

Analystenpräsentation

ecotel communication ag

Mai 2008



Disclaimer

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

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

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

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

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.

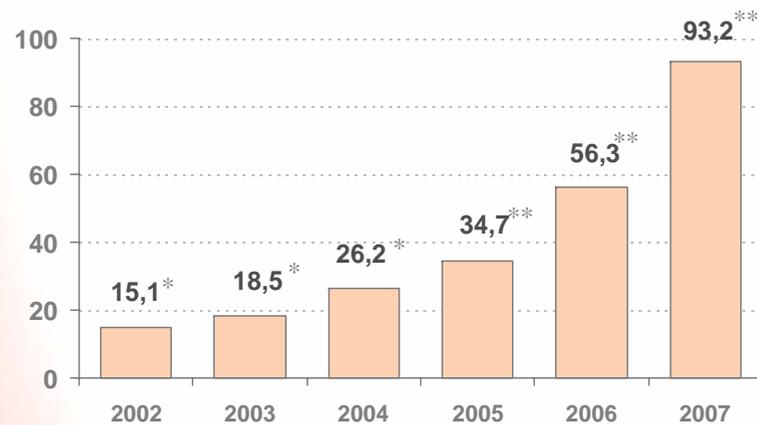
Financial Data refers to the Reports of ecotel communication ag published on our website: www.ecotel.de

Investment Highlights

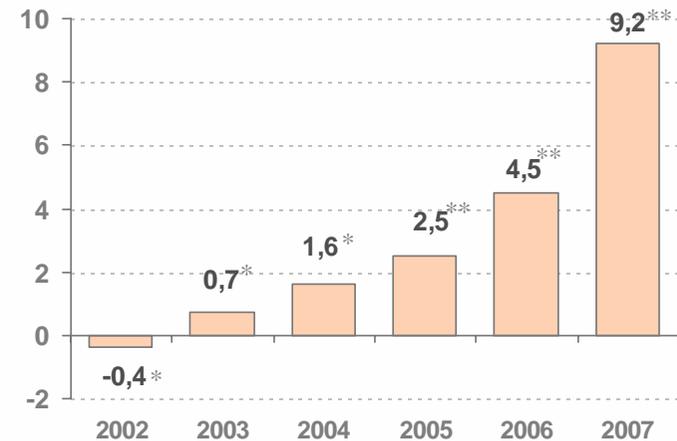
- ecotel ist ein **deutschlandweit agierendes** schnell wachsendes **Telekommunikationsunternehmen**
- Fokus auf **Geschäftskunden**
- Diversifizierter **KMU Kundenstamm** (mittelständische und Großunternehmen)
- **Effektive Vertriebsstruktur** mit einem Mix aus direktem und indirektem Vertrieb
- **Komplettes Produktportfolio** bestehend aus Sprache, Daten, Internet und Mobilfunk
- Standorte in **Düsseldorf** (Zentrale), Dreieich, Rathenow und München, 220 Mitarbeiter
- Zählt zu den 50 am **schnellsten wachsenden Technologieunternehmen** in **Deutschland** (Deloitte-Wettbewerb „Technology Fast 50“ 2005 / 2006 / 2007)
- **Profitabel** seit Juli 2002
- Notiert im **Prime Standard**

Unternehmensentwicklung in Zahlen

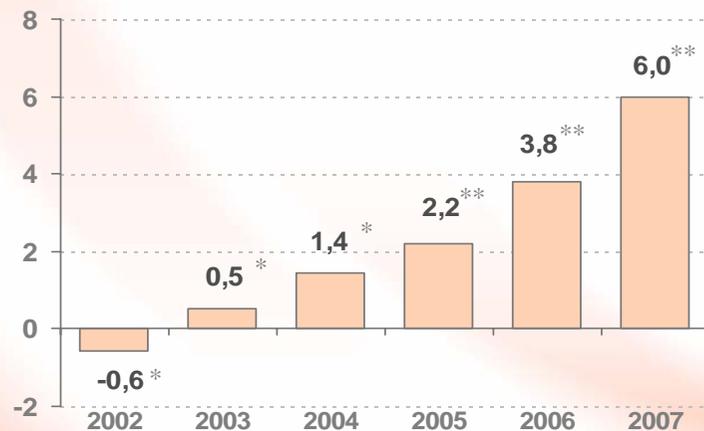
Umsatz (in Mio €)



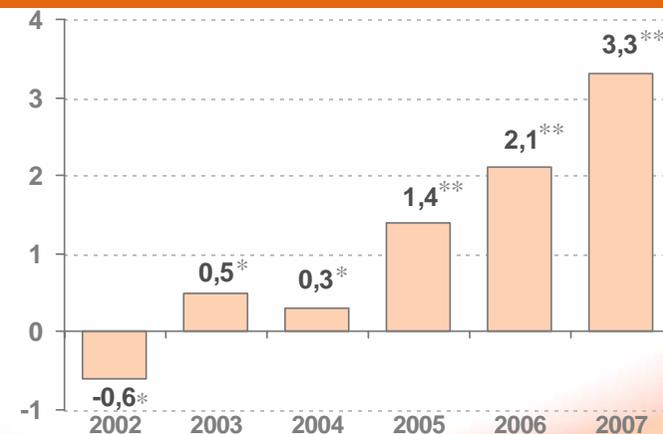
EBITDA (in Mio €)



EBIT (in Mio €)



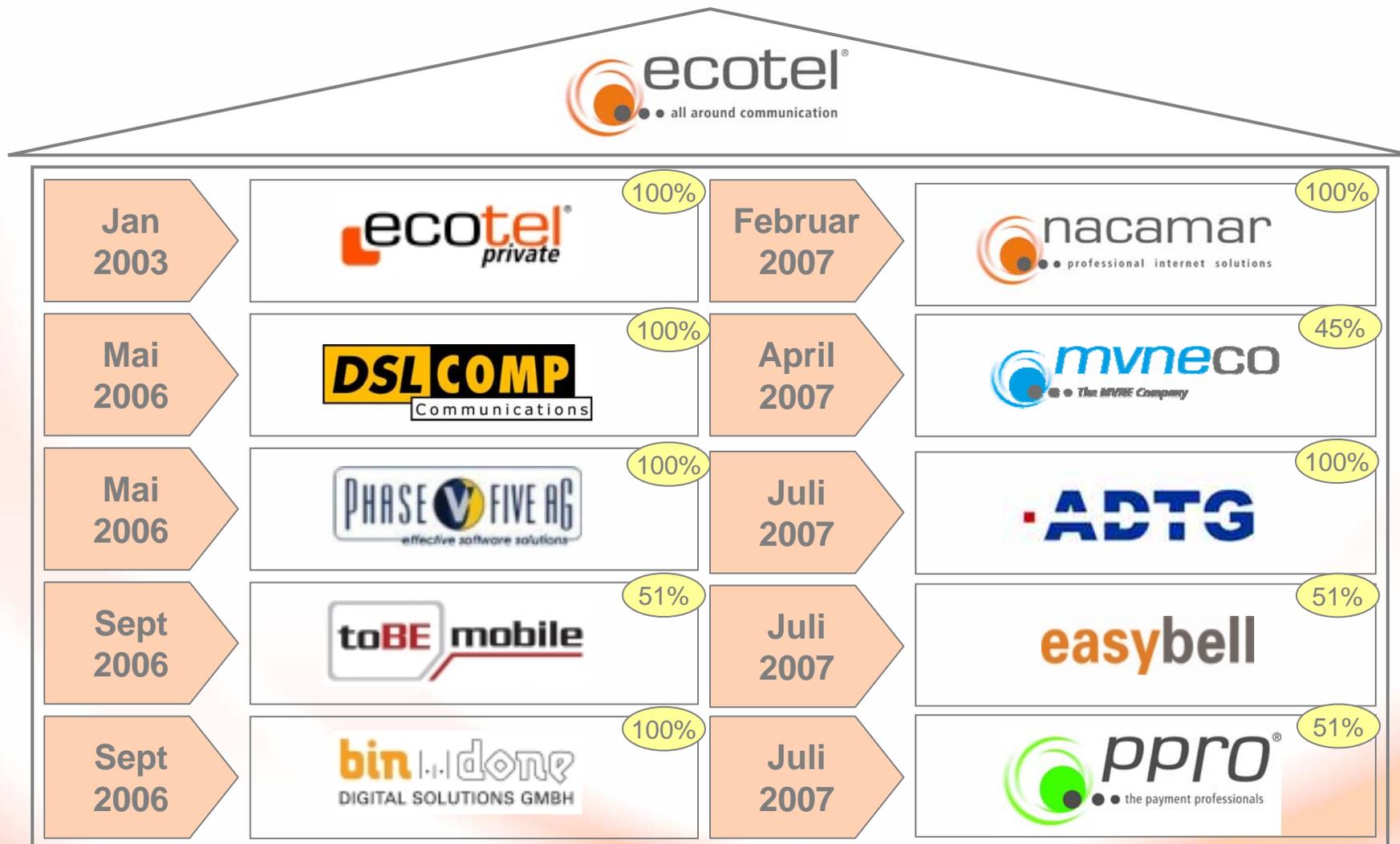
Konzernergebnis (in Mio €)



*: HGB-Einzelabschluss

** : Konzernabschluss nach IFRS

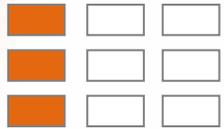
Akquisitionen & Beteiligungen



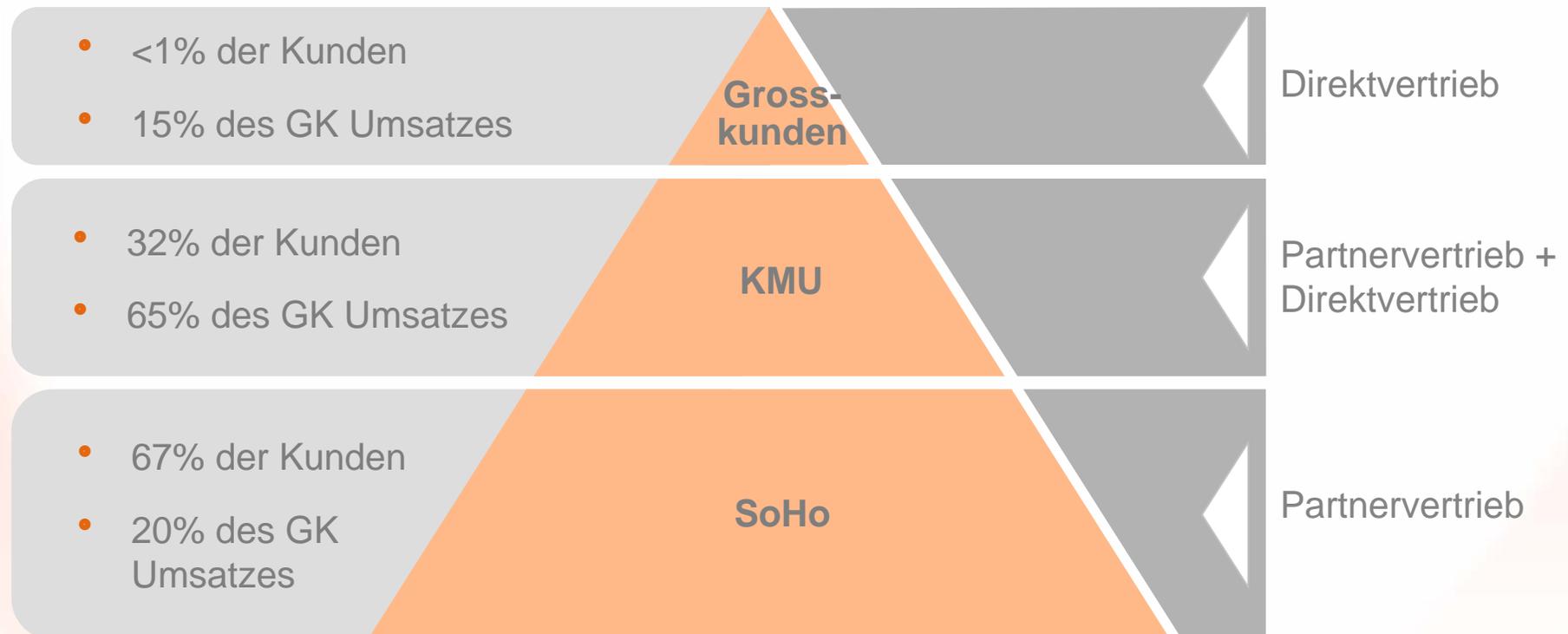
% Höhe der Beteiligung der ecotel

Die drei Säulen des Geschäftsmodells

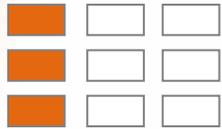




ecotel hat ca. 45.000 Geschäftskunden



- ▶ ~ 45.000 Kunden (national verteilt), diversifizierte Kundenbasis
- ▶ Über **500 aktive Vertriebspartner**
- ▶ ~ **30 Vertriebsmitarbeiter** im Direktvertrieb, Telesales und Partnervertrieb

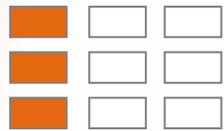


Produktportfolio für Geschäftskunden

ULL ab Q3 / 2008

Festnetz	Sprache	Sprachanschluss		• Anschlussübernahme oder entbundelter Teilnehmeranschluss (ULL) mit Voice over IP
		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 VPNs
		Hosting / Housing		• Housing von Serverfarmen sowie Hosting von Shared Services im eigenen Rechenzentrum
Mobilfunk	Sprache			• Attraktive Mobilfunkprodukte inklusive Konvergenzprodukte (Fest-Mobil)
	Daten			• Integration mit Festnetz VPN Lösungen

- Attraktive **Bündelangebote** bestehend aus Anschluss, Sprach-, Daten- und Mobilfunkprodukten

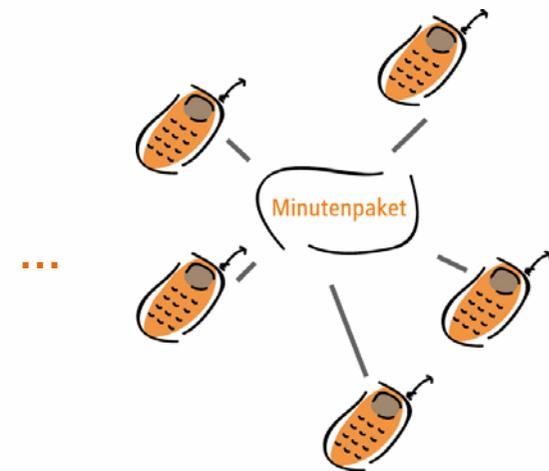


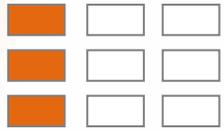
ecotel FlexiFlat Mobile (1)



↓
Je nach
individuellem
Bedarf!

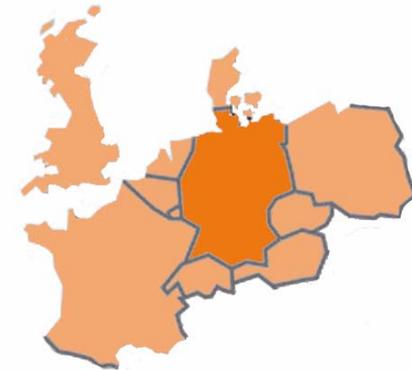
↓
Je nach
individuellem
Bedarf!

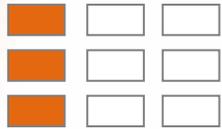




ecotel FlexiFlat Mobile (2)

- Gebuchte Inklusivminuten der Basis- und Zusatzpakete stehen **allen SIM-Karten des Kunden zur gemeinsamen Nutzung** zur Verfügung
- Inklusivminuten gültig für folgende Verbindungen:
 - **National**
Festnetz, netzintern, Mailbox und fremde Mobilfunknetze
 - **International**
von Deutschland ins Festnetz der **10 angrenzenden Länder**: Belgien, Dänemark, Frankreich, Großbritannien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Polen, Schweiz, Tschechien
- Beliebige Anzahl an SIM-Karten
 - Jederzeit zubuchbar oder kündbar, **keine Vertragslaufzeit!**
 - Mindestbestand: 2 SIM-Karten pro Basispaket

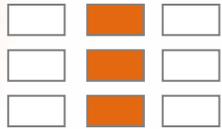




Positionierung bei Geschäftskunden

Value Proposition ecotel

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



ecotel Wiederverkäuferlösungen (1)

Carrier-Services



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

Non-Carrier-Services

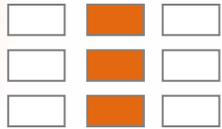


White Label bzw. Co-Branding Services von Telekomdiensten für **branchenfremde Vermarkter**

Wholesale



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



ecotel Wiederverkäuferlösungen (2)

mvneco



Gründung der mvneco GmbH im April 2007, 45% Beteiligung durch ecotel

Aufbau einer eigenen zentralen Mobilfunkinfrastruktur und eigenen Applikationsplattformen (MMS, SMS, Voicemail, WAP Portal)

E-Plus als Netzwerkpartner für die mvneco-Plattform

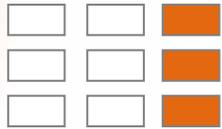
mvneco als technischer Dienstleister für andere TK Unternehmen zur Bereitstellung eigener Mobilfunkangebote

Mittlerweile 3 namhafte Telekommunikationsanbieter als Kunde

CAP

Standardisierte Dienstleistungsplattform (Carrier Aggregation Plattform) zur Bereitstellung und Abrechnung von DSL Produkten bei einer Vielzahl von Vorlieferanten über eine standardisierte Schnittstelle

Vertrieb an andere Telekommunikationsunternehmen, Reseller und branchenfremde Vermarkter



New Business (1): nacamar New Media

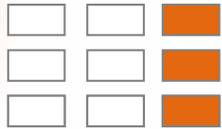


- Weitgefächertes Angebot an **Medienapplikationen**
 - Kodierung und Live / On-Demand Streaming von Audio- und Videoinhalten
 - Download von Media Dateien (MP3, Podcast)
 - Aufsetzen von Web 2.0 communities
- Vermarktung von **Werbung**
- Kooperation mit **Inhalteanbietern**
- Hosting im **eigenen Rechenzentrum**
- Weitreichendes **Media Delivery Network**
- Verbreitung über verschiedene Medien (Internet, Mobile, IP TV)
- Kunden: SWR, NDR, über 60 Radiosender in Deutschland



- Applikationsbeispiel:





New Business (2): PPRO

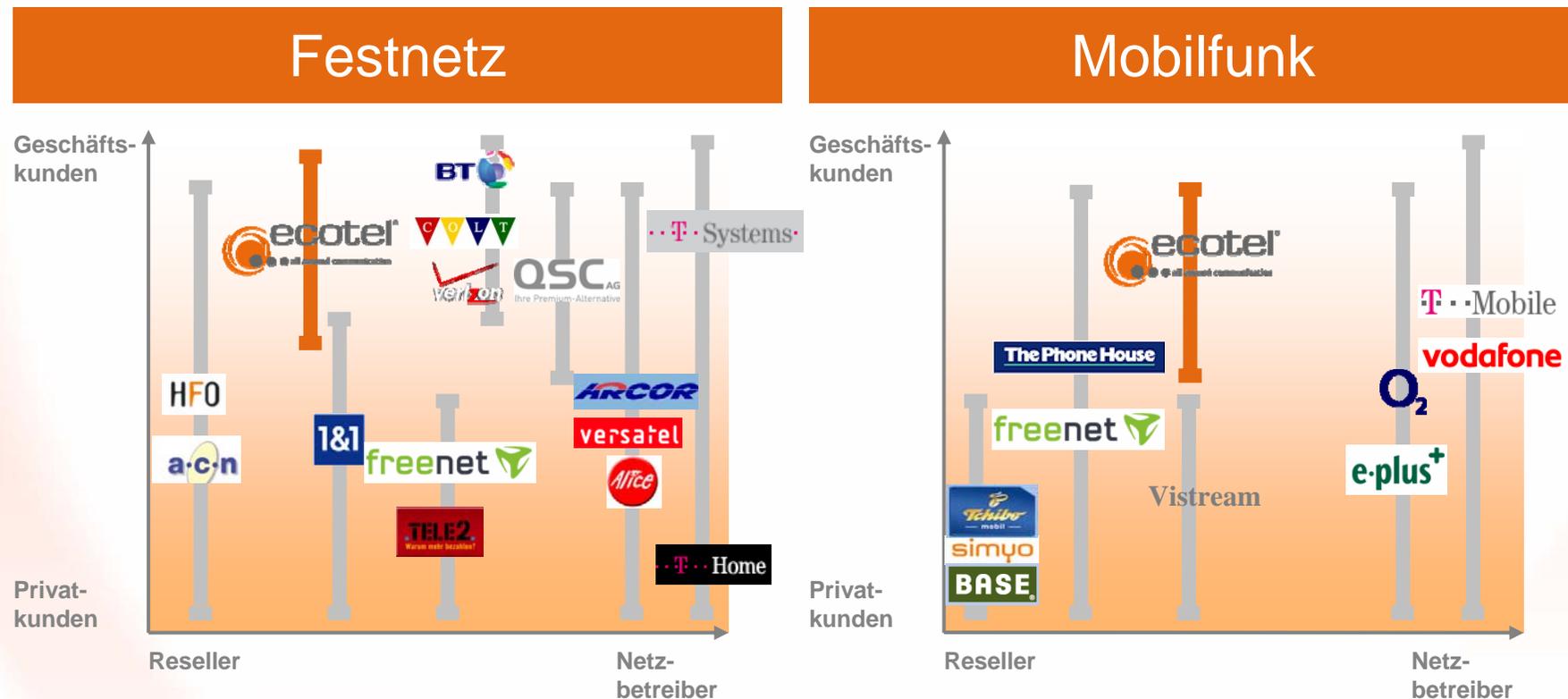


- Plattform für **Internetbasierte Zahlungsabwicklung**
- **Virtuelle prepaid-Kreditkarte** (paysafecard) 
- Kaufmännische Schnittstelle für das Online Bezahlverfahren „giropay“
- Fremdwährungsverwaltung
- Vermarktung der Dienstleistung sowohl extern als auch Nutzung innerhalb der ecotel Gruppe

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

- Positionierung als **no-frills ISP** für technisch versierte Privatkunden
- Marktführer im Bereich Dial-in mit **500.000 Kunden**, insbesondere in nicht durch DSL versorgten Gebieten
- Produkte: Telefon- und DSL Anschluss, DSL Zugang, Telefonie, Dial-in
- **Kostenführerschaft** durch exzellente Einkaufskonditionen
- **Durchgängig automatisierte Businessprozesse**
- **Vertrieb** über Online Portal und über **Telekommunikations-Preisportale**

Positionierung als virtueller Netzbetreiber für B2B gegenüber Wettbewerbern



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

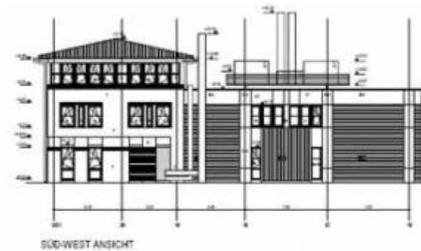
Begrenzter Einsatz eigener Infrastruktur

Nationales IP Backbone



- 3.000 km, 22 POP's
- Redundante Glasfaserringe
- IRU Langzeitmiete
- 2,5 Gbit/s
- MPLS IP basiert
- 24 / 7 NOC in Frankfurt

Eigenes Rechenzentrum



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

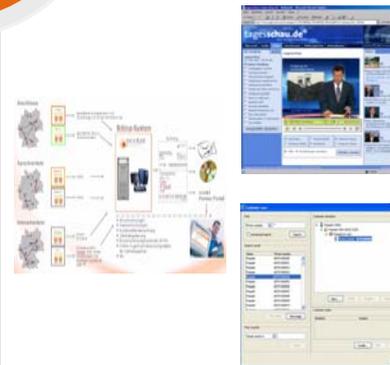
ecotel
Plattform

Zentr. Vermittlungstechnik



- 2 Festnetzswitches (next generation)
- IN-Mobilfunk-Switch
- Zusammenschaltung mit über 100 Carriern
- Quasi-variable Kostenstruktur

Eigene IT Systeme



- Provisionierung
- Abrechnung
- CRM
- Multimedia Streaming
- Messaging (SMS, MMS, Voice)
- Portal

2007 Zahlen – starkes profitables Wachstum

[Mio. Euro]

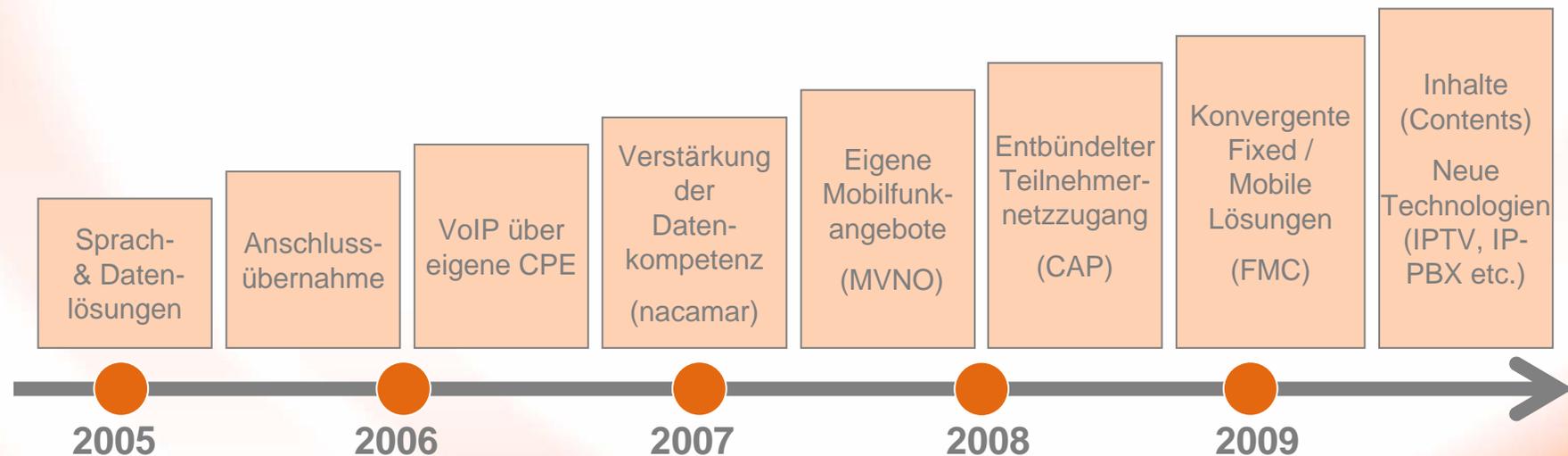
Wesentliche Kennzahlen (IFRS)	2005	2006	2007
Umsatzerlöse	34,8	56,3	93,2
davon Geschäftskunden	32,0	37,5	67,4
davon Wiederverkäufer & sonstiges	2,8	18,8	25,8
Rohertrag	11,7	16,0	29,6
EBITDA	2,5	4,5	9,2 *
EBIT	2,1	3,7	6,0
Konzernergebnis	1,4	2,1	3,3
Ergebnis je Aktie *	0,53	0,64	0,90
ohne latente Steuern *	0,50	0,78	1,08
Bilanzsumme	8,0	27,7	61,6
Eigenkapitalquote	29%	69%	46%
Nettofinanzverbindlichkeiten	-1,5	-9,4	13,9

* davon €2,2m Einmalerlöse aus nicht wiederkehrenden Weiterbelastungen, Provisionsforderungen und Projektgeschäft

Strategie ecotel

- ▶ Ausweitung des **Geschäftskundenstamms** (organisch / akquisitiv)
- ▶ **Up-Selling des kompletten Produktportfolios** (Sprache, Daten, Internet, Mobilfunk) **an Bestandskunden** (Ausweitung des Anteils am TK-Budget der Kunden)
- ▶ Investition in **neue Dienste** (z.B. Plattform für Konvergenz Festnetz / Mobilfunk, IPTV, Dienstleistungsplattform CAP für den entbündelten Teilnehmerzugang)

Produktweiterungsstrategie



Ziel: Steigerung des ARPU und Erhöhung der Kundenbindung

Steigender ARPU je Kunde durch Up-Selling

	ARPU*	Anschluss		Sprachdienste		Datendienste		
		Sprache und Daten	Festnetz Telefonie	Mobilfunk	Datentrainic + VPN	Hosting, Housing	Streaming, IP TV	
Verteilung 2006	99 €	2%	96%	–	2%	–	–	
2007	127 €	17%	62%	1%	10%	6%	5%	
Ziel 2008	>150 €	20%	50%	5%	13%	6%	6%	

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

* monatlicher Umsatz je Kunde

Ausblick 2008

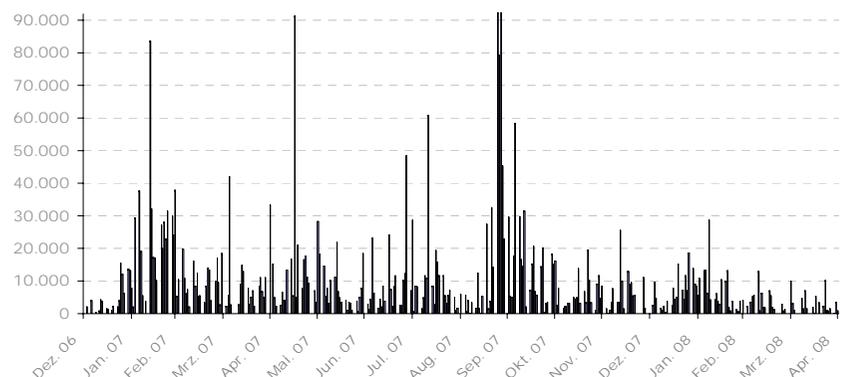
- ▶ Umsatz 2008 ca. € 100m - 110m
- ▶ EBITDA 2007 > € 7m*
- ▶ Organisches Wachstum im Kerngeschäft durch Produktbündelung mit Mobilfunk (mvneco) sowie dem entbündelten Teilnehmeranschluss (CAP)
- ▶ Verbesserung der Kostenbasis durch Hebung von Synergien und Realisierung von Sonderprojekten (z.B. elektronische Rechnungsstellung)
- ▶ Wachstum der New Business Sparte (Medien, Internetbasierte Zahlungssysteme, No-Frills)

Die Aktie – Ticker E4C / WKN 585434

Kursentwicklung der ecotel Aktie



Handelsvolumen



- Datum Erstnotierung: 29.03.2006
- Marktsegment: Prime Standard
- Aktienstückzahl: 3,9 Mio (Stückaktien)
- Marktkapitalisierung: € 26,1m *
- Designated Sponsor: Close Brothers Seydler
- Aktionärsstruktur (02.05.2008)

P. Zils:	31,1%
AvW Gruppe:	10,1%
Intellect Investment:	12,8%
Streubesitz:	46,0%

* basierend auf einem Aktienkurs vom 02.05. (6,7 Euro)

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit**