



Telekommunikationslösungen
- exklusiv für Geschäftskunden

Herzlich willkommen zur Hauptversammlung 2012

Düsseldorf, 27. Juli 2012
ecotel communication ag



- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2011
- Top 2:** Entlastung des Vorstands
- Top 3:** Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 4:** Wahl des Abschlussprüfers 2012
- Top 5:** Änderung der Satzung – Schaffung von neuem Kapital
- Top 6:** Änderung der Satzung – Aufhebung der bedingten Kapitalia
- Top 7:** Änderung der Satzung – Ermächtigung zur Ausgabe von Options-/Wandelschuldverschreibungen



- ▶ Strategie und Ziele Peter Zils
- ▶ Geschäftsbericht 2011 Bernhard Seidl
- ▶ Status Geschäftskundenlösungen Achim Theis



Strategie und Ziele

Peter Zils

Vorstandsvorsitzender

**„Auf dem gestärkten
Fundament aufbauen!“**



Allgemein / Alle

- ▶ Zielerreichung der beiden wichtigsten öffentlichen Prognosen für 2012
- ▶ EBITDA: 6,0 - 7,0 Mio. €
- ▶ Net Debt: 0 € (Schuldenfreiheit)

nacamar

- ▶ Einführung und Vermarktung der neu entwickelten HbbTV-Lösung (OnTeVe)
- ▶ Akquise von mindestens einem Großkundenprojekt



easybell

- ▶ Sicherung der Ertragskraft im Call by Call - Geschäft
- ▶ Ausbau der NGN-Aktivitäten



mvneco

- ▶ Weitere Steigerung der Profitabilität und des Cash-Flows
- ▶ Erweiterung der Geschäftsfelder

ecotel

- ▶ Siehe „Strategie und Ziele für 2012“

Produkte

- ▶ Erweiterung und Flexibilisierung des **Daten Access Portfolios**
- ▶ Implementierung einer **D-Netzkarte** als neuen Wachstumstreiber (Mobiles Internet) und zum weiteren Ausbau der Konvergenzprodukte von Festnetz und Mobilfunk
- ▶ Einführung von **Voice over IP Services** als Ergänzung zum Vollanschluss und Ersatz zur AsÜ (z.B. Offnet-Produkte, IP Centrex, SIP Trunking)

Vertrieb

- ▶ Intensivierung der **Kunden-Bindungs-Aktivitäten** im AsÜ- bzw. Preselectionbestand
- ▶ **Steigerung der Neukundenakquise** aufgrund verbesserter Rahmenbedingungen (z.B. Contract Ownership, neue Produkte und neue Tarife)

Allgemein

- ▶ „Back to Benchmark“ in unserer Zielgruppe kleine und mittlere Unternehmen (1-50 FTEs) mit einem Höchstgrad an Kunden- und Partnerorientierung
- ▶ Effizienz- und Produktivitätssteigerung in sämtlichen Unternehmensbereichen zur Sicherung unserer Wettbewerbsposition
- ▶ Optimierung und Weiterentwicklung der Geschäftsprozesse sowie der hierfür notwendigen Systeme
- ▶ Konsequente Umsetzung der neuen Unternehmensgrundsätze und Führungsleitlinien
- ▶ Förderung der Leistungsbereitschaft und Motivation

Der Erfolg!





- ▶ Strategie und Ziele Peter Zils
- ▶ **Geschäftsbericht 2011** Bernhard Seidl
- ▶ Status Geschäftskundenlösungen Achim Theis

A professional portrait of Bernhard Seidl, a man with short brown hair and blue eyes, wearing a dark suit, a light blue checkered shirt, and a dark tie with white polka dots. He is standing in front of a large window with a blurred cityscape background.

Geschäftsbericht 2011

Bernhard Seidl

Vorstand Finanzen

„ Zu 2012 wollen wir unsere
Netto-Verschuldung in
Netto-Vermögen wandeln.“

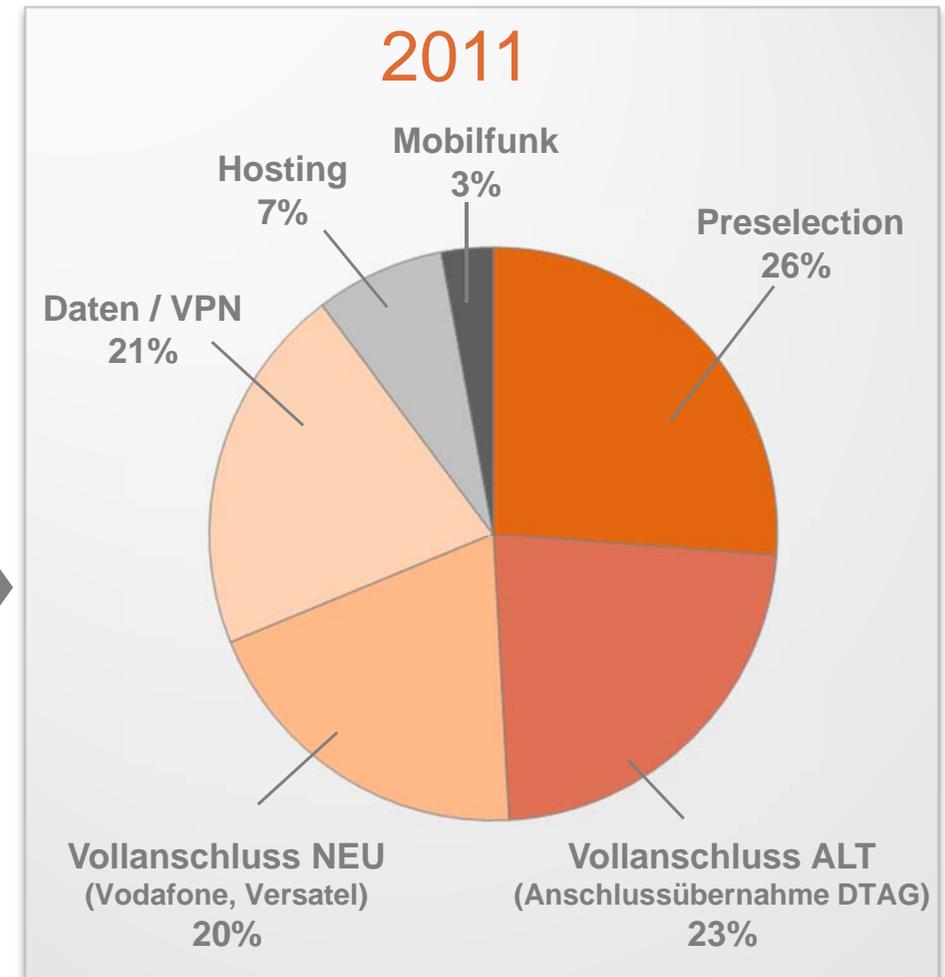
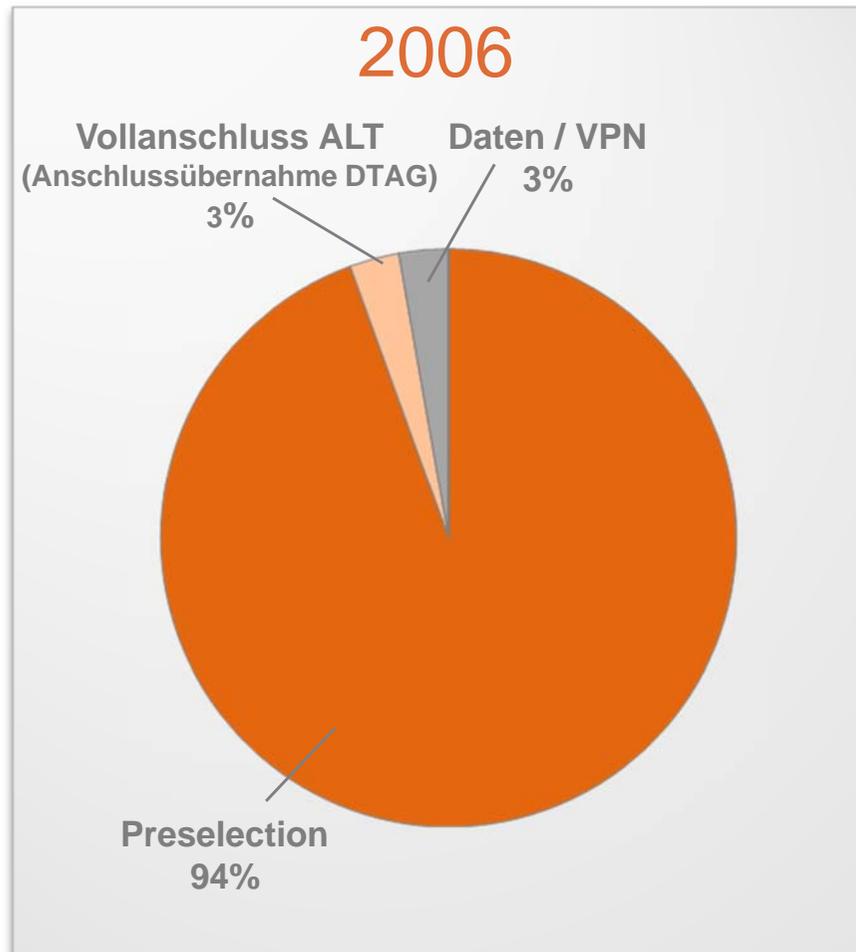
EBIT
Aktiva
Cashflow
EBITDA
Passiva
Net income

Jahresrückblick 2011 - Highlights

- ▶ Ende 2011 waren ca. 13.000 Vollanschlüsse aktiv geschaltet
- ▶ Erfolgreiche IT Systemkonsolidierung und -erweiterungen
- ▶ Erste Verbesserungen bei der internen Prozessoptimierung sichtbar
- ▶ Positive Entwicklung der Datendienste
- ▶ Großauftrag der ING-DiBa
- ▶ Bodenbildung bei den B2B Umsätzen scheint erreicht (€ 10m je Quartal)
- ▶ Erhöhung des Rohertrags im B2B Segment um € 0,15m p.m. verglichen mit 2010
- ▶ Erfolgreiche Geschäftsentwicklung bei easybell
- ▶ Budget Übererfüllung beim EBITDA und Free Cashflow in 2011

Jahresrückblick 2011 – Lowlights

- ▶ Weiterhin große Wechselbereitschaft von „Preselection“ Kunden zu Bündelangeboten anderer Anbieter (ca. 26% der B2B Umsätze)



- ▶ Verlust der ZDF Mediathek (nacamar)

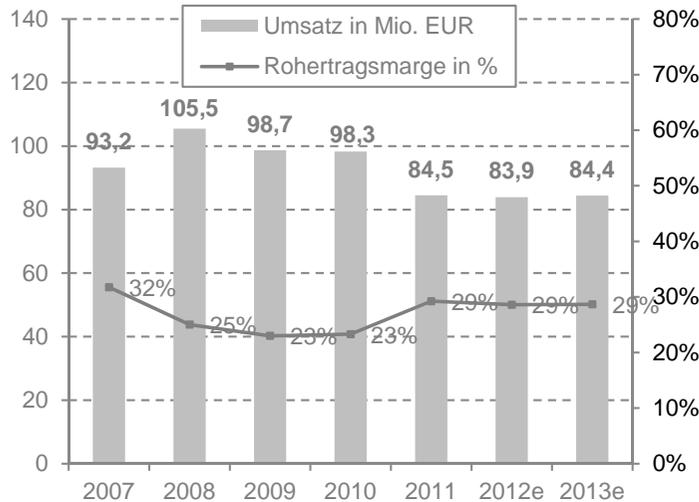
Ertragslage 2011 – Gewinnwachstum

[Mio. EUR]

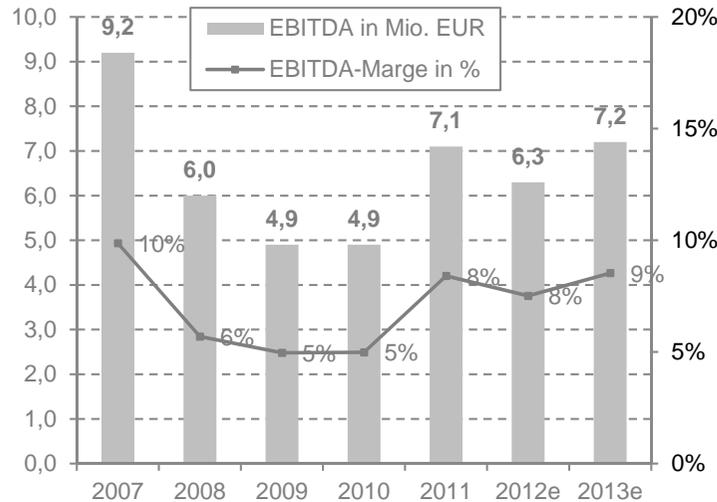
Wesentliche Kennzahlen (IFRS)	2008	2009	2010	2011
Umsatzerlöse	105,5	98,7	98,3	84,5
davon Geschäftskunden	58,0	48,2	44,8	41,6
davon Wiederverkäufer	31,9	34,4	38,7	30,6
davon New Business	15,6	16,1	14,8	12,3
Rohhertrag	26,4	22,7	22,9	24,6
davon Geschäftskunden	21,6	17,9	17,5	18,7
davon Wiederverkäufer	1,7	1,2	1,3	1,4
davon New Business	3,1	3,6	4,1	4,5
EBITDA	6,0	4,9	4,9	7,1
EBIT	-3,7	-2,2	1,5	3,1
Konzernergebnis	-4,2	-2,2	0,1	1,1
Ergebnis je Aktie	-1,07	-0,57	0,02	0,29

ecotel Umsatz- und Ertragsentwicklung

Umsatz *



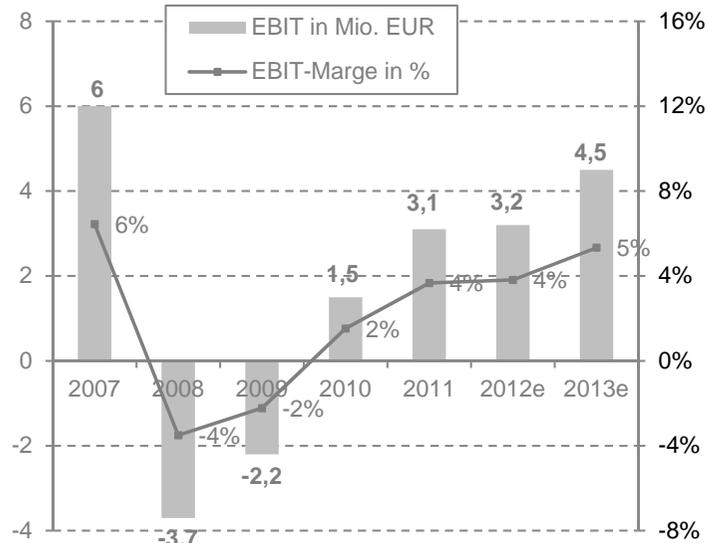
EBITDA *



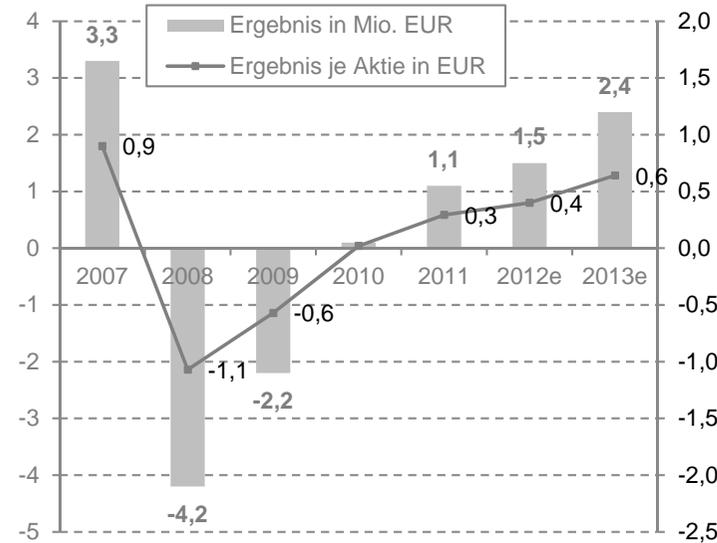
► **Mittelfristige Ertragssteigerung durch**

- Margenstarke Vollanschlüsse
- Weitere Senkung der Interconnectkosten
- Geringere Abschreibungen von Kundenstämmen

EBIT *



Ergebnis je Aktie *



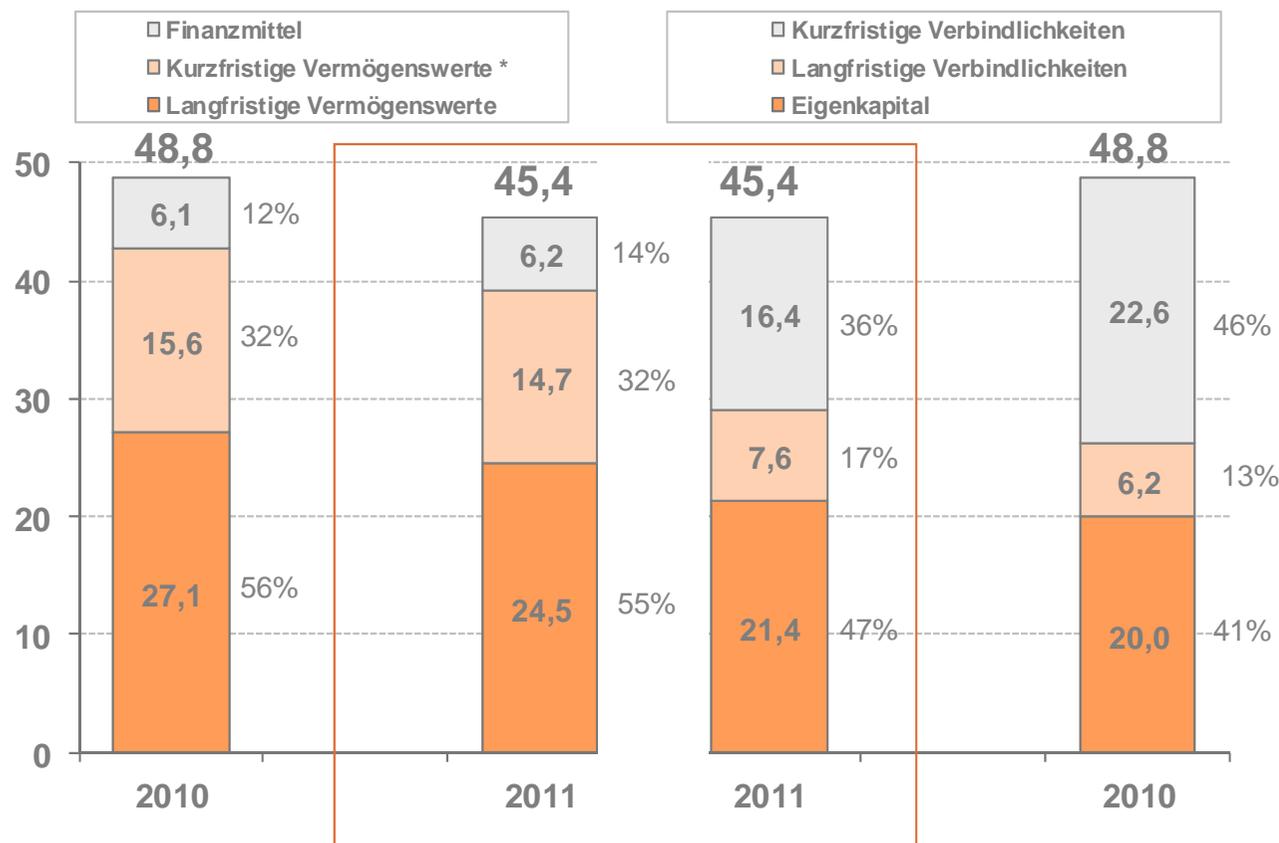
* Zahlen 2012 bis 2013 basierend auf DZ Bank Research Studie (05.04.2012)

Vermögenslage 2011 – Eigenkapitalquote von 47%

Aktiva

Passiva

[Mio. Euro]



- ▶ Rückgang der Bilanzsumme um 7% durch Abschreibungen
- ▶ Goodwill beträgt € 11,8m
- ▶ Abschreibung des Kundenstamms auf € 3,1m
- ▶ Erhöhung der Eigenkapital- quote von 41% auf 47%
- ▶ Weiterer Abbau der Nettoverschuldung von € 7,1m auf € 3,0m

* Kurzfristige Vermögenswerte ohne Finanzmittel

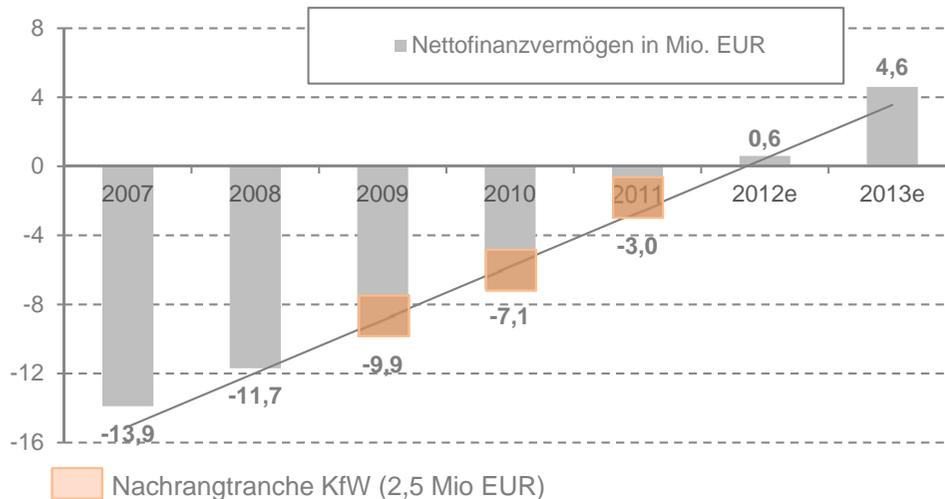
Finanzlage 2011 – Steigender Cash Flow

[Mio. Euro]

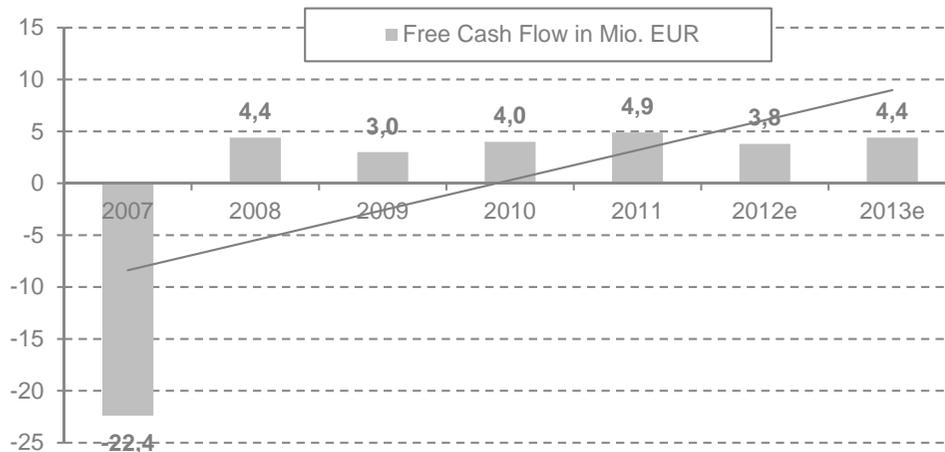
Wesentliche Daten zum Cashflow	2009	2010	2011
Finanzmittelfonds zum 01.01	3,5	7,1	6,1
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	6,1	5,3	6,3
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-3,6	-1,8	-1,6
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	1,1	-4,5	-4,5
Finanzmittelfonds zum 31.12.	7,1	6,1	6,2
Erzeugter Free Cashflow	3,0	4,0	4,9

- ▶ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit 2011 über € 6m
- ▶ Cashflow in Investitionen von - € 1,6m (davon € 0,7m Entwicklungskosten und Softwarelizenzen, € 1,0m Server-, Netzwerk- + Rechenzentrumsinfrastruktur)
- ▶ Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug € -4,5m (€ -8,0m Auszahlung zur Tilgung von Finanzschulden, € -0,5m Zinsauszahlungen, € 4m Einzahlung durch Aufnahme eines neuen Finanzkredits)

Nettofinanzvermögen *



Free Cash Flow *



FCF je Aktie [in EUR]	2007	2008	2009	2010	2011	2012e	2013e
	-5,7	1,2	0,8	1,1	1,3	1,0	1,2

- ▶ Finanzverbindlichkeiten enthalten eine Nachrangtranche des KfW Darlehens (2,5 Mio. EUR)
- ▶ Reduktion der Nettoverschuldung um 10 Mio EUR in den letzten 4 Jahren
- ▶ Reduktion der Nettofinanzverbindlichkeiten auf Null bis 2012
- ▶ Aufbau von Nettovermögen ab 2012
- ▶ Weiterhin konstanter Free Cash Flow von ~ 4 Mio. EUR p.a. erwartet
- ▶ Dividendenfähigkeit hergestellt

* Zahlen 2012 bis 2013 basierend auf DZ Bank Research Studie (05.04.2012)

Peer to Peer Vergleich – Q1 2012

[Mio. Euro]	ecotel	3U	Drillisch	QSC	United Internet	freenet
Umsatz (Q1 2012)	23,7	23,2	84,2	116,0	576,9	744,2
EBITDA (Q1 2012) in % vom Umsatz	1,8 7,6%	2,6 11,0%	14,8 17,6%	17,5 15,1%	70,5 12,2%	85,1 11,4%
Bilanzsumme (31.03.)	44,5	85,3	398,4	389,6	1,196,0	2.564,1
Eigenkapitalquote (31.03.)	49,9%	71,8%	41,7%	53,8%	16,6%	51,3%
Nettofinanzverbindlichkeiten als Faktor vom extrapol. Q1 EBITDA	3,0 0,4	-16,1 -1,6	162,3 2,7	27,3 0,4	516,82 1,8	466,2 1,4
Investitionen (Q1 2012) in % vom Umsatz Q1	0,5 2,1%	11,5 41,0%	0,9 1,1%	8,7 7,5%	8,9 1,5%	2,6 0,3%
Free Cashflow (Q1 2012)	0,2	-12,5	-56,8	5,8	36,0	72,4
Marktkapitalisierung (31.03.)	18,9	28,2	478,7	298,0	3.037,9	1.533,4
EV/EBITDA*	3,0	1,2	10,8	4,6	12,6	5,9

Quelle: Finanzberichte der jeweiligen Gesellschaften

*Enterprise Value (EV) = Marktkapitalisierung + Nettofinanzverbindlichkeiten

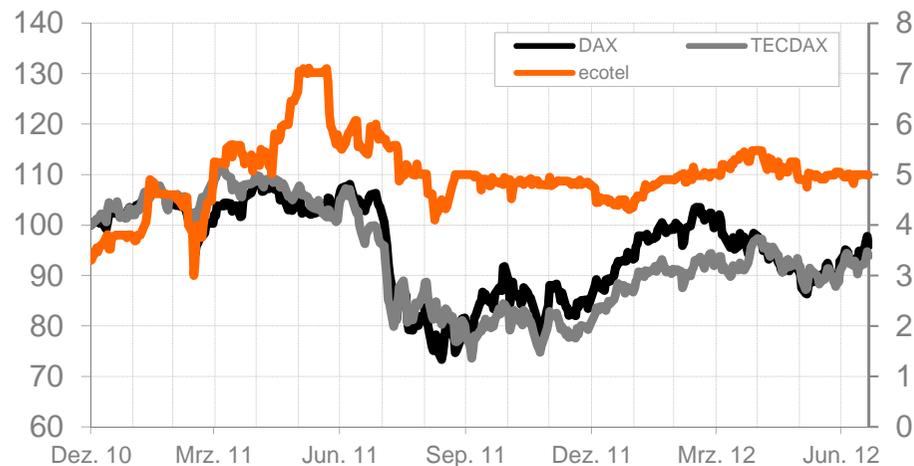
Q1 2012 Zahlen – Gewinnwachstum

[Mio. Euro]

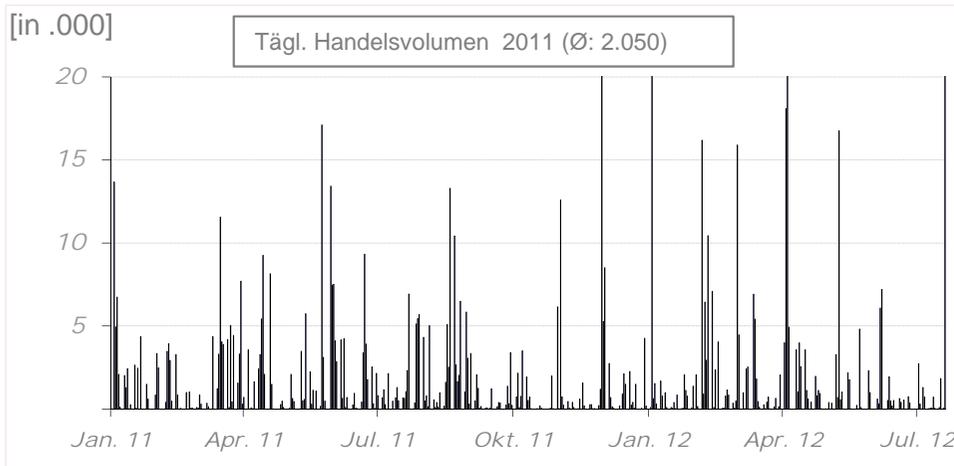
Wesentliche Kennzahlen	Q1 2009	Q1 2010	Q1 2011	Q1 2012
Umsatzerlöse	24,1	23,1	20,8	23,7
davon Geschäftskunden	13,0	11,4	10,8	10,4
davon Wiederverkäufer	8,1	8,6	7,0	10,2
davon New Business	3,0	3,2	3,0	3,1
Rohertrag	5,9	5,2	6,3	6,3
EBITDA	1,2	0,9	1,7	1,8
in %	5,0%	3,9%	8,0%	7,6%
EBIT	0,3	0,1	0,9	1,0
Konzernergebnis	0,1	-0,1	0,4	0,5
Ergebnis je Aktie	0,02	-0,03	0,11	0,14
Bilanzsumme	54,1	51,2	46,9	44,5
Eigenkapital	22,5	19,5	20,5	22,2
in % der Bilanzsumme	42%	38%	44%	50%
Nettofinanzverbindlichkeiten	12,8	9,1	5,7	3,0

- ▶ Prognose Umsatz 2012: 80 - 90 Mio. EUR
- ▶ Prognose EBITDA 2012: 6,0 – 7,0 Mio. EUR
- ▶ Reduktion der Nettofinanzverbindlichkeiten auf Null bis Ende 2012
- ▶ Bis 2015 Umsatz von 100 Mio. EUR und zweistelliges EBITDA von 10 Mio. EUR

Kursentwicklung der ecotel Aktie



Handelsvolumen



- ▶ Datum Erstnotierung: 29.03.2006
- ▶ Marktsegment: Prime Standard
- ▶ Gezeichnete Aktien: 3,90 Mio.
Verfügbare Aktien: 3,75 Mio.
- ▶ Marktkapitalisierung: € 18,6 Mio. EUR*
- ▶ Designated Sponsor: Close Brothers Seydler
- ▶ Aktionärsstruktur (Juli 2012)
 - Peter Zils: 25,6 %
 - Intellect Investment Ltd.: 25,1 %
 - IQ Martrade GmbH: 14,6 %
 - PVM AG: 9,3 %
 - Eigene Anteile: 4,1 %
 - Streubesitz: 21,3 %

* basierend auf einem Schlusskurs am 26.Juli 2012 von 4,97 EUR je Aktie



- ▶ Strategie und Ziele Peter Zils
- ▶ Geschäftsbericht 2011 Bernhard Seidl
- ▶ Status Geschäftskundenlösungen Achim Theis

A professional portrait of Achim Theis, a middle-aged man with short, light brown hair, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred office interior with large windows and structural elements.

Status Geschäftskundenlösungen

Achim Theis

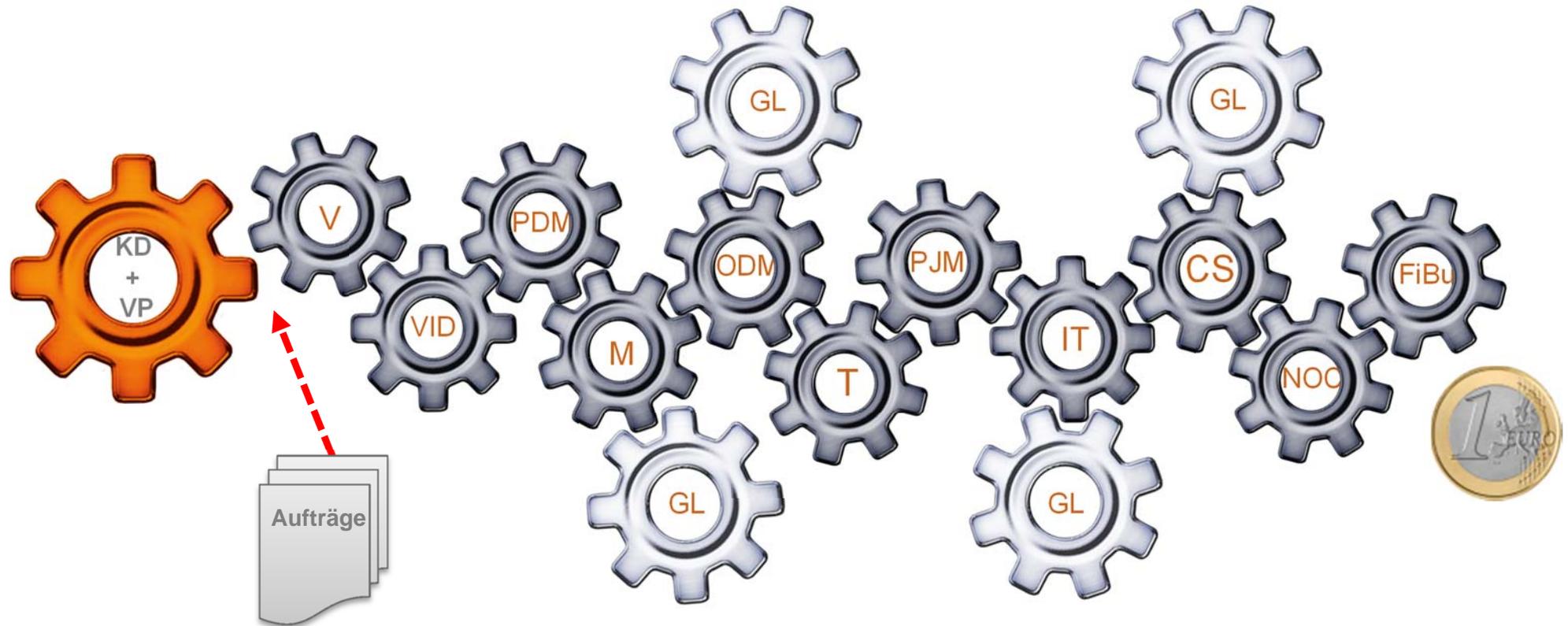
Vorstand Vertrieb

„ Das schönste Kompliment für ecotel sind Referenzen von namhaften Kunden und Partnern.“



Entscheidend ist, was hinten rauskommt!

Helmut Kohl im Interview mit dem Spiegel 1984



→ Nur wenn vorne mehr reinkommt, kann hinten mehr rauskommen!

→ Hierfür gibt es 2 Möglichkeiten:



Über einzigartige Produkte...



...oder bei homogenen Produkten über Unique Selling Propositions (USPs)...

- ▶ **Bundesweit verfügbare** Produktbundles mit Vollanschlüssen
- ▶ **Bundesweit verfügbare** ethernet Anbindungen
- ▶ **Individuelle** VPN- und Datacenter Lösungen
- ▶ **Funktionierende** Systeme und Prozesse
- ▶ **Hohe Flexibilität** auf spezifische Kundenanforderungen
- ▶ Kundenansprache und Beratung **auf Augenhöhe**
- ▶ **Hohe Qualität** in der Abwicklung und im Betrieb
- ▶ **Exklusiver** Kundenservice für Geschäftskunden
- ▶ **Transparente** Rechnungsstellung
- ▶ ...



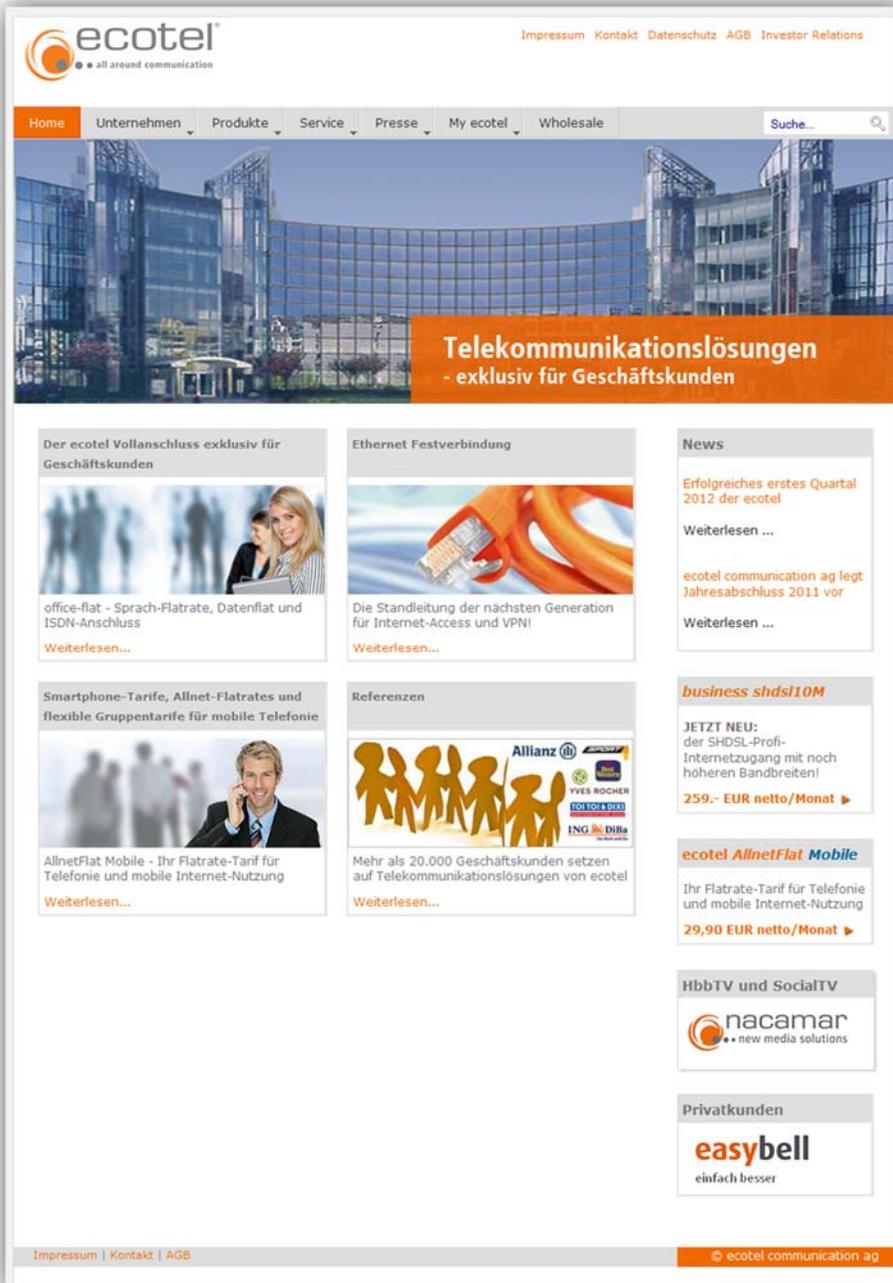
...und über einen effektiven Vertrieb!



Auftragseingang deutlich gesteigert

- ▶ Wir haben in 2011 mehr Neuaufträge generiert als im Vorjahr (20 % mehr Aufträge und 15 % mehr Umsatzvolumen)
- ▶ Wir schrumpfen planmäßig im Bereich Preselection (*Produktlebenszyklus abgelaufen*)
- ▶ Wir haben bis Ende 2011 bereits mehr als 13.000 Vollanschlussaufträge erfolgreich angeschaltet. **Vollanschlüsse** sind mit 24% vom B2B-Umsatz mittlerweile **stärkster Produktbereich** der ecotel!
- ▶ **Wir wachsen** im Bereich der **Datendienste**, insbesondere mit ethernet Anbindungen, **VPNs** und **Colocation Services**
- ▶ **Ziel 2012**: Weitere Steigerung des AEs mit strategischen Produkten!

➔ Was tun wir dafür, die Ziele zu erreichen?



► Visuell:

- Neues CI
- Übersichtliche Gliederung
- Ansprechende Unternehmensdarstellung

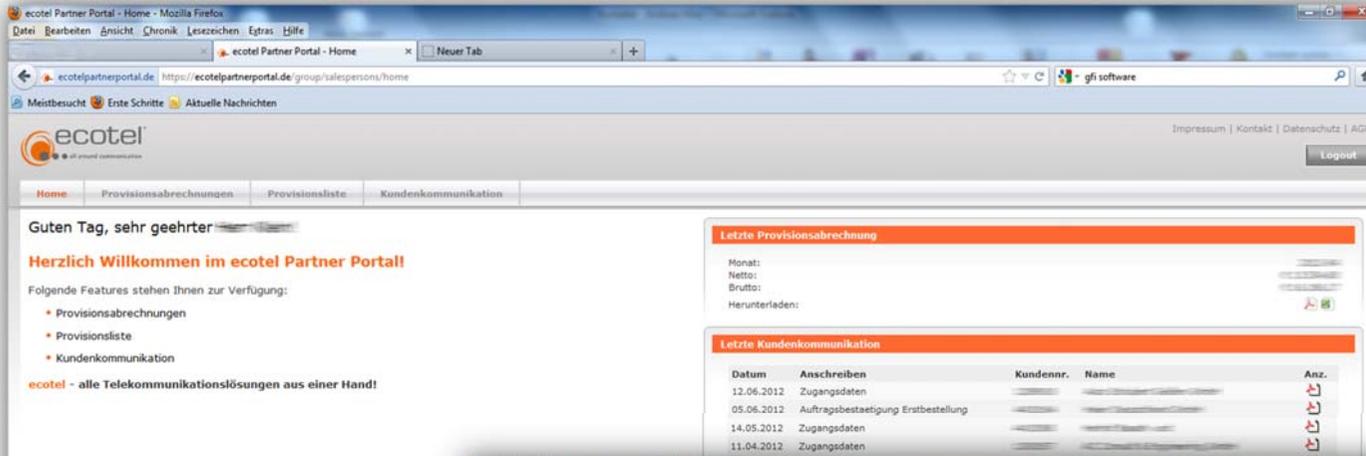
► Funktional:

- Einfache Navigation
- Schneller Seitenaufbau
- Suchmaschinenoptimiert

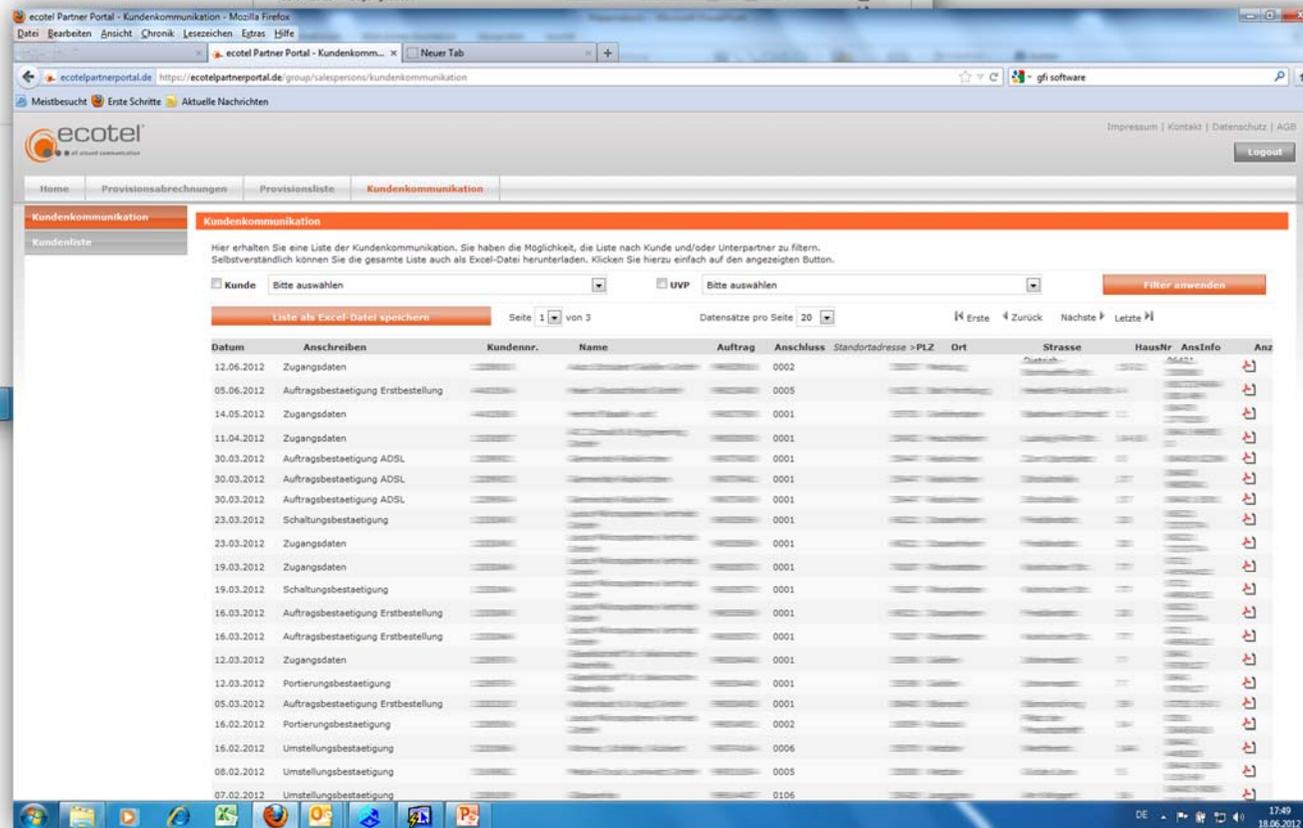
► Entwicklung:

- Inhouse - ohne externe Agentur-Beteiligung
- entwickelt und implementiert

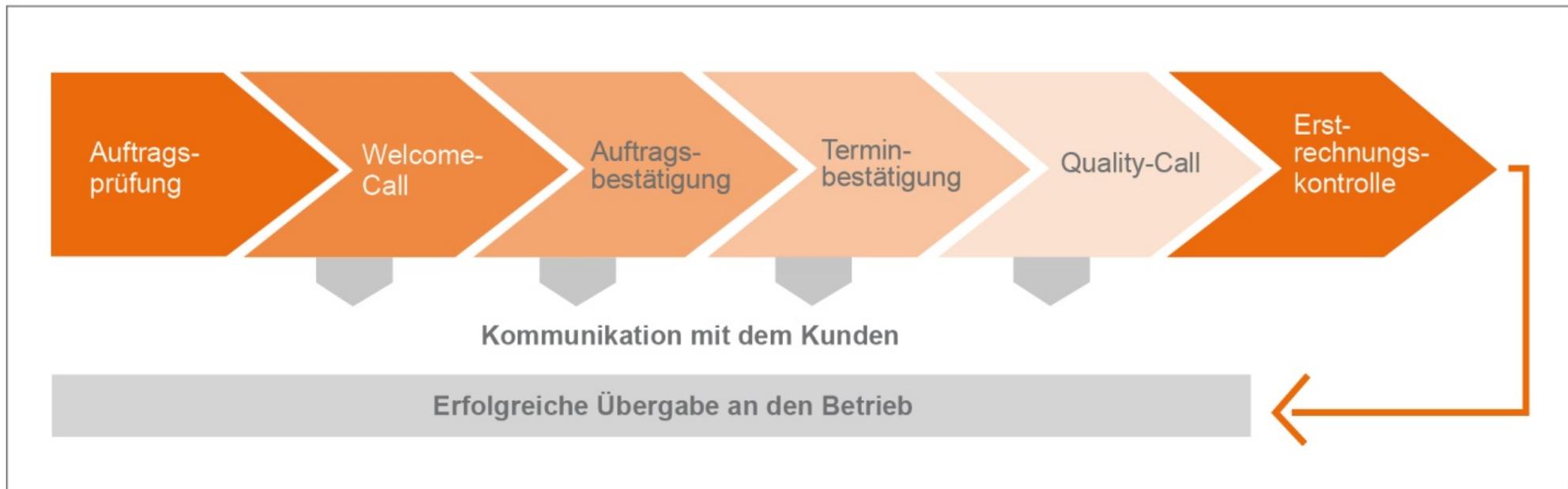
Neues ecotel Partner Portal



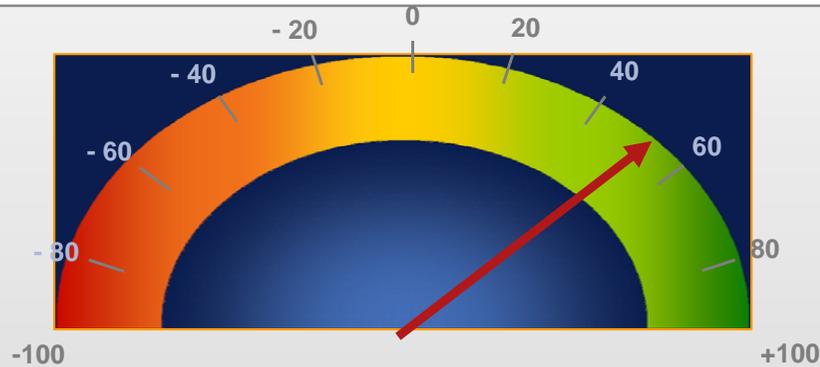
- ▶ Portierungstermine
- ▶ Kundenkommunikation
- ▶ Provisionsabrechnung
- ▶ ...



Qualitätsoffensive mit dem neuen Contract Ownership Prozess für Vollanschlüsse, DSL, VPNs

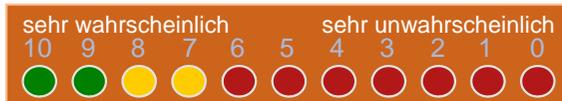


- ▶ Persönliche und pro-aktive Begleitung des Anschaltprozesses
- ▶ Aktiver Informationsfluss über den fortschreitenden Auftrags-Status zum Kunden
- ▶ Sicherstellung der bestmöglichen Kundenbetreuung während der Anschaltungsphase



Weiterempfehlung für ecotel (NPS) = X

		Anz	%
Gesamt		50	100
Promotoren	●	25	50
Neutralen	●	20	40
Detraktoren	●	5	10



Positive Rückmeldungen (Beispiele)

Vielen Dank für die informative Rückmeldung. Das ist doch was ganz Anderes als eine bloße Info „ist in Bearbeitung,“. Bin sehr angenehm überrascht, Sie haben meine Erwartungen weit übertroffen.

Der Service und die vorangehende, sehr freundliche telefonische Betreuung waren optimal und die Problemlösung prompt.

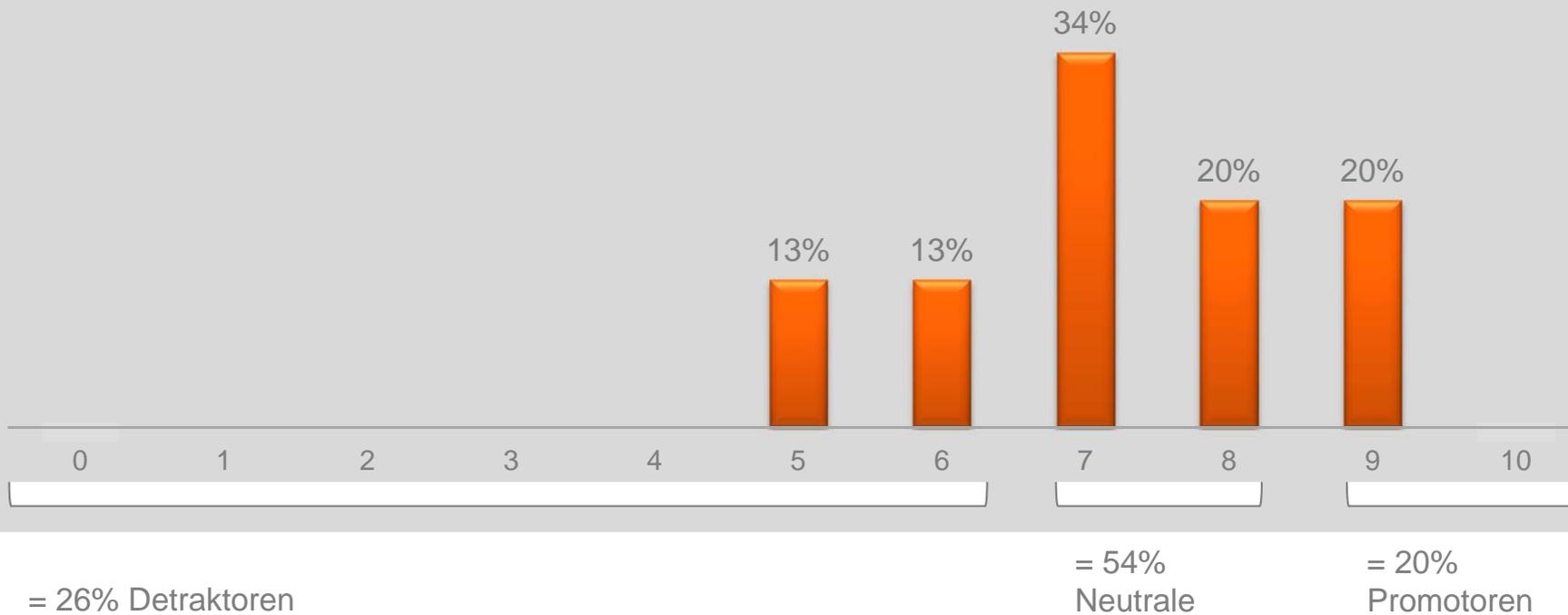
Negative Rückmeldungen (Beispiele)

Ich habe mich nicht gut betreut gefühlt. Der Mitarbeiter am Telefon war unfreundlich und ist nicht auf meine Fragen eingegangen.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich habe bis heute keinen Anschluss der funktioniert. Auf meine nachfragen habe ich keine zufriedenstellende Antwort erhalten und wurde vertröstet.

Wie zufrieden sind Sie als Partner von ecotel insgesamt?

0 = überhaupt nicht zufrieden
10 = voll und ganz zufrieden



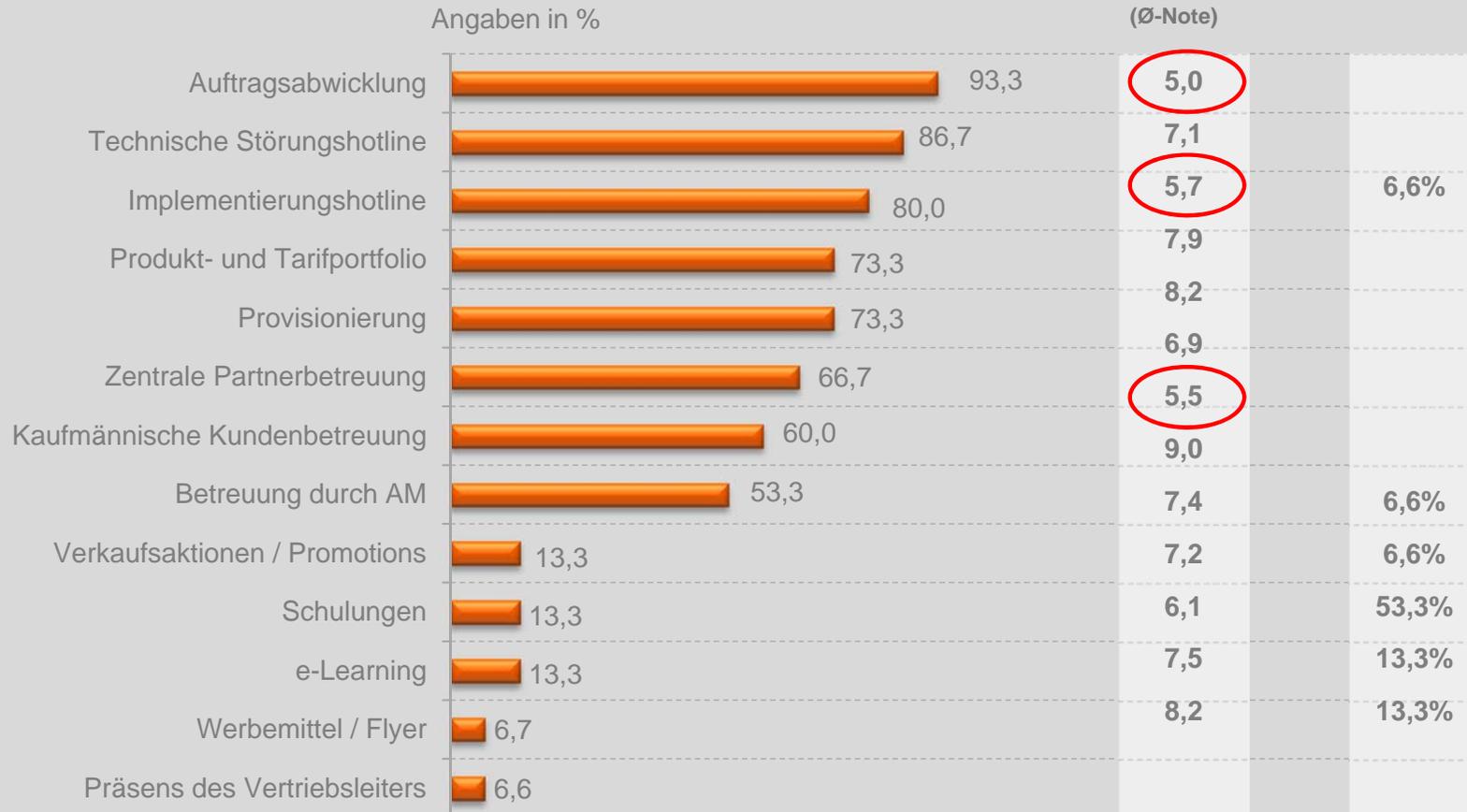
NPS = -6 (20% Promotoren -26% Detraktoren)

Treiber und Bewertung der Partner

Ø 7,1

Nicht bekannt?

Welche Punkte sind Ihnen als ecotel Partner besonders wichtig?



0 = unzufrieden 10 = sehr zufrieden



► Partnerstufen:

PLATIN	>	1.800.000 € p.a.
GOLD	>	600.000 € p.a.
SILBER	>	300.000 € p.a.

**Jeweils provisionsfähiger
ecotel Umsatz (netto)**

► Neue Provisionsanreize:

10 % mehr AE	>	10 % mehr Abschlussprovision
20 % mehr AE	>	20 % mehr Abschlussprovision
...		
100 % mehr AE	>	100 % mehr Abschlussprovision

**Wer mehr Aufträge als im vergangenen Jahr
einreicht, erhält mehr Abschlussprovision!**

Auszeichnung für den ecotel Partner Award 2011



„ecotel ist in 2011 in die 1. Liga der Anbieter für Datendienste aufgestiegen!“

Frank Hin, SH business COM GmbH

- ▶ Großauftrag für die Anbindung von 1.350 Geldautomaten der ING DiBa gewonnen
- ▶ Großauftrag zur Anbindung der Arbeitsplätze von 700 Versicherungsbeauftragten in Bankfilialen gewonnen
- ▶ Führender eMail- und Social Media Marketing Anbieter setzt mit weiteren Racksystemen komplett auf die sicheren und flexiblen Services im zertifizierten ecotel Rechenzentrum



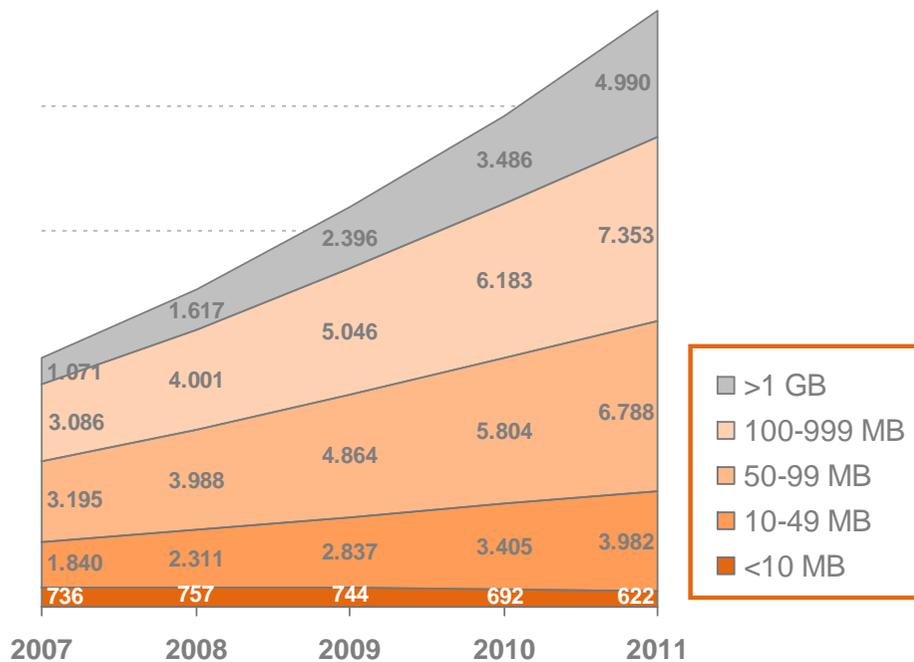
Weitere neue namhafte Kunden in 2011 gewonnen, wie z.B.:



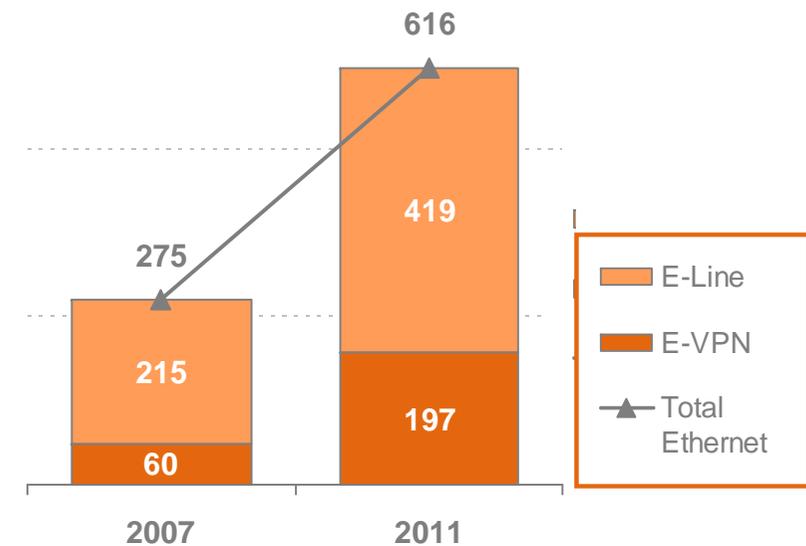
Steigende Nachfrage nach Bandbreiten

Folie aus dem Jahr 2010

Mengenentwicklung der Bandbreiten in Deutschland, in 1.000 Verbindungen



Marktvolumen Ethernet Services Deutschland, Mio. Euro



- Anzahl der Verbindungen mittlerer Bandbreiten wächst um ca. 20% von 2008-2011

- Ethernet Services (E-Line + E-VPN) weisen die höchsten Wachstumsraten im Daten- und IP-Markt auf



Alle Vorteile im Überblick!

- ▶ Symmetrischer Datenanschluss mit bis zu 11.2Mbit/s Down- und Upstream- Bandbreiten
- ▶ Inklusive vorkonfiguriertem IP-Router
- ▶ Inklusive fester IP-Adresse
- ▶ Inklusive Datenflatrate
- ▶ Inklusive Vor-Ort-Installation durch Service-Techniker



business shdsl10M
Internet-Access mit bis zu
11.200 kBit/s Down- und Upstream!

259,-*
€/netto mtl.
~~statt 299,-~~
inkl. Vor-Ort-
Komplett-
Installation*

shdsl 10 M im VPN
349,-
EUR/Monat netto



Die Profi-Datenanbindung – jetzt auch über UMTS!

- ▶ Managed HighSpeed Network mit Bandbreiten von bis zu 21,6 Mbit/s
- ▶ Inklusive Daten-Flatrate mit D-Netz Qualität
- ▶ Inklusive 1 GB HighSpeed Datenvolumen – auf Wunsch erweiterbar
- ▶ Inklusive Managed IP-Router Service und Konfiguration
- ▶ Inklusive zentralem Management



ethernet.VPN UMTS
Managed High-Speed Network
mit Bandbreiten von bis zu 21,6 Mbit/s

ab
74,90
EUR/Monat

inkl.
Daten-
Flatrate

► Kupfer-Festverbindung

ethernet access 10 M

Metro mtl. **499,- EUR**

Regio mtl. **599,- EUR**

Country mtl. **699,- EUR**

Option
Qualitätsklasse pro

Option
Backup VLAN



► Glasfaser-Festverbindungen

ethernet access 100 M 10

Metro mtl. **599,- EUR**

Regio mtl. **699,- EUR**

Country mtl. **1.099,- EUR**

Option
Qualitätsklasse pro

Option
Backup VLAN



ethernet access 100 M 20

Metro mtl. **699,- EUR**

Regio mtl. **899,- EUR**

Country mtl. **1.399,- EUR**

Option
Qualitätsklasse pro

Option
Backup VLAN



ethernet access 100 M 50

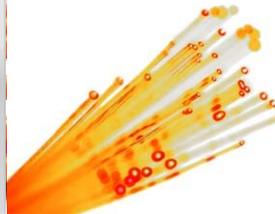
Metro mtl. **899,- EUR**

Regio mtl. **1.099,- EUR**

Country mtl. **1.699,- EUR**

Option
Qualitätsklasse pro

Option
Backup VLAN



ethernet access 100 M 100

Metro mtl. **999,- EUR**

Regio mtl. **1.299,- EUR**

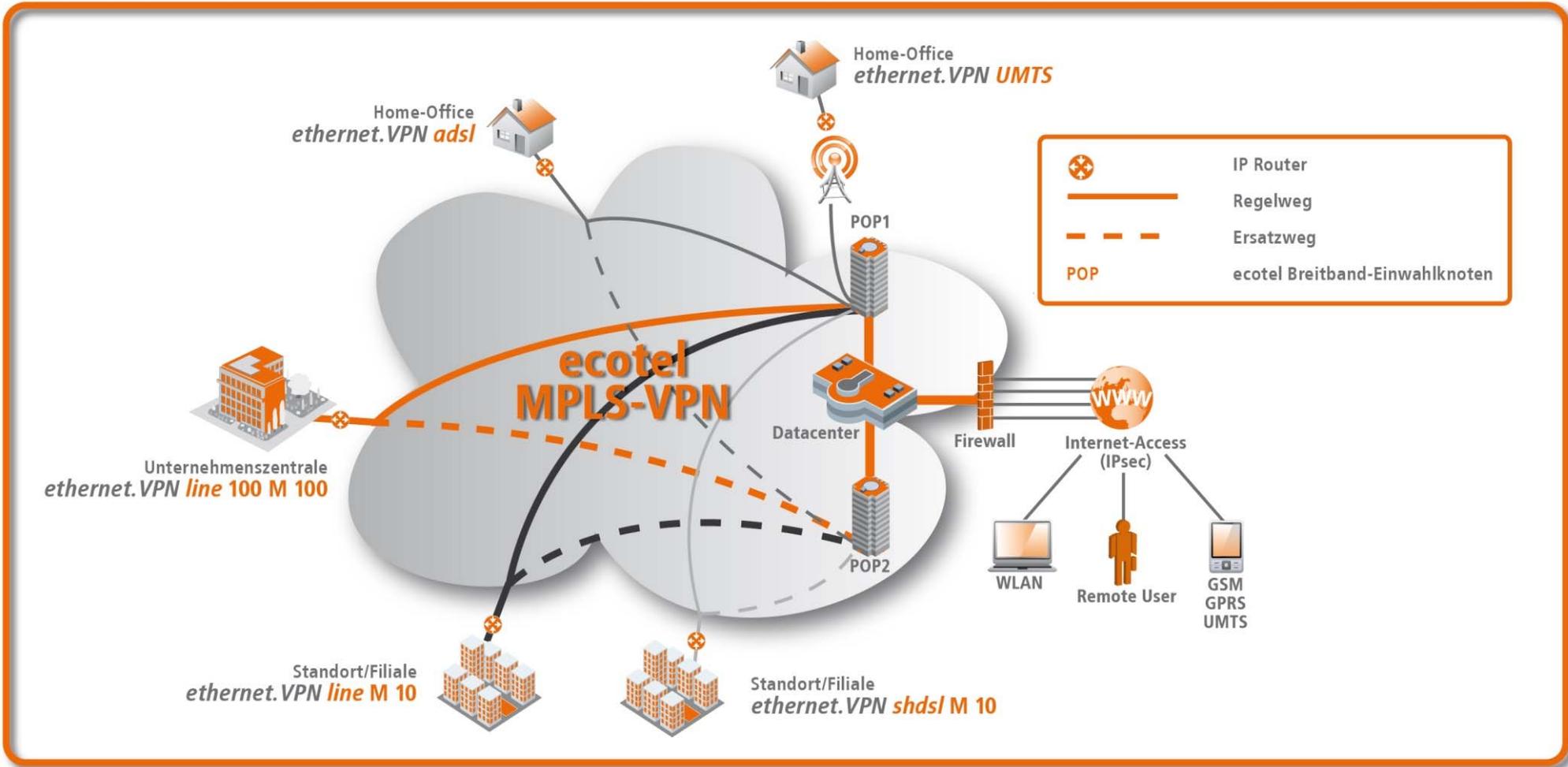
Country mtl. **1.999,- EUR**

Option
Qualitätsklasse pro

Option
Backup VLAN



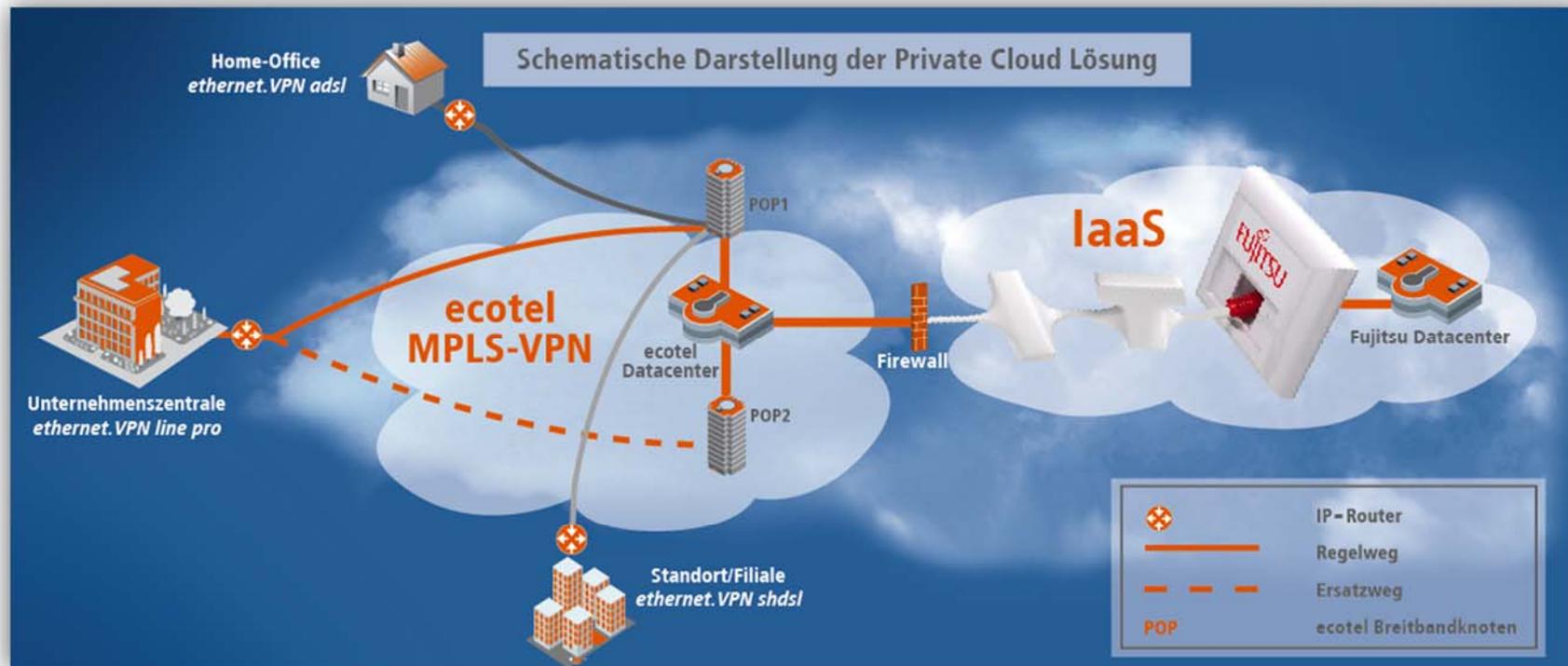
ecotel Ethernet VPN mit sämtlichen Anbindungsvarianten





- ▶ Nach höchsten Sicherheitsstandards betriebenes Rechenzentrum mit redundanter Klimatisierung, USV sowie Brandmelde- und FM200-Löschsystem
- ▶ ecotel Core-Netz mit redundanten, direkten Internet-Anbindungen/ Peerings an z. B. Deutsche Telekom, DE-CIX, TI-Net
- ▶ Network Operation Center (24/7 NOC) mit umfassendem Ticketing- und Monitoring-System
- ▶ Nur 50 Meter vom DE-CIX entfernt - dem deutschen Internetknoten
- ▶ Zertifiziert durch den eco Verband sowie durch die infaz (Institut für Auditierung und Zertifizierung) mit dem Zertifikat ISO 27001

Das optimale Private Cloud Konzept für den Mittelstand!



- ➔ Fujitsu liefert die Einrichtung der kundenspezifischen IaaS Kundenumgebung im Fujitsu Datacenter inkl. Virtualisierte Server- und Storage-Kapazität auf Knopfdruck mit Web-Bestellportal und Reporting
- ➔ ecotel übernimmt den Full Managed Service für das leistungsstarke MPLS-VPN inkl. Sicherheit im Betrieb, Monitoring und IP-Router Service

Alles spricht von Cloud Services, ecotel baut die dafür notwendigen Rennstrecken



Bleiben Sie mit uns auf Kurs!



- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2011
- Top 2:** Entlastung des Vorstands
- Top 3:** Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 4:** Wahl des Abschlussprüfers 2012
- Top 5:** Änderung der Satzung – Schaffung von neuem Kapital
- Top 6:** Änderung der Satzung – Aufhebung der bedingten Kapitalia
- Top 7:** Änderung der Satzung – Ermächtigung zur Ausgabe von Options-/Wandelschuldverschreibungen