wurde die Kapitalrücklage der synergyPlus GmbH um TEUR 80 (Vorjahr: TEUR 200) herabgesetzt. Davon entfielen auf ecotel TEUR 39 (Vorjahr: TEUR 100).

**(4) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle und nicht-finanzielle Vermögenswerte**

TEUR	Restlaufzeit über 1 Jahr	Gesamt 31.12.2015	Restlaufzeit über 1 Jahr	Gesamt 31.12.2016
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	17.717	0	9.295
Übrige sonstige Forderungen und Vermögenswerte	0	1.707	0	1.751
Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte	298	822	0	674

Die Ergebniswirkung der Erhöhung von Einzelwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die der Auflösung von Einzelwertberichtigungen in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten. Die Forderungen sind unverzinslich und unterliegen somit keinem Zinsänderungsrisiko. Die Buchwerte entsprechen aufgrund der sehr kurzfristigen Zahlungsziele den beizulegenden Zeitwerten.

Zum 31. Dezember 2016 bestehen Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, für die Saldierungsvereinbarungen (Settlement balances agreements) mit Kunden und Lieferanten existieren. Im Segment Wiederverkäufer besteht die Geschäftstätigkeit aus dem Handel mit Telefonminuten »Wholesale« mit internationalen Carriern. Dabei ist die Saldierung als »verkürzte« Zahlung branchenüblich und vertraglich vereinbart. Die Voraussetzungen (IAS 32,42) für einen saldierten Ausweis in der Bilanz lagen nicht vollumfänglich vor. Bis zur Bilanzaufstellung waren diese Forderungen und Verbindlichkeiten vollständig ausgeglichen.

TEUR	Brutto (bilanziert)	Netting	Netto (Zahlungsstrom)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.582	2.278	1.304
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.195	2.278	917

Zum 31. Dezember 2015 ergaben sich Forderungen in Höhe von 10,5 Mio. EUR und Verbindlichkeiten in Höhe von 10,6 Mio. EUR, die in Höhe von 8,1 Mio. EUR verrechnet wurden.

#### (5) Tatsächliche und latente Ertragsteueransprüche

TEUR	31.12.2015	31.12.2016
Latente Ertragsteueransprüche	27	168
Tatsächliche Ertragsteueransprüche	220	602
	<b>247</b>	<b>770</b>
Latente Ertragsteueransprüche mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr	0	168

Die tatsächlichen Ertragsteueransprüche betreffen wie im Vorjahr ertragsteuerliche Erstattungsansprüche aus Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Kapitalertragsteuer.

#### (6) Finanzmittel

TEUR	31.12.2015	31.12.2016
Guthaben bei Kreditinstituten	7.740	7.450
Kassenbestand und Schecks	5	4
	<b>7.745</b>	<b>7.454</b>

#### (7) Eigenkapital

Die Entwicklung des Eigenkapitals des Konzerns ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Die Anzahl der zum 31. Dezember 2016 im Umlauf befindlichen **Aktien der ecotel communication ag** beträgt 3.510.000 (Vorjahr: 3.510.000) Stück. Die Aktien sind als nennwertlose Stückaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von EUR 1,00 ausgegeben.

Die **Anteile nicht beherrschender Gesellschafter** betreffen die direkten Minderheitenanteile am Eigenkapital (unverändert 49,02%) der easybell-Gruppe. Diese setzt sich zusammen aus der easybell GmbH (TEUR 1.374, Vorjahr: TEUR 631) sowie den indirekten Minderheitenanteilen am Eigenkapital der sparcall GmbH (TEUR 497, Vorjahr: TEUR 984), der carrier-services.de GmbH (TEUR 884, Vorjahr: TEUR 751) und der init.voice GmbH (TEUR 74, Vorjahr TEUR 59).



Aggregierte Eckdaten der easybell Gruppe:

Mio. EUR	31.12.2015	31.12.2016
<b>Gesamtvermögen</b>	<b>7,5</b>	<b>8,4</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5,4	5,6
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1,2	1,6
Langfristige Vermögenswerte	0,9	1,2
<b>Gesamtschulden</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>
Kurzfristige Schulden	2,7	2,6
Langfristige Schulden	0,0	0,0
Eigenkapital	4,8	5,8
Mio. EUR	2015	2016
Umsatzerlöse	15,1	15,0
Gewinn	1,7	1,8
Cashflow	1,5	0,2

### Aktienbesitz

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Namen der Aktionäre, deren Beteiligung am Grundkapital der ecotel communication ag Ende 2016 mehr als 3% beträgt.

	%
Peter Zils	28,50 %
Intellect Investment & Management Ltd.	25,10 %
IQ Martrade Holding und Managementgesellschaft mbH	9,97 %
PVM Private Values Media AG	9,30 %
Zwischensumme:	72,87 %
Streubesitz	27,13 %

Berücksichtigt wurden die Meldungen, die in Verbindung mit § 20 Abs. 1 oder Abs. 4 AktG oder in Verbindung mit § 21 Abs. 1 oder Abs. 1a des WpHG zu Angaben nach § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG geführt haben. Die zugrunde liegenden Meldungen sind im Jahresabschluss der ecotel ag im Einzelnen aufgeführt.

### Genehmigtes Kapital

Der Vorstand der ecotel ag ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 26. Juli 2017 einmal oder mehrmals um insgesamt bis zu TEUR 1.950 gegen Bar- und / oder Sacheinlagen durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautende Stückaktien zu erhöhen.

### Kapitalmanagement

Der ecotel Konzern steuert sein Kapital mit dem vorrangigen Ziel, die Geschäftstätigkeit zu unterstützen und die langfristige Unternehmensfortführung zu sichern. Das Kapitalmanagement umfasst sowohl das gesamte bilanzielle Eigen- als auch das Fremdkapital. Zusammenfassende quantitative Angaben zum gemanagten Kapital sind der Bilanz sowie den entsprechenden Anhangangaben zu entnehmen. Wichtiges Ziel ist die



Einhaltung der mit den Banken vereinbarten Financial Covenants. Diese Financial Covenants bestehen aus der Einhaltung bestimmter Vorgaben bei der Eigenkapitalquote, dem Verhältnis Netto-Finanzverbindlichkeiten zu EBITDA und dem Verhältnis EBITDA zu Umsatzerlösen. Im Rahmen der unterjährigen Reportings werden die Financial Covenants überprüft. Dabei werden auch künftige Entwicklungen hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf die Financial Covenants analysiert, um gegebenenfalls rechtzeitig Maßnahmen zu ergreifen.

Bei allen derzeitigen Covenants lag die ecotel im Geschäftsjahr 2016 und zum Bilanzstichtag deutlich innerhalb der vorgegebenen Grenzwerte.

## (8) Verbindlichkeiten aus Tatsächlichen und Latenten Ertragsteuern

TEUR	Anfangsbestand 1.1.2016	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Endbestand 31.12.2016
Tatsächliche Ertragsteuern	508	508	-	411	411
Latente Ertragsteuern	876	45	168	55	718
	<b>1.384</b>				<b>1.129</b>
Latente Ertragsteuern mit einer Lauzeit von über einem Jahr	730				570

TEUR	Anfangsbestand 1.1.2015	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Endbestand 31.12.2015
Tatsächliche Ertragsteuern	535	535	-	508	508
Latente Ertragsteuern	852	33	-	57	876
	<b>1.387</b>				<b>1.384</b>
Latente Ertragsteuern mit einer Lauzeit von über einem Jahr	678				730



## SONSTIGE FINANZIELLE UND NICHT-FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

(9) Sonstige Finanzschulden, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen sowie sonstige finanzielle und nicht-finanzielle Verbindlichkeiten

TEUR	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Gesamt 31.12.2015	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Gesamt 31.12.2016
<b>Darlehen</b>	<b>1.171</b>	<b>5.134</b>	<b>1.796</b>	<b>3.964</b>
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>19.449</b>	<b>19.449</b>	<b>11.674</b>	<b>11.674</b>
davon Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	24	24	21	21
<b>Rückstellungen</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>29</b>	<b>29</b>
<b>Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>1.126</b>	<b>1.126</b>	<b>1.328</b>	<b>1.328</b>
davon Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	0	0	14	14
davon Verbindlichkeiten Löhne und Gehälter	46	46	512	512
davon sonstige personalbezogene Verbindlichkeiten	307	307	170	170
davon Verbindlichkeiten Abschlussprüfung/Aufsichtsrat	227	227	207	207
<b>Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>718</b>	<b>1.108</b>	<b>682</b>	<b>948</b>

Zum 31. Dezember 2016 bestanden wie schon im Vorjahr keine derivativen Finanzschulden. Die Kreditverbindlichkeiten betreffen langfristige Darlehen mit festen Verzinsungen und vertraglich vereinbarten Tilgungsleistungen. Bei den kurzfristigen Kreditverbindlichkeiten handelt es sich um die in 2017 fällige Tilgung der Darlehen.

Die Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen mögliche Verpflichtungen aus Gewährleistungen.

### (10) Berichterstattung zu Finanzinstrumenten

Im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit wird der Konzern mit Währungs-, Zinsänderungs- und Bonitätsänderungsrisiken konfrontiert, die einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben könnten.

**Fremdwährungsrisiko:** Fremdwährungsrisiken entstehen aufgrund von Forderungen, Verbindlichkeiten, flüssigen Mitteln und geplanten Transaktionen, die nicht in der funktionalen Währung des Konzerns bestehen bzw. entstehen werden. Da das Währungsrisiko nach Auslaufen der kontrahierten Sicherungsgeschäfte in Vorjahren gering war, wurden im Vorjahr und im abgelaufenen Geschäftsjahr keine weiteren derivativen Finanzinstrumente zur Währungskurssicherung eingesetzt.



**Zinsrisiko:** Im ecotel Konzern können Zinsrisiken hauptsächlich wegen der Finanzschulden des Konzerns bestehen. Gegen bedeutsame Risiken aus negativen Wertveränderungen, die aus unerwarteten Zinsbewegungen resultieren können, erfolgen grundsätzlich Absicherungen durch derivative Finanzgeschäfte. Aufgrund der festen Verzinsung der ausgewiesenen Darlehen bestehen zum Stichtag (insoweit) keine Zinsänderungsrisiken, sodass auch keine Sicherungsgeschäfte abgeschlossen wurden.

**Kreditrisiko:** Ein Kreditrisiko besteht für den Konzern, wenn Transaktionspartner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen oder nicht nachkommen können. Das maximale Ausfallrisiko wird bilanziell durch den Buchwert des jeweiligen finanziellen Vermögenswertes dargestellt. Die Entwicklung des Forderungsbestandes wird ständig überwacht, um mögliche Ausfallrisiken frühzeitig identifizieren und entsprechende Maßnahmen einleiten zu können.

Entsprechend haben sich im Konzern die Wertberichtigungen für die unter den folgenden Bilanzposten ausgewiesenen Forderungen wie folgt entwickelt:

Wertberichtigungen für Forderungen 2016 (TEUR)	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
Stand 1.1.2016	191
Wertberichtigungen des Berichtsjahres	2
Abgänge	37
	<b>156</b>

Wertberichtigungen für Forderungen 2015 (TEUR)	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
Stand 1.1.2015	95
Wertberichtigungen des Berichtsjahres	112
Abgänge	16
	<b>191</b>

Die Wertberichtigungen betreffen vollständig die Bewertungskategorie »Kredite und Forderungen« und beziehen sich ausschließlich auf kurzfristige Vermögenswerte.



Zum 31. Dezember 2016 bestanden überfällige, nicht wertberichtigte Forderungen in folgender Höhe:

Überfällige, nicht wertberichtigte Forderungen (TEUR)	Bruttowert 31.12.2016	Wertberichtigte Forderungen	Nicht wertberichtigte, in den folgenden Zeitbändern überfällige Forderungen				
			bis 30 Tage	31-60 Tage	61-90 Tage	91-120 Tage	über 120 Tage
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.451	156	762	4.739	39	4	87
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.751						
	<b>11.202</b>	<b>156</b>	<b>762</b>	<b>4.739</b>	<b>39</b>	<b>4</b>	<b>87</b>

Einzelwertberichtigungen werden bei Vorliegen von Wertminderungshinweisen auf überfällige ausfallbedrohte finanzielle Vermögenswerte berücksichtigt, soweit der Barwert der zukünftigen Zahlungsströme dieser Forderungen aufgrund Uneinbringlichkeit oder geminderter Werthaltigkeit unterhalb des ausgewiesenen Buchwertes liegt. Bei den nicht fälligen, nicht wertberichtigten Forderungen wird die Einbringlichkeit in vollem Umfang erwartet.

Die dargestellten, nicht wertberichtigten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einer Überfälligkeit von mehr als 120 Tagen in Höhe von TEUR 87 (Vorjahr: TEUR 55) betreffen Forderungen, deren Einbringung noch erwartet wird.

Zum 31. Dezember 2015 ergab sich folgende Situation:

Überfällige, nicht wertberichtigte Forderungen (TEUR)	Bruttowert 31.12.2015	Wertberichtigte Forderungen	Nicht wertberichtigte, in den folgenden Zeitbändern überfällige Forderungen				
			bis 30 Tage	31-60 Tage	61-90 Tage	91-120 Tage	über 120 Tage
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17.908	191	772	1.693	82	14	55
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2.386	0	0	0	0	0	0
	<b>20.294</b>	<b>191</b>	<b>772</b>	<b>1.693</b>	<b>82</b>	<b>14</b>	<b>55</b>

Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente lassen sich in die folgende Bewertungshierarchie einstufen, die widerspiegelt, inwieweit der beizulegende Zeitwert beobachtbar ist:

- Stufe 1: Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert mittels auf aktiven Märkten notierten (nicht angepassten) Preisen für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten.
- Stufe 2: Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert mittels für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit entweder direkt (als Preise) oder indirekt (von Preisen abgeleitete) beobachtbarer Inputdaten, die keine notierten Preise nach Stufe 1 darstellen.
- Stufe 3: Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert mittels für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit herangezogener Inputdaten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren (nicht beobachtbare Inputdaten).

Mit Ausnahme der langfristigen finanziellen Vermögenswerte und der langfristigen Darlehen gegenüber Kreditinstituten stellen die in den nachfolgenden Tabellen ausgewiesenen Buchwerte finanzieller Vermögenswerte und Schulden, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, vorwiegend aufgrund ihres kurzfristigen Charakters eine gute Näherung für ihren beizulegenden Zeitpunkt dar. Die in den folgenden Tabellen dargestellten beizulegenden Zeitwerte (Fair Values) wurden mittels für den Vermögenswert bzw. die Verbindlichkeit herangezogener Inputdaten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren (Stufe 3), bewertet. Der Marktwert der langfristigen Darlehen berechnet sich über die Laufzeit unter Verwendung aktueller Marktzinssätze, Zinsstrukturkurven und der Berücksichtigung des eigenen Kreditrisikos.

Die finanziellen Vermögenswerte und Schulden lassen sich in Bewertungskategorien mit den folgenden Buchwerten untergliedern:

Finanzielle Vermögenswerte zum 31.12.2016 (TEUR)	Fair Value	Buchwerte		
		Zahlungsmittel und Äquivalente	Kredite und Forderungen	Buchwerte
Flüssige Mittel	n/a	7.454	-	7.454
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	n/a	-	9.295	9.295
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	n/a	-	1.751	1.751
		<b>7.454</b>	<b>11.046</b>	<b>18.500</b>

Finanzielle Verbindlichkeiten zum 31.12.2016 (TEUR)	Fair Value	Buchwerte	
		Sonstige Schulden	Buchwerte
Kurzfristige Darlehen	n/a	1.796	1.796
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	n/a	11.674	11.674
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	1.328	1.328
Langfristige Darlehen	2.059	2.168	2.168
	<b>2.059</b>	<b>16.966</b>	<b>16.966</b>

Zum 31. Dezember 2015 ergab sich folgende Aufteilung:

Finanzielle Vermögenswerte zum 31.12.2015 (TEUR)	Fair Value	Buchwerte		
		Zahlungsmittel und Äquivalente	Kredite und Forderungen	Buchwerte
Flüssige Mittel	n/a	7.745	-	7.745
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	n/a	-	17.717	17.717
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	n/a	-	1.707	1.707
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	679	-	-	679
	<b>679</b>	<b>7.745</b>	<b>19.424</b>	<b>27.848</b>



Finanzielle Verbindlichkeiten zum 31.12.2015 (TEUR)	Fair Value	Buchwerte	
		Sonstige Schulden	Buchwerte
Kurzfristige Darlehen	n/a	1.171	1.171
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	n/a	19.449	19.449
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	1.126	1.126
Langfristige Darlehen	3.943	3.964	3.964
	<b>3.943</b>	<b>25.710</b>	<b>25.710</b>

**Liquiditätsrisiko:** Die Refinanzierung der ecotel Konzerngesellschaften erfolgt i. d. R. zentral durch die ecotel communication ag. Hier besteht das Risiko, dass die Liquiditätsreserven nicht ausreichen, um die finanziellen Verpflichtungen fristgerecht zu erfüllen. Im Jahr 2017 werden Tilgungen mit einem Nominalvolumen von Mio. EUR 1,8 fällig. Für die Deckung des Liquiditätsbedarfs stehen flüssige Mittel in Höhe von Mio. EUR 7,4 (Vorjahr: Mio. EUR 7,7) zur Verfügung. Darüber hinaus verfügt die ecotel communication ag über vertraglich vereinbarte Betriebsmittellinien in Höhe von Mio. EUR 5,0, die bis zu einem Wert von Mio. EUR 1,0 für Avalschulden genutzt werden dürfen. Somit bestehen Betriebsmittellinien zum 31. Dezember 2016 in Höhe von 4,0 Mio. EUR (Vorjahr 4,0 Mio. EUR). Bezüglich der von der ecotel communication ag aufgenommenen Bankdarlehen (Restwert: Mio. EUR 4,0; Vorjahr: Mio. EUR 5,1) sowie der zur Verfügung stehenden Kreditlinie bestehen sogenannte Financial Covenants. Eine Verletzung der Financial Covenants könnte möglicherweise zu einer Kündigung und vorzeitigen Rückzahlung von Investitionsdarlehen sowie der Kreditlinie führen, sofern keine Einigung über eine Anpassung der Financial Covenants oder eine Refinanzierung erzielt werden kann. Insgesamt wird das Liquiditätsrisiko als gering eingeschätzt. Aus den finanziellen Verbindlichkeiten resultieren in den nächsten Jahren voraussichtlich die folgenden (nicht diskontierten) Zahlungen. Alle weiteren finanziellen Verbindlichkeiten sind innerhalb eines Jahres fällig.

Zur Sicherung der Finanzierung des geplanten weiteren Wachstums der ecotel wurde am 29. Dezember 2016 ein weiterer Darlehensvertrag in Höhe von Mio. EUR 3,0 abgeschlossen. Die Auszahlung des Darlehens erfolgte im Januar 2017. In den folgenden Darstellungen sind die Tilgungs- und Zinszahlungen für dieses Darlehen nicht enthalten.

Tilgungs- / Zinszahlungen für finanzielle Schulden (TEUR)	Buchwerte	Tilgungszahlungen			Zinszahlungen		
		2017	2018 bis 2021	Ab 2022	2017	2018 bis 2021	Ab 2022
	31.12.2016						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.964	1.796	2.168	0	123	84	0

Zum Vorjahresstichtag ergab sich folgende Darstellung:

Tilgungs- / Zinszahlungen für finanzielle Schulden (TEUR)	Buchwerte	Tilgungszahlungen			Zinszahlungen		
		2016	2017 bis 2020	Ab 2021	2016	2017 bis 2020	Ab 2021
	31.12.2015						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	5.134	1.171	3.963	0	172	210	0



Zinsänderungsrisiken werden grundsätzlich, gemäß IFRS 7, mittels Sensitivitätsanalysen dargestellt, soweit der Konzern solchen Risiken am Bilanzstichtag ausgesetzt ist. Originäre variabel verzinsliche Finanzinstrumente, deren Zinszahlungen nicht als Grundgeschäfte im Rahmen von Cashflow Hedges gegen Zinsänderungsrisiken designiert sind, sowie Zinsderivate (Zinsswaps), die nicht in eine Sicherungsbeziehung nach IAS 39 eingebunden sind, bestanden weder zum Vorjahresstichtag noch zum 31. Dezember 2016. Ebenso bestanden am 31. Dezember 2016 – und zum Vorjahresstichtag – keine originären Finanzinstrumente mit fester Verzinsung (Finanzschulden) und einer Bilanzierung zum beizulegenden Zeitwert, da alle Finanzinstrumente zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden. Somit war die ecotel Gruppe am 31. Dezember 2016 keinen Zinsänderungsrisiken im Sinne von IFRS 7 ausgesetzt. Eine Sensitivitätsanalyse für das Risiko aus Zinsänderungen wurde daher nicht durchgeführt.

Währungskursrisiken werden ebenfalls, gemäß IFRS 7, mittels Sensitivitätsanalysen dargestellt, soweit der Konzern am Bilanzstichtag Risikovariablen aus dem Einsatz nicht funktionaler Währungen ausgesetzt ist, in denen Konzerngesellschaften Finanzinstrumente eingehen. Auch dies war weder im Vorjahr noch zum 31. Dezember 2016 der Fall, sodass keine Sensitivitätsanalyse für das Risiko aus Währungskursänderungen durchgeführt wurde.

### (11) Eventualforderungen und -verbindlichkeiten sowie sonstige finanzielle Verpflichtungen

Nicht bilanzierte Eventualverbindlichkeiten aus Haftungsverhältnissen bestanden zum 31. Dezember 2016 in Höhe von TEUR 588 (Vorjahr: TEUR 588) für Avalschulden.

Der Buchwert der als Sicherheit gestellten finanziellen Vermögenswerte betrug zum 31. Dezember 2016 TEUR 14 (Vorjahr: TEUR 13).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen ergaben sich ausschließlich aus den oben dargestellten Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen.



## Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung

### (12) Umsatzerlöse

TEUR	2015	2016
<b>Segmentaufteilung der Umsatzerlöse</b>		
Geschäftskunden	42.923	45.178
Wiederverkäufer	45.804	54.584
New Business	17.586	16.858
Privatkundengeschäft (B2C)	15.115	15.140
new media solutions	2.471	1.718
	<b>106.314</b>	<b>116.620</b>
Inland	73.669	72.436
Ausland	32.645	44.184
	<b>106.314</b>	<b>116.620</b>

Die Umsatzerlöse werden ausschließlich mit der Erbringung von Dienstleistungen erzielt. Die Umsätze werden nach dem Kundenstandort in In- und Ausland aufgeteilt.

### (13) Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2015	2016
Sachbezüge Kfz-Nutzung	258	241
Ertrag aus Auflösung von Verbindlichkeiten	108	123
Ertrag aus Mahngebühren	111	75
Weiterberechnung von Gebühren und Aufwendungen	16	22
Auflösung von Einzelwertberichtigungen auf Forderungen	16	9
Ertrag aus Schadensersatz	1.257	0
Übrige	367	224
	<b>2.133</b>	<b>694</b>

Die Erträge aus Schadensersatz in 2015 resultierten aus einer Vergleichszahlung im Zusammenhang mit der Beendigung von juristischen Auseinandersetzungen und wurden dem Segment Geschäftskunden zugerechnet.

### (14) Materialaufwand

Der Materialaufwand fällt ausschließlich für in Anspruch genommene Fremdleistungen an.

**(15) Personalaufwand**

TEUR	2015	2016
Löhne und Gehälter	10.315	11.374
Soziale Abgaben	1.621	1.745
- davon Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	764	822
	<b>11.936</b>	<b>13.119</b>

Für alle Mitarbeiter der Konzerngesellschaften in Deutschland besteht ein beitragsorientierter Altersversorgungsplan im Rahmen der deutschen Rentenversicherung, in die der Arbeitgeber in Höhe eines derzeit gültigen Beitragssatzes von 9,35 % (Arbeitgeber-Anteil) einzuzahlen hat. Darüber hinaus bestehen keine Altersversorgungspläne.

Im Geschäftsjahr wurden bei den konsolidierten Gesellschaften durchschnittlich beschäftigt:

Mitarbeiter	2015	2016
Angestellte	210	218

**(16) Planmäßige Abschreibungen und Außerplanmäßige Wertminderungen**

Eine Aufteilung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sach- und Finanzanlagen ist den Erläuterungen zu der jeweiligen Position zu entnehmen.

Im Geschäftsjahr 2016 und im Vorjahr ergaben sich nach der Durchführung von Werthaltigkeitstests keine außerplanmäßigen Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte der Cash Generating Units. Im Vorjahr war eine außerplanmäßige Abschreibung auf Sachanlagevermögen des Segments Geschäftskunden in Höhe von TEUR 216 (auf einen Nutzungswert von TEUR 137) notwendig, da ein Kunde mitgeteilt hat, bislang genutzte Routerfabrikate nicht mehr einzusetzen, die ecotel im Bestand hatte.

**(17) Sonstige betriebliche Aufwendungen**

TEUR	2015	2016
Partner-, Händlerprovisionen, Vertriebsaufwendungen und Werbungskosten	4.367	4.459
EDV-Kosten	1.349	1.379
Sonstige Verwaltungskosten	1.183	1.325
Mieten, Pachten, Raumkosten	649	706
Rechts-, Prüfungs- und Beratungskosten	1.064	629
Veränderung der Einzelwertberichtigung auf Forderungen/Forderungsverluste	338	369
Leasingrate für Kfz	203	214
Reparaturen und Instandhaltung	171	198
Kfz-Kosten (ohne Leasingrate)	167	131
Übrige	777	485
	<b>10.268</b>	<b>9.895</b>



## (18) Finanzergebnis

TEUR	2015	2016
<b>Zinserträge</b>		
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	14	1
Zinserträge aus langfristigen Finanzanlagen	35	10
	<b>49</b>	<b>11</b>
<b>Zinsaufwendungen</b>		
Zinsaufwendungen aus Kreditverbindlichkeiten	-200	-173
Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-4	-7
	<b>-204</b>	<b>-180</b>
<b>Zinsergebnis</b>	<b>-155</b>	<b>-169</b>
<b>Sonstige finanzielle Aufwendungen und Erträge</b>		
Kapitalmarktbetreuungskosten	-118	-118
Erträge aus Zuschreibungen von langfristigen finanziellen Vermögenswerten	144	0
Ergebnis aus at equity bewerteten Unternehmen	-6	206
	<b>20</b>	<b>88</b>
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-135</b>	<b>-81</b>

## (19) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

TEUR	2015	2016
Tatsächliche Ertragsteuern	-1.008	-837
Latente Ertragsteuern	-77	298
	<b>-1.085</b>	<b>-539</b>

Nachfolgend ist eine Überleitung vom erwarteten zum tatsächlich ausgewiesenen Steueraufwand dargestellt. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird das Ergebnis vor Ertragsteuern mit einem vom Konzern vorgegebenen pauschalen Ertragsteuersatz von 31 % (Vorjahr: 31 %) multipliziert. Dieser besteht aus einem Steuersatz von 15 % (Vorjahr: 15 %) für Körperschaftsteuer zuzüglich 5,5 % (Vorjahr: 5,5 %) für Solidaritätszuschlag und 15 % (Vorjahr: 15 %) für Gewerbesteuer. Der erwartete Steueraufwand wird mit dem tatsächlichen Steueraufwand verglichen.

Die Überleitungen vom erwarteten zum tatsächlichen Ertragsteueraufwand für das Berichtsjahr und das Vorjahr stellen sich wie folgt dar:

TEUR	2015	2016
Ergebnis vor Steuern	3.504	2.266
<b>Steuersatz im Konzern</b>	<b>31,0 %</b>	<b>31,0 %</b>
Erwarteter Steueraufwand	-1.086	-703
Unterschiede aus abweichenden Steuersätzen zum Konzernsteuersatz	49	52
Steuereffekt aufgrund Veränderungen permanenter Differenzen	0	168
Steuereffekt aufgrund steuerfreier Erträge/Aufwendungen bei Gewinnausschüttungen	-27	-27
Steuerermehrungen aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen	-32	-16
Steuern Vorjahre	-15	-14
Ergebnisse aus Equity-Beteiligungen und langfristige Ausleihungen	60	60
Sonstige Steuereffekte	-34	-59
Stueraufwand laut GuV (Aufwand - / Ertrag +)	-1.085	-539
<b>Effektiver Steuersatz in %</b>	<b>30,9 %</b>	<b>23,8 %</b>

Die Ermittlung der latenten Steuern erfolgt nach der bilanzorientierten Verbindlichkeiten-Methode. Danach werden für temporäre Differenzen zwischen den im Konzernabschluss angesetzten Buchwerten und den steuerlichen Wertansätzen von Vermögenswerten und Schulden künftig wahrscheinlich eintretende Steuerentlastungen und -belastungen bilanziert. Beziehen sich die temporären Differenzen auf Posten, die unmittelbar das Eigenkapital erhöhen oder belasten, so werden auch die dazugehörigen latenten Steuern unmittelbar mit dem Eigenkapital verrechnet.

Die latenten Steuern sind den folgenden Sachverhalten zuzuordnen:

TEUR	2015 aktiv	2015 passiv	2016 aktiv	2016 passiv
Sachanlagen/Immaterielle Vermögenswerte	493	1.316	403	1.097
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	26	0	24
Steuerlatenzen auf Verlustvorträge	0	0	168	0
Saldierung aktiv/passiv	-466	-466	-403	-403
	<b>27</b>	<b>876</b>	<b>168</b>	<b>718</b>

Latente Steueransprüche in einem Steuerhoheitsgebiet werden mit latenten Steuerschulden desselben Gebietes insoweit verrechnet, als sich die Fristigkeiten entsprechen.



## (20) Zurechnung des Überschusses an die Anteile anderer Gesellschafter

Der den nicht beherrschenden Gesellschaftern zuzurechnende Anteil am Überschuss von TEUR 894 (Vorjahr: TEUR 796) betrifft die anteiligen Jahresergebnisse der easybell GmbH (TEUR 498; Vorjahr: TEUR 243), der sparcall GmbH (TEUR 248; Vorjahr: TEUR 286), der carrier-services.de GmbH (TEUR 133; Vorjahr: TEUR 267) und der init.voice GmbH (TEUR 15; Vorjahr: TEUR 0).

## (21) Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird gemäß IAS 33 als Quotient aus dem den Aktionären der ecotel communication ag zustehenden Konzernjahresergebnis und der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Inhaberstückaktien ermittelt.

Eine Verwässerung des Ergebnisses je Aktie kann dann eintreten, wenn die durchschnittliche Aktienanzahl durch Hinzurechnung der Ausgabe potenzieller Aktien aus Optionen und wandelbaren Finanzinstrumenten erhöht wird. Zum 31. Dezember 2016 bestanden wie auch im Vorjahr keine entsprechenden verwässernden Finanzinstrumente, sodass das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis gleichlautend sind.

	2015	2016
Zustehendes Konzernjahresergebnis (in EUR)	1.622.577,64	833.816,06
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl	3.510.000	3.510.000
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,46	0,24
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,46	0,24

## Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

### (22) Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung ist entsprechend den Regelungen des IAS 7 aufgestellt und gliedert sich nach Zahlungsströmen aus der laufenden Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit.

Der Finanzmittelfonds der Kapitalflussrechnung entspricht der in der Konzernbilanz ausgewiesenen Position »Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente«.

## Sonstige Erläuterungen

### (23) Gewinnverwendung

Für die Gewinnverwendung der ecotel Gruppe ist gemäß § 58 Abs. 2 AktG der Jahresabschluss der ecotel communication ag, der nach handelsrechtlichen Regelungen aufgestellt wird, maßgeblich. Der Jahresabschluss der ecotel communication ag weist einen Bilanzgewinn in Höhe von TEUR 1.099 (Vorjahr: TEUR 4.272) aus. Im Geschäftsjahr 2016 hat die ecotel communication ag für das Geschäftsjahr 2015 eine Ausschüttung in Höhe von 0,23 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie vorgenommen. Insgesamt wurden TEUR 807 an die Aktionäre ausgeschüttet.

### (24) Angaben über die Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Das Volumen der an nahestehende Unternehmen erbrachten bzw. von ihnen in Anspruch genommenen Leistungen stellt sich wie folgt dar:

TEUR	Volumen der von ecotel erbrachten Leistungen		Volumen der von ecotel in Anspruch genommenen Leistungen	
	2015	2016	2015	2016
mvneco GmbH				
- aus Lieferungen und Leistungen	20	19	20	53

Zum 31. Dezember 2016 bestehen Forderungen gegen die mvneco GmbH in Höhe von TEUR 2 und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber der mvneco GmbH in Höhe von TEUR 21.

Mit folgenden nahestehenden Personen (bzw. deren Unternehmen) unterhielt der ecotel Konzern in 2016 Leistungsbeziehungen:

TEUR	Volumen der von ecotel erbrachten Leistungen		Volumen der von ecotel in Anspruch genommenen Leistungen	
	2015	2016	2015	2016
MPC Services GmbH				
- aus Lieferungen und Leistungen	4	3	345	346

#### Vereinbarung mit der MPC Services GmbH

Zwischen der MPC Services GmbH und ecotel besteht ein Handelsvertretervertrag. Im Rahmen dieses Vertrages erhält die MPC Services GmbH für den monatlichen Auftragseingang eine Abschlussprovision sowie eine produktabhängige Provision auf den monatlichen Umsatz aller von der MPC Services GmbH vermittelten Kunden. Das Aufsichtsratsmitglied Mirko Mach ist Geschäftsführer und Gesellschafter der MPC Services GmbH. Zum Stichtag bestanden gegenüber der MPC Services GmbH Forderungen in Höhe von TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0) und Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 33 (Vorjahr: TEUR 35).

In 2016 bezog Frau Sandra Zils, die Frau des Vorstandsvorsitzenden, eine Vergütung als Arbeitnehmerin der ecotel communication ag in Höhe von insgesamt TEUR 9 (Vorjahr: TEUR 10) für ihre Tätigkeit im ecotel Konzern.



(25) Segmentberichterstattung

Die interne Organisations- und Managementstruktur sowie die interne Berichterstattung an den Vorstand und den Aufsichtsrat bilden die Grundlage zur Bestimmung der Segmentierungskriterien für die Geschäftssegmente bei ecotel.

Die Segmentierung erfolgt entsprechend der internen Berichterstattung nach Geschäftsbereichen, die sich wie folgt abgrenzen lassen:

- Im Segment Geschäftskunden (operativer Kernbereich) bietet ecotel kleinen und mittelständischen Unternehmen in Form von »Komplettpaketen« Sprach-, Daten- und Mehrwertdienste sowie Direktanschlüsse für Sprach- und Datenverkehr aus einer Hand an.
- Im Segment Wiederverkäufer vermarktet ecotel Produkte und Komplettlösungen für andere Telekommunikationsunternehmen (einschließlich Reseller und Call-Shops).
- Im Bereich New Business sind das Privatkundengeschäft (B2C) der easybell GmbH sowie das New-Media-Geschäft der nacamar GmbH zusammengefasst.

Als Segmentergebnis, das seitens des Vorstands zur Unternehmenssteuerung und -überwachung verwendet wird, wird das Jahresergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern und Abschreibungen bzw. Wertminderungen (EBITDA) dargestellt. Die hier dargestellten Segmente sind nach den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns aufgestellt. Daher gibt es keine Bewertungsanpassungen.

Das im Segment Wiederverkäufer betriebene Wholesalegeschäft ist geprägt durch den Handel mit Minuten mit internationalen Carriern. Dabei werden mit einem Carrier sowohl eingehende als auch ausgehende Minuten gehandelt. Die Volumina sind nur schwer vorhersehbar. Im Geschäftsjahr 2016 erzielte das Segment mit zwei internationalen Carriern jeweils ein Umsatzvolumen von mehr als 10% des Konzernumsatzes (19,4 Mio. EUR bzw. 20,7 Mio. EUR) (Vorjahr: 16,7 Mio. EUR bzw. 11,2 Mio. EUR).

TEUR	Geschäftskunden		Wiederverkäufer		New Business		Konsolidierung segmentübergreifend		Konzern	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Außenumsätze	42.923	45.178	45.804	54.584	17.586	16.858	-	-	106.314	116.620
Intersegment-Umsätze	-	-	987	829	187	379	-1.174	-1.207	0	0
Rohertrag	20.862	21.840	394	259	6.508	6.346	-	-	27.763	28.445
EBITDA	5.225	3.961	-52	-238	2.693	2.906	-	-	7.866	6.629
Planmäßige Abschreibungen	-3.620	-3.770	-	-	-392	-511	-	-	-4.011	-4.281
Außerplanmäßige Wertminderung	-216	0	-	-	-	-	-	-	-216	0
EBIT	1.389	190	-52	-238	2.301	2.396	-	-	3.639	2.348

Intersegmentäre Transaktionen wurden zu Marktpreisen durchgeführt. Die Umsatzerlöse des Konzerns sind im Wesentlichen in Deutschland entstanden. Die Aufteilung der Umsätze in In- und Ausland wurde nach dem Kundenstandort vorgenommen. Für weitere Erläuterungen wird auf die Angaben zu den Umsatzerlösen verwiesen. Vermögenswerte und Investitionen entfallen vollständig auf Deutschland.

**(26) Erklärung zur Unternehmensführung gem. § 289 a HGB einschließlich der Erklärung gem. § 161 AktG**

Vorstand und Aufsichtsrat der ecotel communication ag haben die nach § 289a HGB erforderliche Erklärung zur Unternehmensführung einschließlich der nach § 161 AktG vorgeschriebenen Erklärung abgegeben und der Öffentlichkeit auf der Internetseite der ecotel communication ag (www.ecotel.de unter Investor Relations/Corporate Governance) zugänglich gemacht.

**(27) Vergütung des Schlüsselmanagements (Angaben nach § 314 HGB und IAS 24)**

Gesamtbezüge in TEUR	Peter Zils		Achim Theis		Johannes Borgmann	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Festvergütung	325	330	220	220	220	147
Nebenleistungen	23	23	17	17	27	13
Einjährige var. Vergütung	49	33	44	33	15	-
Mehrfährige var. Vergütung	8	-	7	-	6	-
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>405</b>	<b>386</b>	<b>288</b>	<b>270</b>	<b>268</b>	<b>160</b>

Herr Johannes Borgmann ist mit Wirkung zum 31. August 2016 aus dem Vorstand der ecotel communication ag ausgeschieden. Neben seinen vertraglich vereinbarten monatlichen Gehaltsbestandteilen wurden Herrn Borgmann TEUR 227 als Abfindung im Geschäftsjahr 2016 gezahlt. Der Ausweis dieser Zahlung erfolgt im Rahmen der Angaben aus Anlass der Beendigung der Tätigkeit sowie der Angaben der Gesamtbezüge für frühere Mitglieder des Vorstands.

Die erfolgsbezogenen variablen Vergütungen sind an eine nachhaltige Unternehmensentwicklung über drei Jahre gekoppelt. Dem Vorstand stehen für das Geschäftsjahr 2016 neben den Festvergütungen und Nebenleistungen sicher verdiente variable Vergütungen in Höhe von TEUR 66 (Vorjahr: TEUR 129) zu. Nach Abzug bereits ausgezahlter Entgeltbestandteile wurden entsprechende Verbindlichkeiten gebildet. Bei den Vergütungen handelt es sich ausschließlich um kurzfristig fällige Leistungen. Somit betragen die Bezüge des Geschäftsjahres 2016, ohne Abfindungszahlungen, TEUR 816 (Vorjahr: TEUR 961).

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Vergütung des Aufsichtsrates:

Aufsichtsrat	Vergütung in TEUR 2015	Vergütung in TEUR 2016
Dr. Norbert Bensel	25	25
Mirco Mach	20	20
Dr. Thorsten Reinhard	15	14
Brigitte Holzer	14	13
Sascha Magsamen	14	14
Dr. Barbara Bludau (bis zum 22. Juli 2016)	15	9
Tim Schulte Havermann (ab dem 22. Juli 2016)	-	7
<b>Summe</b>	<b>103</b>	<b>102</b>

Neben den Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern zählt ecotel seit September 2016 die beiden Prokuristen zum



Schlüsselmanagement nach IAS 24. Die Gesamtvergütung für das gesamte Schlüsselmanagement beträgt somit inklusive der Abfindungszahlungen in Höhe von TEUR 227 insgesamt TEUR 1.279 (Vorjahr: TEUR 1.064) und ist insgesamt kurzfristig. Für weitergehende Informationen zur Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat wird auf die Ausführungen im Konzernlagebericht verwiesen.

#### (28) Aufwand für Abschlussprüfer

Im Geschäftsjahr 2016 betrug das als Aufwand erfasste Honorar für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses der ecotel ag für Abschlussprüfungsleistungen des Konzernabschlusses und der Einzelabschlüsse des Mutterunternehmens und einbezogener Tochterunternehmen TEUR 97 (Vorjahr: TEUR 85). Für andere Bestätigungsleistungen, Steuerberatungsleistungen sowie für sonstige Leistungen wurden für den Abschlussprüfer wie im Vorjahr keine Aufwendungen erfasst.

#### (29) Ereignisse nach der Berichtsperiode

Im Januar 2017 hat ecotel zur Sicherstellung der künftigen Wachstumsinvestitionen ein weiteres langfristiges Darlehen in Höhe von 3,0 Mio. EUR aufgenommen sowie eine zeitlich bis Ende 2018 begrenzte zusätzliche Betriebsmittellinie in Höhe von 3,0 Mio. EUR abgeschlossen. Das Darlehen hat eine Laufzeit von fünf Jahren und ist zwei Jahre tilgungsfrei.

#### (30) Befreiung von der Offenlegung

Für die Tochtergesellschaft nacamar GmbH wird die Befreiung von der Offenlegung des Einzelabschlusses gemäß § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch genommen.

Düsseldorf, den 17. März 2017  
Der Vorstand

*Peter Zils*

*Achim Theis*



### Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der ecotel communication ag, Düsseldorf, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, den 17. März 2017  
PricewaterhouseCoopers GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Verena Heineke  
Wirtschaftsprüferin

ppa. Jörg Klein  
Wirtschaftsprüfer



## Bericht des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat der ecotel communication ag (ecotel) hat die Arbeit des Vorstands im Geschäftsjahr 2016 regelmäßig überwacht und beratend begleitet. Grundlage hierfür waren die ausführlichen, in schriftlicher und mündlicher Form erstatteten Berichte des Vorstands. Der Aufsichtsratsvorsitzende stand darüber hinaus im regelmäßigen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstandsvorsitzenden.

Der Aufsichtsrat und der Vorstand der ecotel kamen im Berichtsjahr zu insgesamt fünf Sitzungen zusammen, und zwar am 26. Januar 2016, am 22. März 2016, am 1. Juni 2016, am 22. Juli 2016 sowie am 7. Dezember 2016. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat einmal telefonisch getagt. Zudem gab es vier Beschlussfassungen im Umlaufverfahren. In den Sitzungen hat der Vorstand der ecotel den Aufsichtsrat regelmäßig über grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung, die Rentabilität der Gesellschaft, den Gang der Geschäfte und die Lage der Gesellschaft unterrichtet und über diese Fragen zusammen mit dem Aufsichtsrat beraten. Der Aufsichtsrat war ferner in Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung eingebunden und hat insbesondere Maßnahmen des Vorstandes, die nach der Geschäftsordnung des Vorstandes seiner Zustimmung bedurften, geprüft und bewilligt.

### 1. Schwerpunkt der Beratung im Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat hat sich in allen Aufsichtsratssitzungen in 2016 ausführlich über die Entwicklung insbesondere des Bereichs Geschäftskunden, über Projekte von strategischer Bedeutung sowie über die Entwicklung der Marktsituation berichten lassen. Dabei standen insbesondere auch regulatorische Notwendigkeiten im Raum. Strategische Lieferantenverträge wurden ebenso regelmäßig diskutiert.

Der Aufsichtsrat ließ sich ferner laufend über den Gang der Geschäfte der Tochtergesellschaften easybell GmbH und nacamar GmbH sowie die Beteiligung an der mvneco GmbH unterrichten und diskutierte mit dem Vorstand über ihre strategische Entwicklung. Bei der nacamar GmbH standen in mehreren Sitzungen Restrukturierungskonzepte und deren Umsetzung (einschließlich personeller Veränderungen in der Geschäftsführung) im Vordergrund.

Zustimmungspflichtige Projekte wurden jeweils zwischen Aufsichtsrat und Vorstand ausführlich erörtert. Unter anderem stimmte der Aufsichtsrat verschiedenen Beschlussvorlagen im Hinblick auf personelle Veränderungen sowie einem Vorschlag des Vorstands zum Abschluss eines Darlehens zu.

Wie schon in der Vergangenheit hat der Aufsichtsrat auch im Berichtsjahr überdies Fragen des Risikomanagements besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Der Aufsichtsrat hat die regelmäßigen Risikoberichte des Vorstands diskutiert und selbst Vorschläge zum Risikomanagement unterbreitet. Der Aufsichtsrat hat sich davon überzeugt, dass der Vorstand der Risikoüberwachung die gebotene Aufmerksamkeit schenkt, die von ihm identifizierten Risiken nachvollziehbar priorisiert und durch angemessene Maßnahmen zu reduzieren bemüht ist. Weitere wesentliche Beschlussfassungen des Aufsichtsrats im Berichtsjahr betrafen den Gewinnverwendungsvorschlag an die Hauptversammlung, eine Dividende von 0,23 Euro je Aktie auszuschütten.

In der Aufsichtsratssitzung am 22. März 2016 standen die Prüfung sowie die Billigung des Jahres- und Konzernabschlusses 2015 im Mittelpunkt. Zudem genehmigte der Aufsichtsrat in der Sitzung am 22. März 2016 verschiedene Verträge zwischen ecotel und Gesellschaften, an denen Mitglieder des Aufsichtsrats beteiligt sind.

## 2. Behandlung von Interessenkonflikten im Aufsichtsrat

Alle Mitglieder des Aufsichtsrates sind dem Grundsatz verpflichtet, ihre Entscheidungen ausschließlich am Unternehmensinteresse der ecotel auszurichten. Soweit bei der Beratung oder Beschlussfassung im Aufsichtsrat Interessenkonflikte oder die Besorgnis von Interessenkonflikten auftraten, sind diese im Aufsichtsrat behandelt worden. Das betreffende Aufsichtsratsmitglied hat sich nicht an der Diskussion beteiligt und sich bei der Beschlussfassung jeweils seiner Stimme enthalten. Die übrigen Aufsichtsratsmitglieder haben sich zudem durch Befragung des Vorstandes die erforderliche Sicherheit verschafft, dass dieser unbeeinflusst von dem (potenziellen) Interessenkonflikt des betroffenen Aufsichtsratsmitgliedes agiert. Die vorgenannten Grundsätze kamen im Berichtsjahr nur bei der Beschlussfassung des Aufsichtsrats über die Zustimmung zu Verträgen zwischen ecotel und Gesellschaften, an denen Mitglieder des Aufsichtsrats beteiligt sind, zum Tragen. Dies betraf die Herren Mirko Mach und Dr. Thorsten Reinhard.

## 3. Jahres- und Konzernabschluss

Der Vorstand hat den Jahresabschluss und den Lagebericht der ecotel nach den Regeln des Handelsgesetzbuches sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht nach IFRS-Grundsätzen aufgestellt. Der durch die Hauptversammlung der ecotel vom 22. Juli 2016 gewählte Abschlussprüfer der ecotel, die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt, hat den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht geprüft. Er hat dem Jahresabschluss und dem Konzernabschluss einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Der Abschlussprüfer hat entsprechend § 317 Abs. 4 HGB geprüft und befunden, dass der Vorstand ein Überwachungssystem eingerichtet hat, die gesetzlichen Forderungen zur Früherkennung existenzbedrohender Risiken für das Unternehmen erfüllt sind und der Vorstand geeignete Maßnahmen ergriffen hat, frühzeitig Entwicklungen zu erkennen und Risiken abzuwehren.

Der Abschlussprüfer hat gegenüber dem Aufsichtsrat die vom Corporate Governance Kodex geforderte Unabhängigkeitserklärung abgegeben und die im jeweiligen Geschäftsjahr angefallenen Prüfungs- und Beratungshonorare dem Aufsichtsrat gegenüber offengelegt.

Die Abschlussunterlagen und die Berichte des Abschlussprüfers lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats zur Prüfung vor. Vertreter der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft haben an den Verhandlungen des Aufsichtsrates über diese Unterlagen teilgenommen und über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung berichtet.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht, den Konzernlagebericht sowie den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns eingehend geprüft und mit dem Abschlussprüfer erörtert. Der Aufsichtsrat hat den Bericht des Abschlussprüfers über das Ergebnis seiner Prüfung zustimmend zur Kenntnis genommen.

Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss oder den vom Vorstand aufgestellten Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2016 erhoben, sondern den Jahresabschluss und den Konzernabschluss mit Beschluss vom 22. März 2017 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss der ecotel für das Geschäftsjahr 2016 festgestellt.



#### 4. Corporate Governance

Kein Mitglied des Aufsichtsrats hat an weniger als der Hälfte der Aufsichtsratssitzungen teilgenommen.

Vorstand und Aufsichtsrat haben im Berichtsjahr 2016 am 22. Februar 2016 eine gemeinsame Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Die Erklärung wurde auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht.

#### 5. Änderungen im Aufsichtsrat im Berichtsjahr

Die Amtszeit sämtlicher Mitglieder des Aufsichtsrats endete mit Beendigung der Hauptversammlung am 22. Juli 2016. Frau Dr. Bludau hatte zuvor erklärt, nicht erneut für den Aufsichtsrat zu kandidieren. Die übrigen Aufsichtsratsmitglieder standen auf Vorschlag des Aufsichtsrats am 22. Juli 2016 erneut zur Wahl: Frau Brigitte Holzer sowie die Herren Dr. Norbert Bense, Mirko Mach, Sascha Magsamen und Dr. Thorsten Reinhard. Anstelle von Frau Dr. Barbara Bludau schlug der Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, Herrn Tim Schulte Havermann in den Aufsichtsrat zu wählen. Die Hauptversammlung folgte jeweils den Wahlvorschlägen des Aufsichtsrats. Die Wahl der Aufsichtsratsmitglieder erfolgte bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2016 beschließt.

#### 6. Änderungen im Vorstand im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr ist Herr Johannes Borgmann zum 31. August 2016 als Vorstand ausgeschieden. Die von Herrn Borgmann verantworteten Ressorts Finance und Personal wurden von Herrn Peter Zils als CEO übernommen. Das Ressort Operations hat Herr Achim Theis als CCO der Gesellschaft übernommen.

Darüber hinaus wurde Herr Achim Theis mit Wirkung ab dem 1. Dezember 2017 für weitere drei Jahre zum Vorstand der ecotel bestellt. Entsprechend endet sein Anstellungsvertrag nunmehr zum 30. November 2020. Herr Theis verantwortet weiterhin die Ressorts Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung und Operations.

#### 7. Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat einen dreiköpfigen Prüfungsausschuss gebildet, der insbesondere Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagements und der Compliance behandelt. Der Prüfungsausschuss hat im Berichtsjahr vier Mal getagt und sich dabei insbesondere mit den unterjährigen Finanzberichten sowie dem Jahres- bzw. Konzernabschluss 2016 auseinandergesetzt. Ferner hat sich der Prüfungsausschuss mit dem internen Kontrollsystem auseinandergesetzt. Der Prüfungsausschuss setzt sich unverändert aus Frau Brigitte Holzer (Vorsitzende) sowie den Herren Mirko Mach und Sascha Magsamen zusammen.

Der Aufsichtsrat hat ferner einen dreiköpfigen Nominierungsausschuss gebildet, der Wahlvorschläge an die Hauptversammlung vorbereitet und darüber hinaus auch die Aufgaben eines Personalausschusses übernimmt. Der Nominierungs- und Personalausschuss setzte sich bis zum 22.07.2016 unverändert aus Herrn Dr. Thorsten Reinhard (Vorsitzender) sowie Frau Dr. Barbara Bludau und Herrn Dr. Bense zusammen. Mit Wirkung zum 22. Juli 2016 wurde Herr Tim Schulte Havermann durch den Aufsichtsrat als weiteres Mitglied des Nominierungs- und Personalausschusses gewählt. Dieser Ausschuss hat im Geschäftsjahr 2016 dreimal getagt.



Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands der ecotel sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gesellschaften der ecotel-Gruppe für ihren großen Einsatz für die Gesellschaft und die im Berichtsjahr 2016 geleistete Arbeit. Hervorheben möchte der Aufsichtsrat Herrn Borgmann und Frau Dr. Bludau, denen ecotel für ihre Beiträge zu großem Dank verpflichtet ist. Dies gilt besonders für Herrn Borgmann, der die Gesellschaft über viele Jahre als Mitglied und Vorsitzender des Aufsichtsrats sowie seit 2014 als stellvertretender Vorstandsvorsitzender mitgeprägt hat.

Düsseldorf, den 22. März 2017

Für den Aufsichtsrat:

*Dr. Norbert Bensel*

*Vorsitzender des Aufsichtsrats*



## Finanzkalender

11. Mai 2017	Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht (Q1)
28. Juli 2017	Hauptversammlung
10. August	Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht
09. November	Veröffentlichung Quartalsmitteilung (Q3)

## Glossar

### All-IP

Unter dem Begriff All-IP wird die vereinheitlichende Umstellung bisheriger Übertragungstechniken in Telekommunikationsnetzen auf die Basis des Internet-Protokolls (IP) verstanden. Dienste wie Telefonie, Fernsehen und Mobilfunk werden infolgedessen nicht mehr über die klassische Leitungsvermittlung, sondern mithilfe des in Computer-Netzen weit verbreiteten Netzwerkprotokolls durch Paketvermittlung bereitgestellt.

### CDN

Ein Content Delivery Network (CDN), auch Content Distribution Network genannt, ist ein Netz lokal verteilter und über das Internet verbundener Server, mit dem Inhalte (insbesondere große Mediendateien) ausgeliefert werden.

### Cloud Computing

Cloud Computing (deutsch etwa: Rechnen in der Wolke) umschreibt den Ansatz, abstrahierte IT-Infrastrukturen (z.B. Rechenkapazität, Datenspeicher, Netzwerkkapazitäten oder auch fertige Software) dynamisch an den Bedarf angepasst über ein Netzwerk zur Verfügung zu stellen.

### Fraud

Fraud (lat. fraus, fraudis: Betrug, Täuschung; engl. Betrug, Fälschung, List, Schwindel, Unterschlagung) ist ein Sammelbegriff für verschiedene Arten von Wirtschaftskriminalität im Allgemeinen und von Unternehmenskriminalität im Besonderen.

### FTTH

Als FTTH (engl. Fibre To The Home oder Fibre all the way To The Home) bezeichnet man das Verlegen von Lichtwellenleitern von Rechenzentren direkt bis in die Wohnung des Teilnehmers.

### IP

Das Internet Protokoll (IP) ist ein in Computernetzen weit verbreitetes Netzwerkprotokoll und stellt die Grundlage des Internets dar. Es ist die Implementierung der Internetschicht des TCP/IP-Modells bzw. der Vermittlungsschicht (engl. Network Layer) des OSI-Modells. IP ist ein verbindungsloses Protokoll, d.h. bei den Kommunikationspartnern wird kein Zustand etabliert.

### IP-Centrex

IP-Centrex bezeichnet die Übernahme des Prinzips von Centrex in IP-Telefonie und bedeutet die Bereitstellung der Funkti-

onen einer Telefonanlage durch einen Provider im öffentlichen Netz.

### IP-Sec

Zum Aufbau eines Virtual Private Networks (VPN) geschaffene Erweiterung des Internet-Protokolls (IP).

### LTE

Long Term Evolution (LTE) ist ein Mobilfunkstandard der vierten Generation (3,9G-Standard), der mit bis zu 300 Megabit pro Sekunde deutlich höhere Downloadraten erreichen kann. Das Grundschema von UMTS wird bei LTE beibehalten. So ist eine rasche und kostengünstige Nachrüstung der Infrastrukturen der UMTS-Technologie (3G-Standard) auf LTE Advanced (4G-Standard) möglich.

### LWL

Lichtwellenleiter (LWL) oder Lichtleitkabel (LLK) sind aus Lichtleitern bestehende und teilweise mit Steckverbindern konfektionierte Kabel und Leitungen zur Übertragung von Licht. Das Licht wird dabei in Fasern aus Quarzglas oder Kunststoff (polymere optische Faser) geführt. Sie werden häufig auch als Glasfaserkabel bezeichnet, wobei in diesen typischerweise mehrere Lichtwellenleiter gebündelt werden, die zudem zum Schutz und zur Stabilisierung der einzelnen Fasern noch mechanisch verstärkt sind.

### M2M

Machine-to-Machine steht für den automatisierten Informationsaustausch zwischen Endgeräten wie Maschinen, Automaten, Fahrzeugen oder Containern untereinander oder mit einer zentralen Leitstelle, zunehmend unter Nutzung des Internets und der verschiedenen Zugangsnetze, wie dem Mobilfunknetz. Eine Anwendung ist die Fernüberwachung, -kontrolle und -wartung von Maschinen, Anlagen und Systemen, die traditionell als Telemetrie bezeichnet wird. Die M2M-Technologie verknüpft dabei Informations- und Kommunikationstechnik.

### MPLS

Multiprotocol Label Switching (MPLS) ermöglicht die verbindungsorientierte Übertragung von Datenpaketen in einem verbindungslosen Netz entlang eines zuvor aufgebauten (»signalisierten«) Pfads.

**MVNE**

Während der Mobile Virtual Network Operator (MVNO) als virtueller Netzbetreiber eigene Dienste entwickelt, betreibt und vermarktet, ist der Mobile Virtual Network Enabler (MVNE) wiederum Partner des MVNO. Er betreibt die notwendige Infrastruktur, um Dienste des MVNO an die Kommunikationsinfrastruktur eines Mobilfunknetzes anzubinden (für die Übertragung auch großer Datenmengen).

**NGN**

Next Generation Network (NGN), auch Next Generation Access Network (NGA-Netz), bezeichnet in der Telekommunikation die Netzwerktechnologie, welche traditionelle leitungsvermittelnde Telekommunikationsnetze wie Telefonnetze, Kabelfernsehnetze, Mobilfunknetze usw. durch eine einheitliche paketvermittelnde Netzinfrastruktur und -architektur ersetzt und zu den älteren Telekommunikationsnetzen kompatibel ist.

**PBX-Hosting**

Der Begriff bezeichnet eine zentral im Rechenzentrum bereitgestellte, dedizierte Telefonanlage für einen Kunden mit ggf. mehreren Standorten. Die Standorte werden über IP-Datennetze verbunden, externe Gespräche werden mittels eines zentralen, in der Telefonanlage eingerichteten SIP-Trunks geführt.

**PoP**

Als Point of Presence (PoP) wird ein physischer Knotenpunkt für eine Verbindung in ein (privates) Datennetzwerk bezeichnet.

**QoS**

Quality of Service (QoS) dient dazu, den Sprachverkehr bevorzugt zu übermitteln, wenn zugleich auch andere Datenarten, wie Computerdaten, auf derselben Datenleitung übermittelt werden.

**Serverfarm**

Eine Serverfarm ist eine Gruppe von gleichartigen, vernetzten Server-Hosts, die zu einem logischen System verbunden sind (auch: Data-Center). Sie optimiert die internen Prozesse durch Verteilung der Auslastung zwischen den einzelnen Servern und beschleunigt die Computerprozesse durch Ausnutzung der Rechenleistung mehrerer Server.

**Session Border Controller**

Ein Session Border Controller (SBC) ist eine Netzwerkkomponente zur sicheren Kopplung von verschiedenen Rechnernetzen

oder Rechnernetzen mit unterschiedlichen Sicherheitsanforderungen. SBC werden hauptsächlich in IP-Telefonie-Netzwerken (VoIP) eingesetzt, um externe (unsichere) Datennetze mit internen (sicheren) IT-Strukturen zu koppeln beziehungsweise sogenannte Sitzungen zu implementieren.

**SIP-Trunk**

SIP ist die Abkürzung für Session Initiation Protocol. SIP-Trunk bezeichnet eine Technik, mit der IP-basierte Telefonanlagen über einen einzigen Account viele Rufnummern verwalten können. Das klassische SIP-Verfahren charakterisiert sich dadurch, dass jedes Endgerät für jede Rufnummer einen eigenen Account braucht. Im Gegensatz dazu macht es SIP-Trunking möglich, mit einem Account mehrere Durchwahlnummern zu verwalten. Diese Möglichkeit findet vor allem bei Unternehmen großen Zuspruch, die meist viele Endgeräte mit eigenen Rufnummern benötigen.

**TNB**

Ein Teilnehmernetzbetreiber (TNB; engl. Local Exchange Carrier, LEC) ist ein Betreiber von Ortsnetzen für die Telefonie, der Teilnehmer an sein Netz anschließt und damit Netzanschlüsse bereitstellt.

**Vectoring**

VDSL2-Vectoring ist eine Erweiterung von VDSL2, die das unerwünschte Übersprechen zwischen benachbarten Teilnehmeranschlussleitungen verringern soll. Dadurch kann die Übertragungsrate, insbesondere in ungeschirmten Kabelbündeln üblicher Telefonnetze und mit vielen VDSL-Teilnehmern, teils deutlich gesteigert werden. Das Verfahren ist von der ITU-T unter der Bezeichnung G.993.5 normiert.

**VoIP**

Voice over IP – auf dem Internet Protokoll basierende Sprachdienste (sog. VoIP-Dienste), die in Hinsicht auf Qualität und Produktgestaltung mit traditionellen Telefondiensten vergleichbar sind. VoIP-Dienste zeichnen sich dadurch aus, dass ihre Nutzer auf der Basis eines paketvermittelten Datennetzes telefonieren können. Dabei kann es sich um das Internet oder um gemanagte IP-Netze handeln.



**Impressum**

Copyright 2017 ecotel communication ag

Fotografie Thorsten Schmidkord



**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