

Analystenpräsentation

ecotel communication ag

Juli 2007



Disclaimer

Diese Präsentation enthält ausdrücklich oder implizit in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die ecotel communication ag, die mit ihr verbundenen Unternehmen und deren Geschäftstätigkeit betreffen. Diese Aussagen beinhalten bestimmte bekannte und unbekannte Risiken, Unsicherheiten und andere Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ereignisse, finanziellen Bedingungen, Leistungen und Errungenschaften der ecotel communication ag wesentlich von denjenigen zukünftigen Ergebnissen, Leistungen und Errungenschaften der ecotel communication ag abweichen, die in solchen Aussagen explizit oder implizit zum Ausdruck gebracht wurden. Die ecotel communications AG macht diese Mitteilungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der Präsentation und übernimmt auch bei Erhalt neuer Informationen oder dem Eintritt künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung der hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen. Die ecotel communication ag kann in die Zukunft gerichtete Aussagen jedoch in ihrem freien Ermessen jederzeit anpassen, sollten sich relevante Faktoren verändern.

Die in dieser Präsentation wiedergegebenen zukunftsgerichteten Aussagen aus Studien Dritter, insbesondere Forschungsberichte und Prognosen von Analysten, können sich als unzutreffend herausstellen. Die Bezugnahme auf Studien Dritter dient allein Informationszwecken und stellt kein Einverständnis mit oder Zustimmung zu dem Inhalt derartiger Studien oder darin enthaltenen Behauptungen, Meinungen oder Schlussfolgerungen dar. Die ecotel communication ag übernimmt keine Gewähr für die Auswahl, Vollständigkeit oder Korrektheit der Studien Dritter.

Diese Präsentation stellt kein Angebot zum Verkauf und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Kauf oder zur Zeichnung von Aktien der ecotel communication ag dar, sondern dient ausschließlich Informationszwecken.

Sämtliche genannten Finanzdaten sind in den Finanzberichten auf unserer Webseite veröffentlicht: www.ecotel.de

This presentation contains explicit and implicit forward-looking statements concerning ecotel communication AG, its affiliated companies and their business. These statements are subject to various known and unknown risks, uncertainties and other factors due to which the actual events, financial conditions, performances and achievements of ecotel communication ag may differ substantially from those expressed in such explicit or implicit statements. ecotel communication ag makes these statements at the time of the publication of the presentation and is under no obligation to update the forward-looking statements in this presentation including on receipt of new information or on occurrence of future events or for other reasons. However, ecotel communication ag may change in its own free discretion any forward-looking statements should relevant factors change.

The forward-looking statements from third parties' surveys, in particular without being limited to research reports and analysts' statements, may prove to be incorrect. Reference to such third parties' surveys is provided for information only and does not imply any agreement with or consent to the content of such surveys or the information, opinions or conclusions contained therein. ecotel communication ag accepts no liability for the selection, completeness or correctness of third parties' studies.

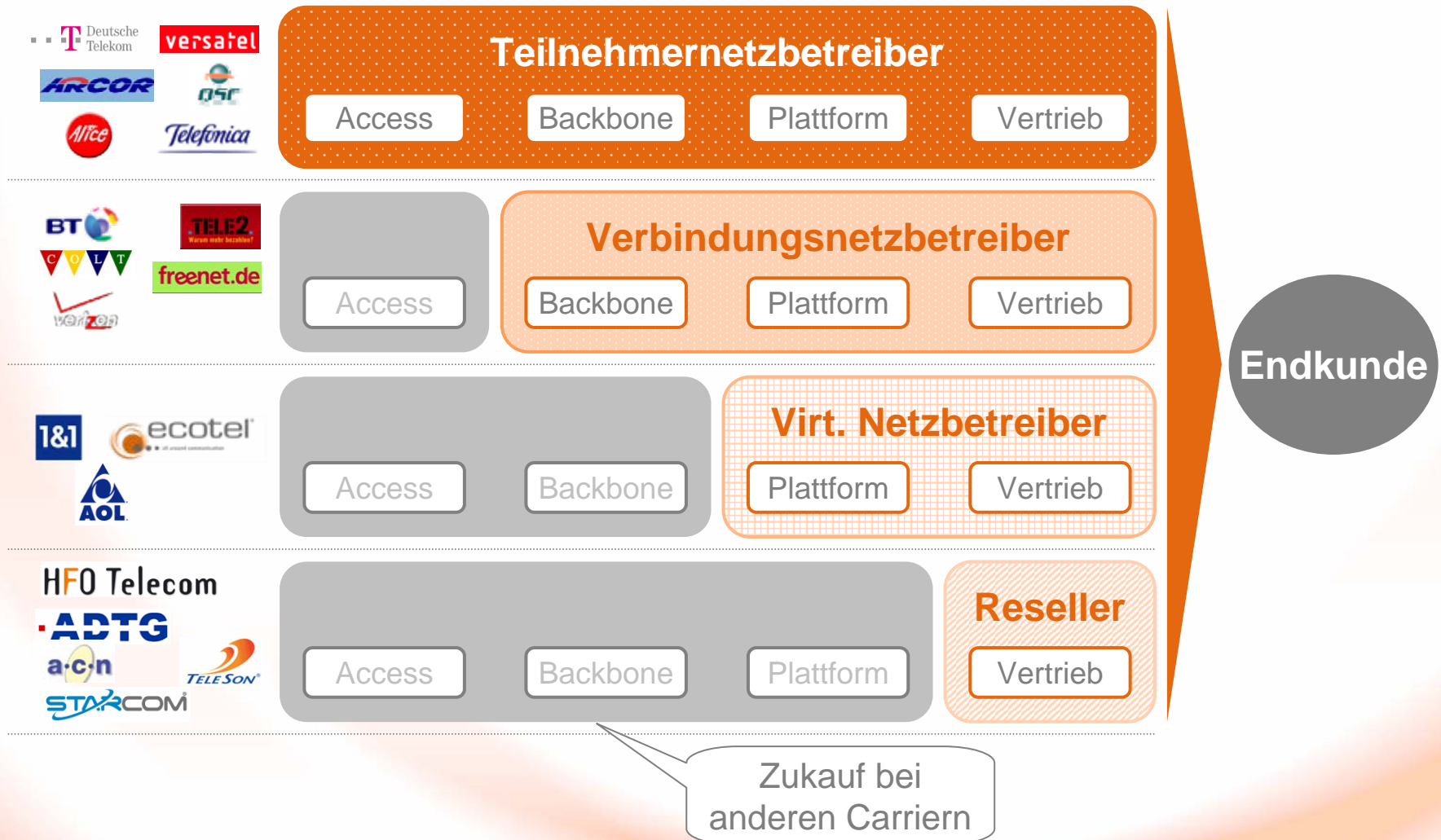
This presentation is no offer for the sale and no invitation for offers of purchase or for signing of shares of ecotel communication ag but is provided for information only.

Financial Data refers to the Reports of ecotel communication ag published on our website: www.ecotel.de

Investment Highlights

- ecotel ist virtueller Telekommunikations-Netzbetreiber in Deutschland
- Fokus auf **Geschäftskunden** mit maßgeschneiderten Sprach- und Datenprodukten sowie **Wiederverkäuferlösungen**
- Diversifizierter KMU Kundenstamm (kleine und mittelständische Unternehmen)
- Effektive Vertriebsstruktur mit einem Mix aus direktem und indirektem Vertrieb
- Niedrigkostenbasis durch Einsatz eigener zentraler Plattformen, einem eigenen Rechenzentrum sowie einem deutschlandweiten Daten Backbone
- Übernahme der Tiscali nacamar im Februar 2007 zur Erweiterung der Datenkompetenz und zum Ausbau des Kundenportfolios
- Übernahme der ADTG im Juli 2007 zur Erweiterung des Kundenportfolios und zur Konsolidierung des Deutschen Resellermarktes
- Standorte in Düsseldorf (Zentrale), Dreieich und München / 210 Mitarbeiter
- Profitabel seit Juli 2002, Q1 2007 Umsatz: € 20,7m, EBIT: € 2,4m

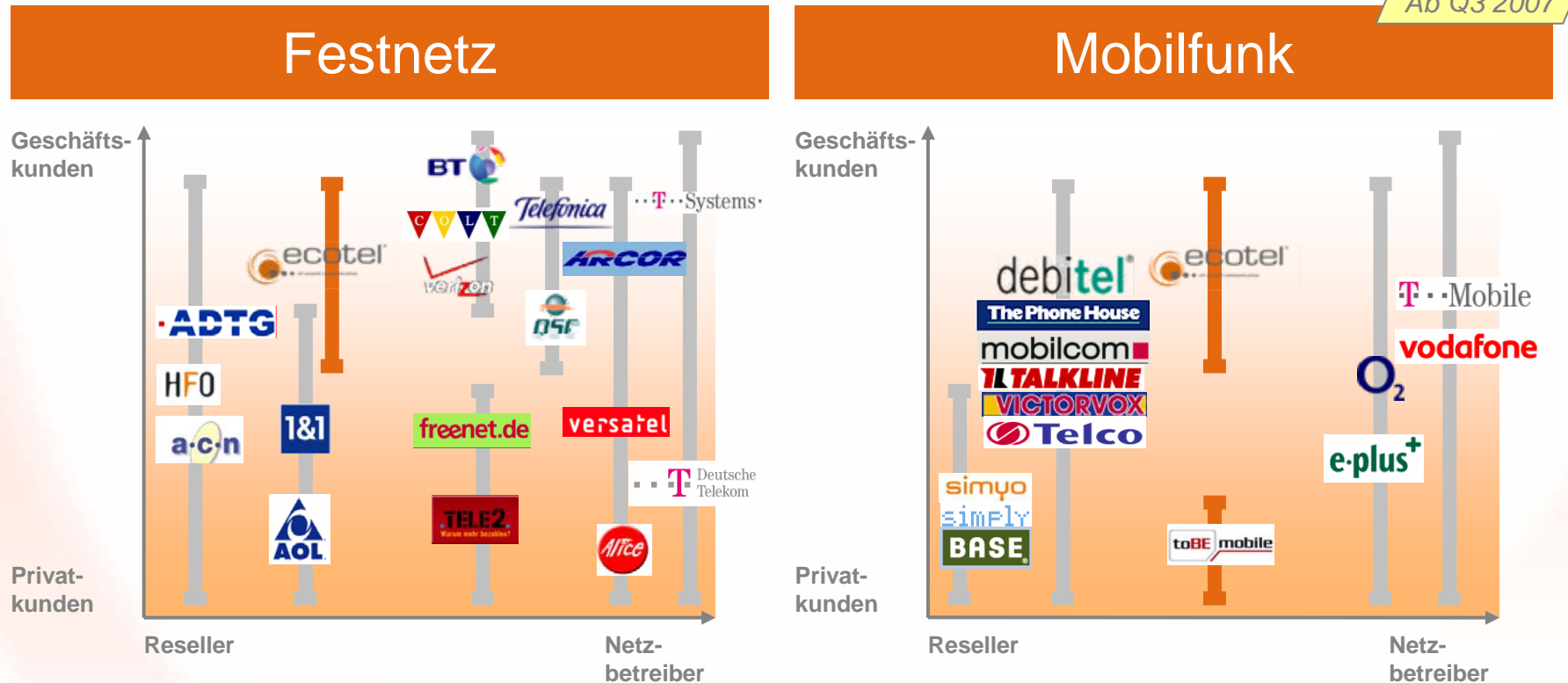
Segmentierung des Festnetz TK-Marktes



ecotel positioniert sich als virtueller Netzbetreiber im Geschäftskundensegment

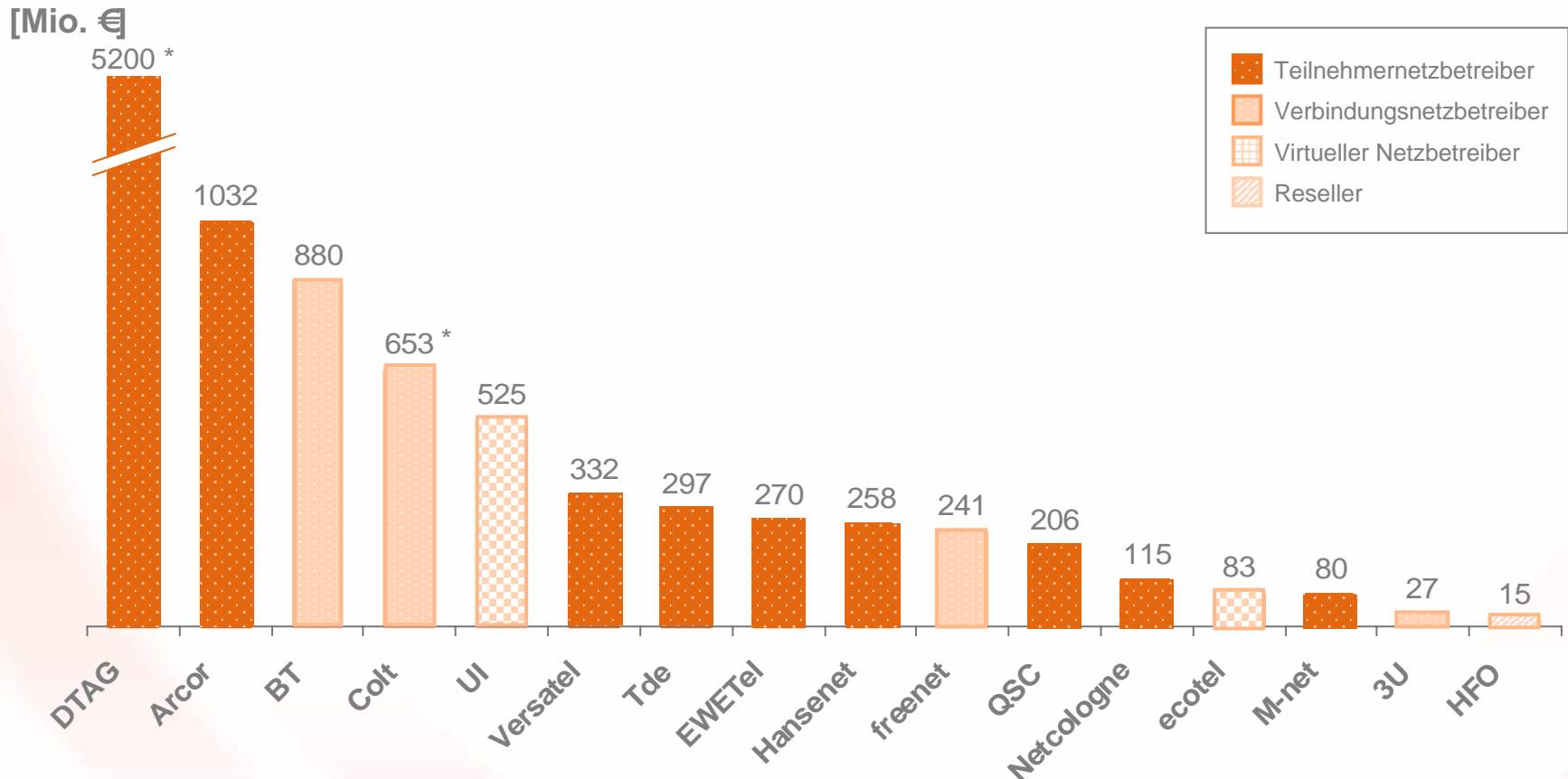


Ab Q3 2007



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

Deutscher Festnetz TK-Markt für B2B in 2006

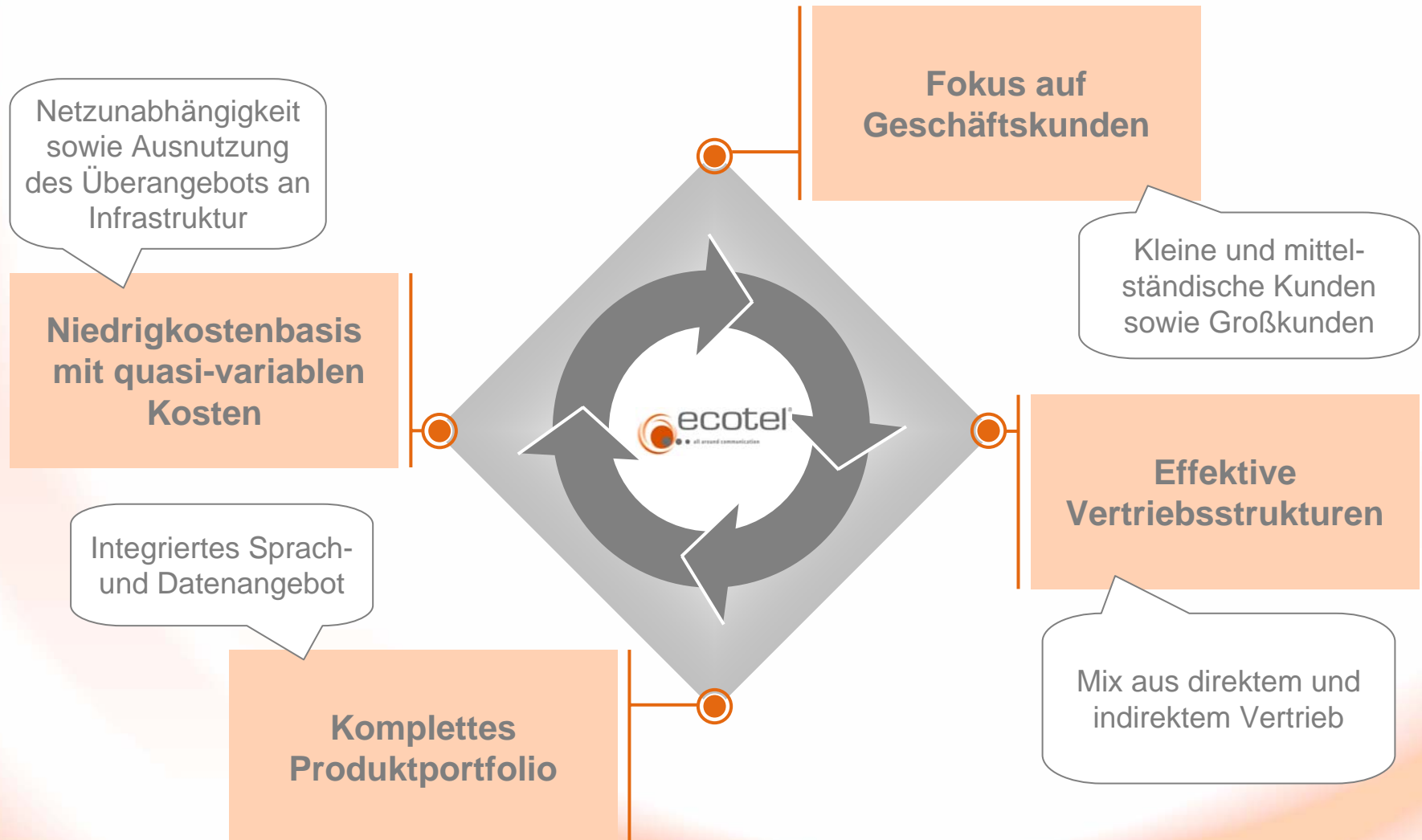


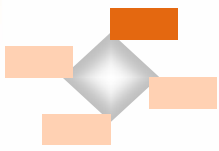
- Deutscher Geschäftskunden TK-Markt (Sprache, Daten) in 2006 beträgt zwischen 10 – 11 Milliarden Euro (ohne Wholesale) und wächst mit ca. 2% p.a.

Quelle: Dresdner Kleinwort

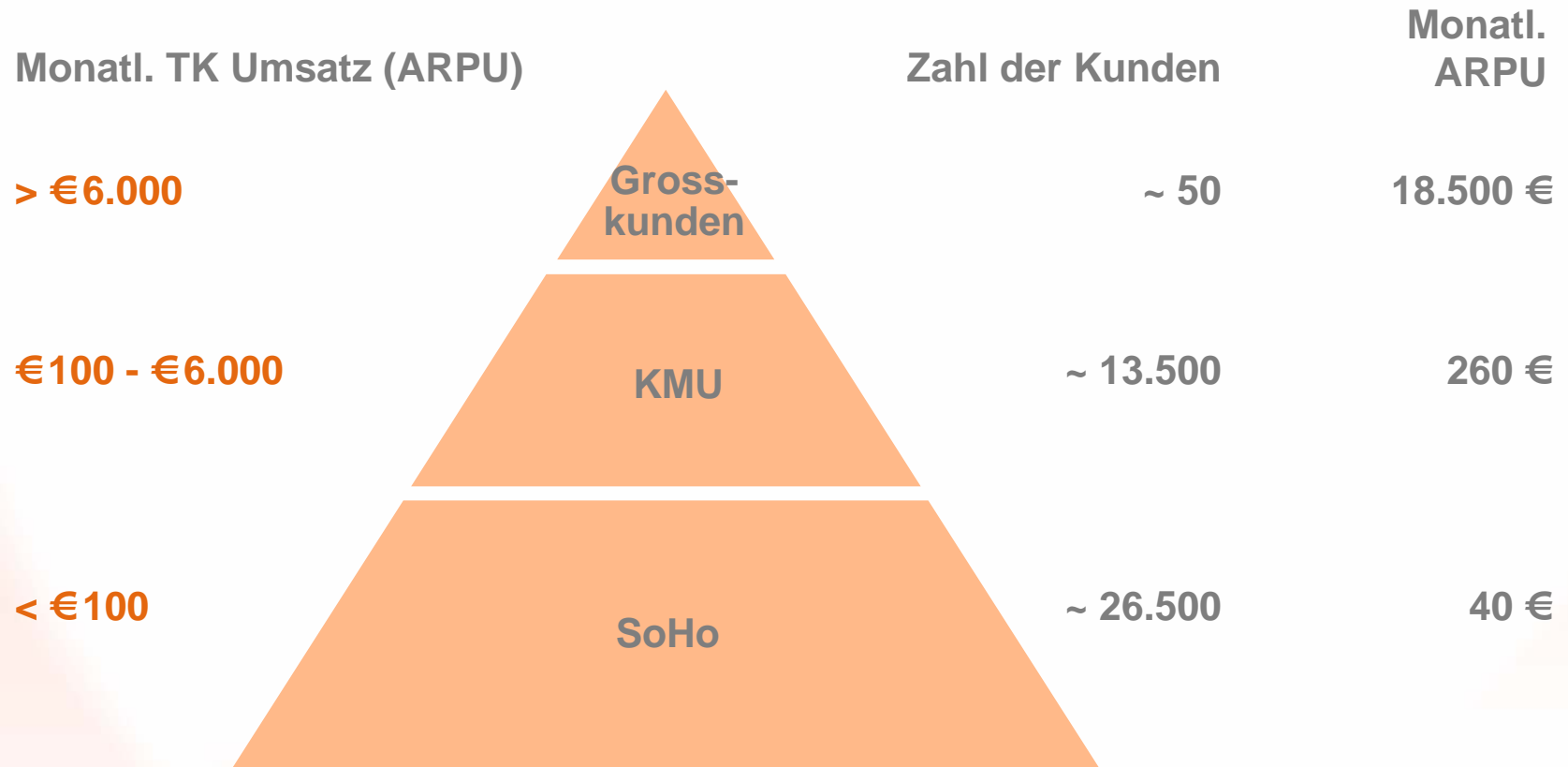
* geschätzt durch ecotel

4 Eckpunkte des Geschäftsmodells der ecotel

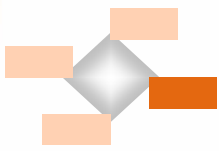




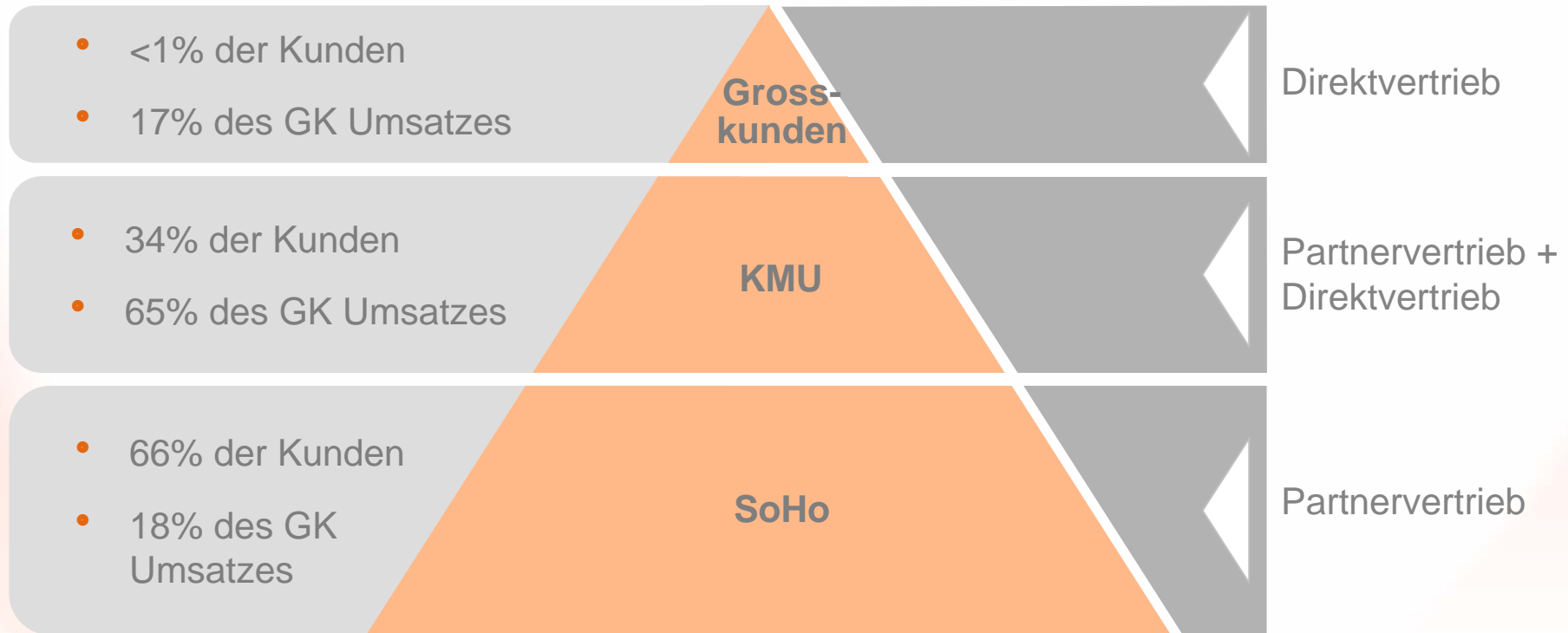
ecotel hat ca. 40.000 Geschäftskunden



- ▶ ~ 40.000 Kunden, ~ 50.000 Aufträge, diversifizierte Kundenbasis
- ▶ Monatlicher ARPU von 135 Euro je Kunde bzw. 108 Euro je Auftrag (steigend), dies entspricht einem jährlichen ARPU von 1.620 Euro je Kunde bzw. 1.300 Euro je Auftrag




Die Vertriebsstruktur ist sehr effektiv aufgestellt



- ▶ Über 500 aktive Vertriebspartner
- ▶ ~ 40 direkte Vertriebsmitarbeiter
- ▶ ~ 500 – 1.000 Neuaufträge im Monat (aktionsabhängig)



Produktportfolio für Geschäftskunden

Festnetz	Sprache	Sprachanschluss		• Anschlußübernahme oder VoIP Direktanbindung
		Telefonie		• Minutentarif, Minutenpakete oder Flatrate
		Mehrwertdienste		• Servicerufnummern (0800, 0180x, 0900)
	Daten	Datenanschluss		• via xDSL oder Leased Lines inkl. Flatrate
		VPN / Security		• Sichere Unternehmensvernetzung via IP VPN
		Hosting / Housing		• Housing von Serverfarmen sowie Hosting von Shared Services im eigenen Rechenzentrum
		Multimedia Streaming		• Kodierung und Übertragung von Audio- und Videoinhalten über das Internet
Mobilfunk	Sprache			• Attraktive Konvergenzprodukte (Fest-Mobil)
		Daten		

Ab Q3 / 2007

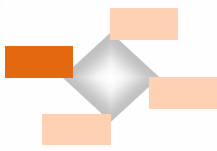
- Attraktive Bündelangebote bestehend aus Anschluss, Sprach- und Datenprodukten (ab Q3 /2007 auch Mobilfunk)



Positionierung bei Geschäftskunden

Value Proposition ecotel

- **Produktlösungen** bestehend aus Anschluss, Sprach- und Datenprodukten (und zukünftig auch Mobilfunk)
- **Individuelle** Lösungen und transparente Tarifmodelle abhängig von den Kundenbedürfnissen
- **Qualität, Service** und Geschwindigkeit **mindestens so gut** wie der von Deutsche Telekom (Premium Kundenservice), **preislich attraktiver** als Deutsche Telekom, allerdings kein „Discounter“
- **Kundenindividuelle Abrechnung** (z.B. getrennt nach Kostenstellen, elektronisches Format) mit allen Leistungen auf einer Rechnung
- **Ein Ansprechpartner** für **alle Produkte** (Festnetz, Daten, Internet) sowie individuelle Vertriebspartnerbetreuung
- **Netzunabhängigkeit** und dadurch freie Wahl des Lieferanten (Colt, Verizon, Telefónica, BT) mit dem besten Preis- Leistungsverhältnis



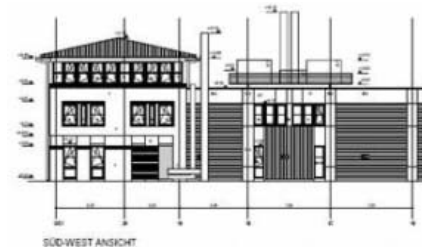
ecotel Plattform mit quasi-variablen Kosten

Nationales IP Backbone



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

Eigenes Rechenzentrum



- 2.300 m2
- 600 Racks
- 12,5 Gbit/s IP upstream
- 24 / 7 Betrieb
- Für Hosting und Multimedia Streaming

ecotel
Plattform

Zentr. Vermittlungstechnik



- 3 Switches (next generation enabled)
- Zusammenschaltung mit über 70 Carriern
- > 90 Mio min / Monat
- Quasi-variable Kostenstruktur für Sprachprodukte

Eigene IT Systeme



- Order Mgmt.
- Billing
- CRM
- Multimedia Streaming

ecotel Wiederverkäuferlösungen

Carrier-Services



Telefonica

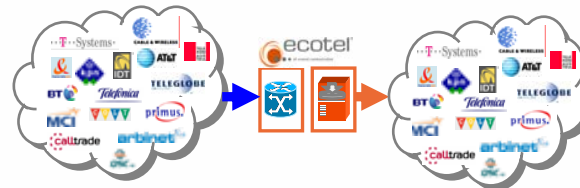
Dienstleistungen für **andere Telekommunikationsunternehmen** (Outsourcingprojekte) wie Direktanschlüsse für Sprach- und Datenverkehr, IP-Services, Vermittlung von Verbindungen, Auftragsmanagement, Billing

Non-Carrier-Services



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

Wholesale



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

Q1 2007 Zahlen – weiterhin profitables Wachstum

[Mio. Euro]

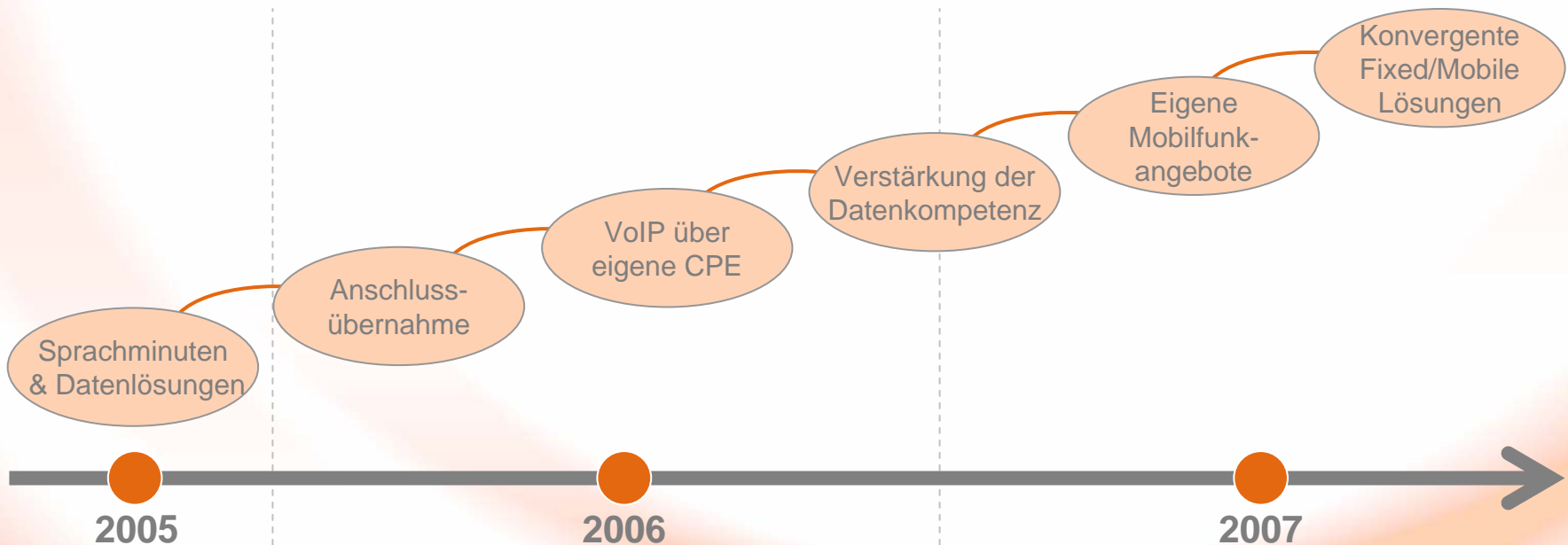
Wesentliche Kennzahlen (IFRS)	2005	2006	2006 AS IF *	Q1 2006	Q1 2007	Wachstum
Umsatzerlöse	34,8	56,3	62,1	12,1	20,6	71%
davon Geschäftskunden	32,0	37,5	42,8	7,7	15,7	104%
davon Wiederverkäufer	2,8	18,8	19,3	4,4	4,9	11%
Rohertrag	11,7	16,0	18,0	3,3	7,4	124%
EBITDA *	2,5	4,5	5,4	0,7	2,9	314%
EBIT *	2,1	3,8	4,6	0,6	2,4	300%
Konzernergebnis	1,4	2,4	2,9	0,1	1,7	1.600%
Ergebnis je Aktie	0,53	0,72	0,87	0,03	0,50	1567%
Bilanzsumme	8,0	27,8	n/a	24,2	47,7	97%
Eigenkapital	2,3	20,1	n/a	17,6	21,8	24%

- ▶ Umsatz konnte durch die Übernahme von Tiscali und DSLCOMP um 71% gesteigert werden
- ▶ EBIT konnte in Q1 2007 um 300% auf 2,4 Mio Euro gesteigert werden (EPS: 0,5 Euro)
- ▶ Nettofinanzverbindlichkeiten von 10 Mio Euro Ende Q1 2007

Strategie ecotel

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

Produkterweiterungsstrategie



Steigender ARPU je Kunde durch Up-Selling

	ARPU *	Anschluss	Sprachdienste		Datendienste		
	je Kunden-auftrag	Sprache und Daten	Festnetz Telefonie	Mobilfunk	VPN, Security	Hosting, Housing	Streaming, IP TV
Verteilung 2006	77 €	2%	96%	–	2%	–	–
2007	108 €	15%	57%	1%	15%	6%	6%
Ziel 2008	126 €	20%	50%	5%	13%	6%	6%

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

Akquisition der ADTG GmbH

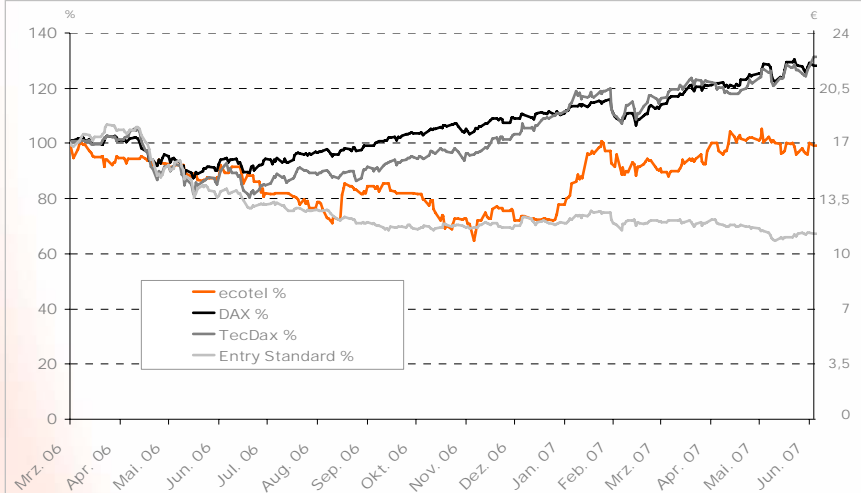
- ADTG ist einer der größten Telekommunikations-Reseller in Deutschland
- Fokus auf kleine und mittelständische Geschäftskunden (ca. 5.600 Kunden)
- Anbieter von Sprach- und Mobilfunkprodukten
- Vertrieb erfolgt über ein umfangreiches Vertriebspartnernetz
- Standort in Rathenow (Berlin), 15 Mitarbeiter
- Q1/07 Umsatz: € 1,4m, Q1/07 EBIT: € 0,23m
- Kauf erfolgte rückwirkend zum 1. Januar 2007
- Kaufpreis: € 2,45m zzgl. 200.000 Aktien bei Zielerreichung
- Synergien im Einkauf sowie durch Optimierung der Organisation
- Zusätzlich Abschluss einer langfristigen Vertriebspartnerschaft für Festnetz und Mobilfunk mit den ehemaligen Eigentümern der ADTG (bilden eine der größten unabhängigen Vertriebsmannschaften in Deutschland)

Ausblick 2007

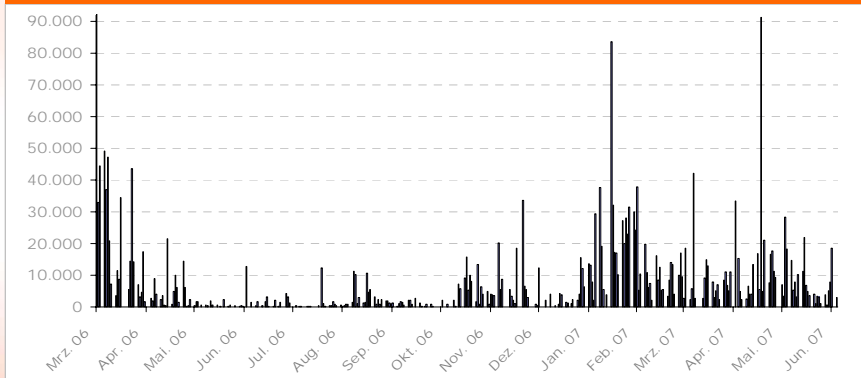
- ▶ Umsatzwachstum auf über € 100m
- ▶ EBIT Wachstum auf über € 10m
- ▶ Gewinn je Aktie von mindestens Euro 1,50
- ▶ Integration nacamar und Realisierung von Umsatz- und Kostensynergien
- ▶ Start der Mobilfunkvermarktung im September 2007
- ▶ Wechsel in den Prime Standard im August 2007

Die Aktie – Ticker E4C / WKN 585434

Kursentwicklung der ecotel Aktie



Handelsvolumen



- IPO im März 2006, Entry Standard
- 3,5 Mio Stammaktien
- Marktkapitalisierung: €57m *, €10m Nettoverbindlichkeiten
- Übernahme **DSLCOMP** im Mai 06 für €7,6m
- Übernahme **toBEmobile** und **bin/done** im September 06 für €1m
- Übernahme **Tiscali Nacamar GmbH** im Februar 07 für €18,5m
- Übernahme **ADTG GmbH** im Juli 07 für ~ €5,7m
- Aktionärsstruktur (Juli 2007)

P. Zils:	34,6%
Streubesitz:	65,4%

* basierend auf einem Aktienkurs vom 02.07 (16,3 Euro)

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit**