



DÜSSELDORF, 27. JUNI 2025

ecotel Haupt- versammlung

Agenda

Bericht des Vorstands

Markus Hendrich, André Borusiak, Christian van den Boom

Markus Hendrich: Begrüßung & Rückblick

Marktentwicklung

Updates zu Portfolio & Technologie

André Borusiak: Konsolidierung von Marketing & Sales

Strategien der Vertriebskanäle

Kundengeschäft: Bestandssicherung & Neukquise

Gezielter Branchenfokus

Christian v.d. Boom: Value Creation & Shareholder Value

Tagesordnung

Christian van den Boom

Top 1: Vorlage der Abschlüsse 2024

Top 2: Verwendung des Bilanzgewinns

Top 3: Entlastung des Vorstands

Top 4: Entlastung des Aufsichtsrats

Top 5: Wahl des Abschlussprüfers sowie des Prüfers der Nachhaltigkeitsberichterstattung 2025

Top 6: Billigung des Vergütungsberichts 2024

Top 7: Vergütung des Aufsichtsrats

Bericht des Vorstands

Markus Hendrich, Vorstandsvorsitzender

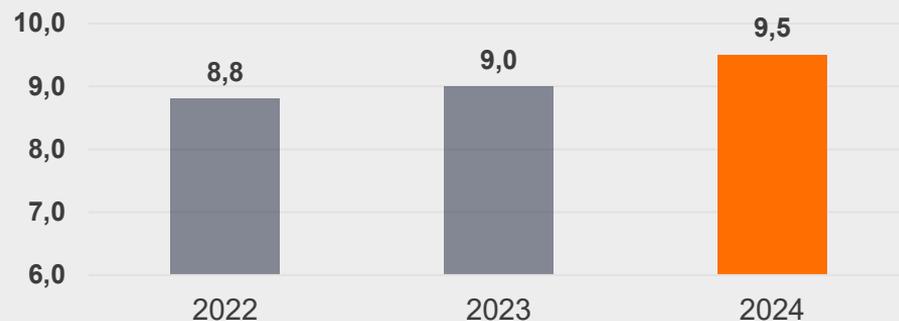


Nachhaltiges Wachstum

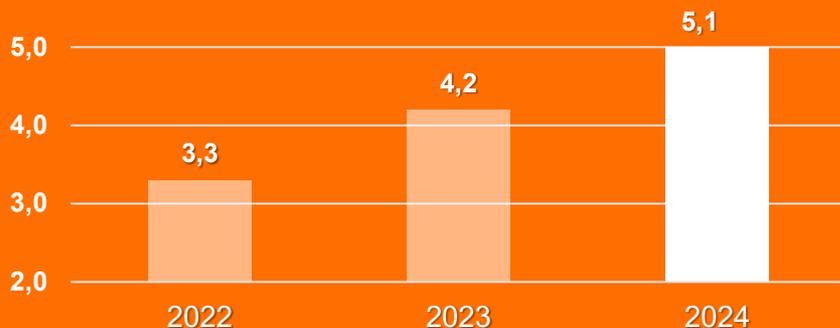
Umsatz in Mio. EUR



Operatives EBITDA * in Mio. EUR



EBIT * in Mio. EUR (nach Bereinigung)



Konzernüberschuss * in Mio. EUR (nach Bereinigung)



* Bereinigt um Sondereinflüsse

DAS NEUE VORSTANDSTEAM

Boarding completed



André Borusiak

Chief Commercial Officer (CCO)

an Bord seit **Juli 2024**



Markus Hendrich

Chief Executive Officer (CEO)

an Bord seit **Juni 2020**



Christian van den Boom

Chief Financial Officer (CFO)

an Bord seit **September 2024**

Großprojekt erfolgreich realisiert

Projekterfolge



Umstellung auf ecotel
erfolgreich
abgeschlossen

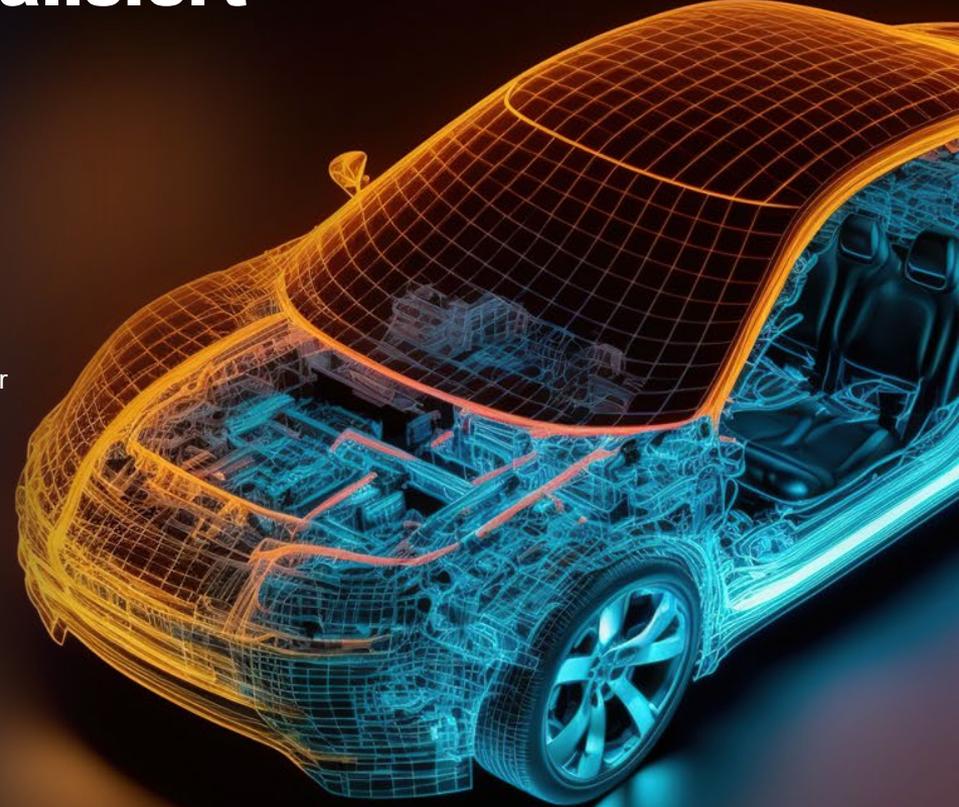


Leistungsspektrum zu Ende
2024 erweitert
(Generalunternehmer für mehrere
Leistungsscheine)



Vorzeitige
Verlängerung des
Vertrages um 1 Jahr
beauftragt

ecotel hat sich erfolgreich in dem anspruchsvollen
Managed-Service Geschäft und damit
insbesondere im **gehobenen Mittelstand** etabliert.

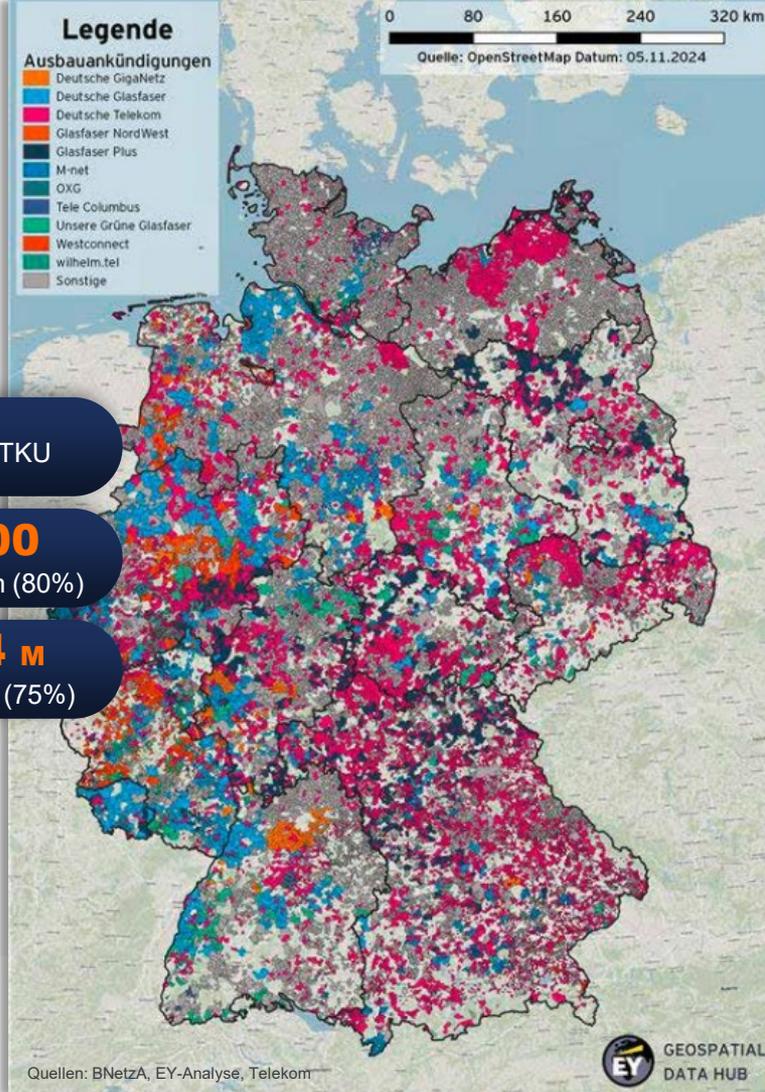


Fragmentierter Infrastrukturmarkt

Eine **Vielzahl** an Mitbewerbern sorgt dafür, dass ein **einzelner Vorleister** für sich **keine** flächendeckende Anbindung garantieren kann



Wir können den intensiven Ausbau mit unserer **Multi-Carrier-Strategie** optimal nutzen und uns Wettbewerbsvorteile sichern!



250 TKU

8.600

Gemeinden (80%)

35,4 M

Haushalte (75%)

Das Potenzial für uns als »Vollsortimenter«

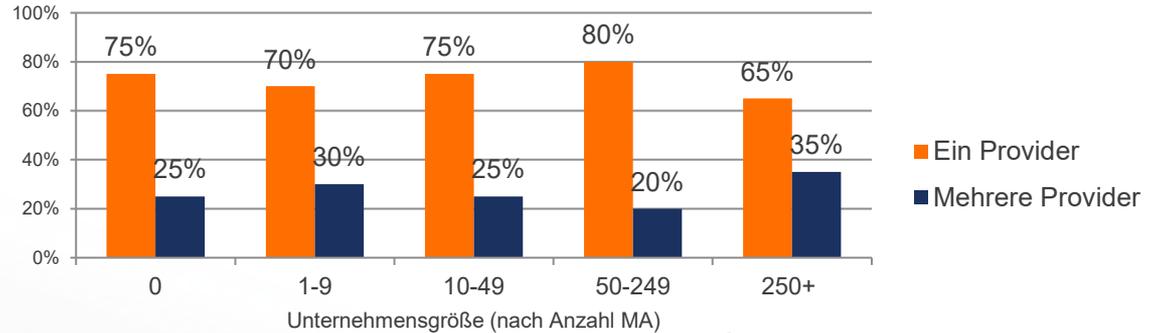


MSPs (Multi-Service-Provider) integrieren und bündeln verschiedene Produkte, um **ganzheitliche Kundenlösungen** zu schaffen.

Damit helfen wir, die steigende Komplexität der Märkte für unsere Zielkunden beherrschbar zu machen.

So kann die Digitalisierung der deutschen Wirtschaft mehr Tempo erreichen.

Präferenz der Unternehmen: Ein Provider oder mehrere?



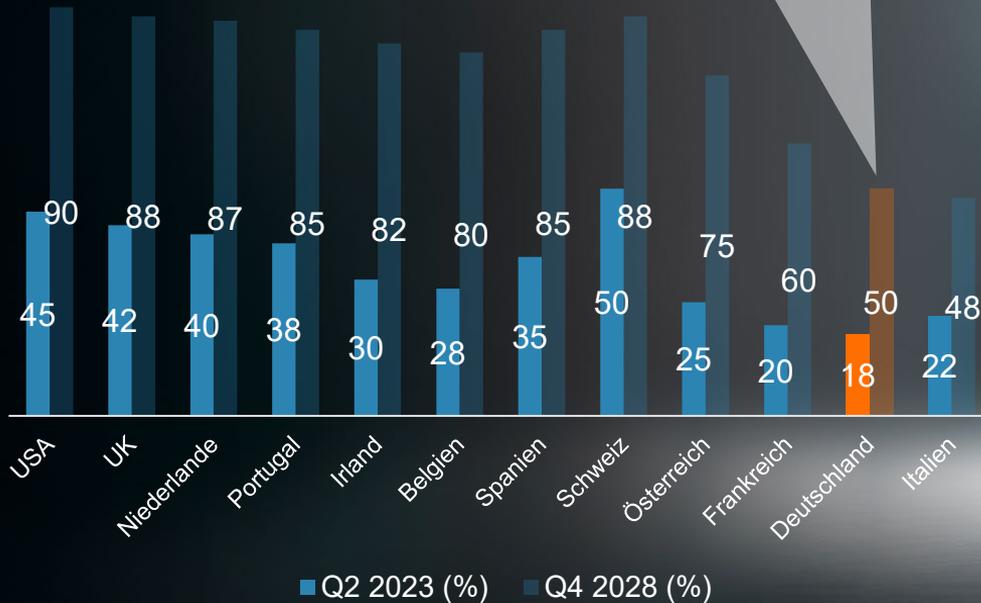
Quelle: Cavell study „should you stay in lane“, 2024



cloud & fiber:
Die richtige Strategie

Durchdringungsraten der Cloud-Kommunikation auf dem europäischen Markt 2023 vs. 2028

Erwarteter Rollout-Peak auf dem Markt bis 2028.

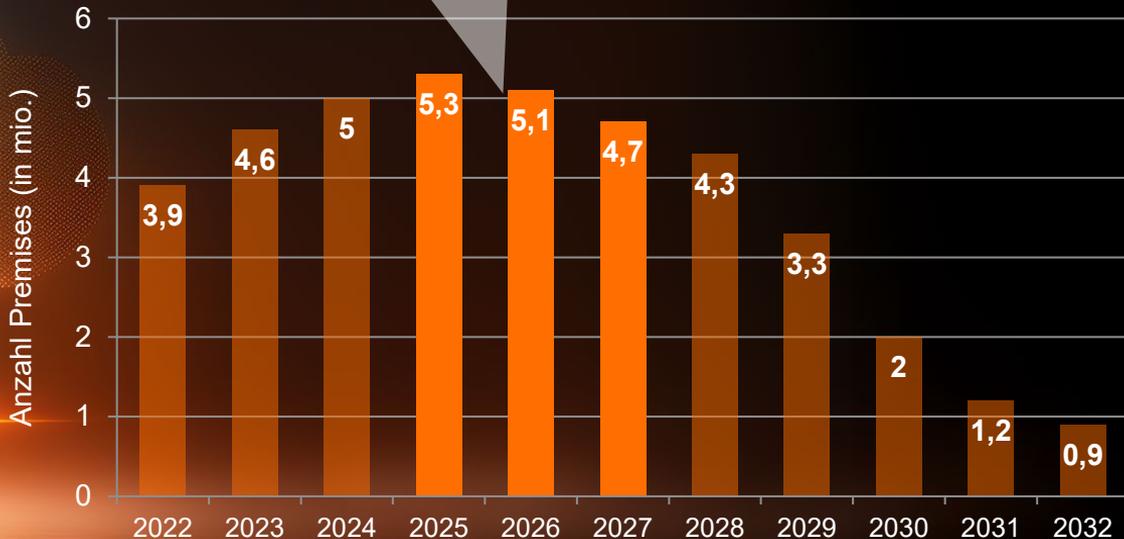


STARKE WACHSTUMSCHANCE FÜR DIE FIBER

Geplante FTTH-Rollouts pro Jahr in Deutschland (in mio.)



Erwarteter Rollout-Peak
auf dem Markt zwischen
2024 und 2027.



Quelle: VATM, Destatis, Altman Solon

A 3D rendering of server racks in a dark environment. The racks are illuminated from within, showing glowing blue and orange data visualizations, including network maps and charts. A large, semi-transparent blue and orange cloud-like shape is overlaid on the center of the image, containing the main text.

Deshalb
cloud & fiber...
...weil die Kombination aus
beidem uns noch weiter bringt!

Europäische Lösungen auf Wunsch



Sichere Datenspeicherung

Daten bleiben in der EU – geschützt vor fremdem Zugriff und politischen Einflussnahmen, unter Einhaltung strengster DSGVO-Standards.



Stabile Lieferketten

Europäische Technologiepartner und Multi-Carrier-Strategie sichern die Infrastruktur auch bei globalen Engpässen – ohne Zölle oder Handelsbarrieren innerhalb der EU.



Maximale Kontrolle

Volle Hoheit über Updates, Support und Datenschutz, ohne Lock-in-Effekte und Unsicherheiten bei internationalen Konflikten.



Transparenz & Vertrauen

Keine versteckten Hintertüren, geprüfte Sicherheit und persönlicher Service aus Deutschland und der EU.



LANCOM
SYSTEMS



ecotel cloud.phone 4.2

4.1

NEU: 4.2



Seat »smart«

Grundlegende Telefonfunktionen



Seat »best«

(Almost) All-Inclusive



Seat »Teams only«

Reine Teams-Telefonie mit einzelnen cloud.phone Features



Seat »FLEX«

»FLEX«iblerer Aufbau,
individuellere Möglichkeiten



Teams Direct Routing

(kostenlos buchbar)



Web Control

Webclient



Collaboration-Lizenz

Chat / Video / Meeting



MAGIC? TECHNOLOGY!

All-in-One uCPE

Innovativ. Sicher. Flexibel.

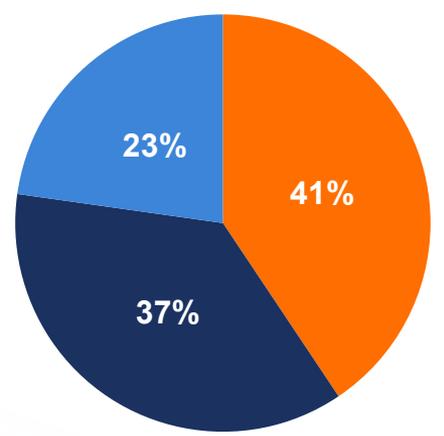


Der Bedarf an **intelligenten & sichereren Netzen** steigt





Bereitstellungsmodelle



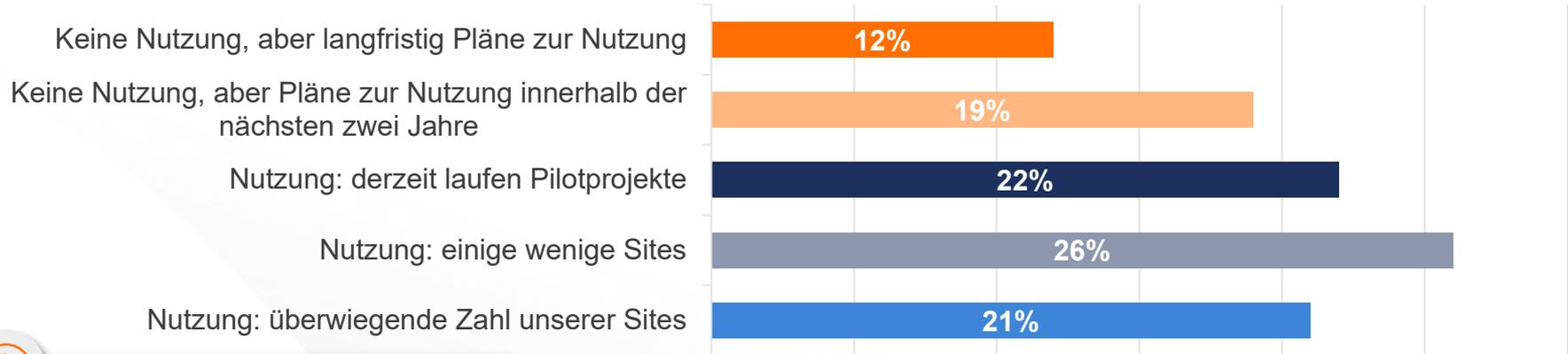
- Als Dienstleistung über einen Service Provider
- Mix aus beidem
- Intern

Quelle: IDC



78% der SD-WAN Nutzer suchen einen (Co-)Managed Service

Nutzung & Planung



Quelle: IDC



88% aller Kunden planen den Einsatz von SD-WAN

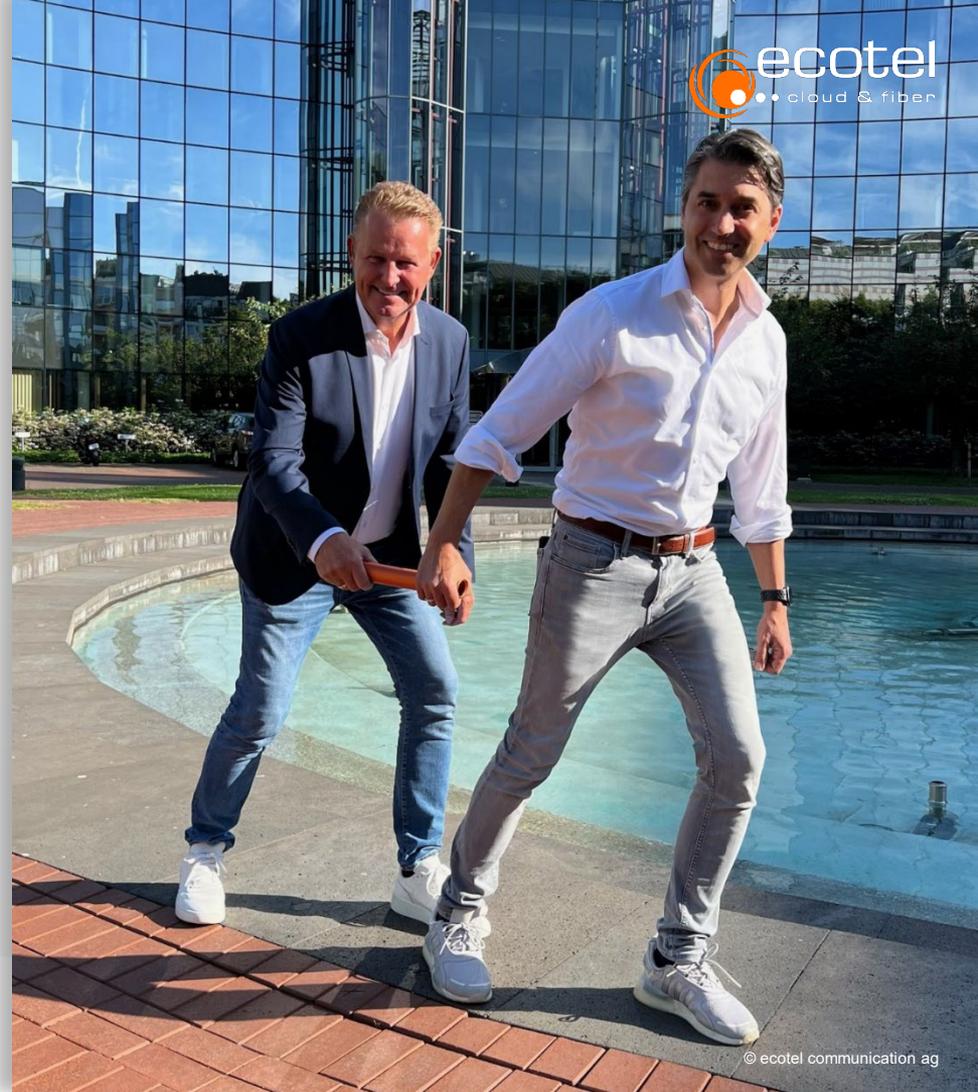


Bericht des Vorstands

André Borusiak, Vertriebsvorstand



Vor einem Jahr...



Marketing



Sales



Marketing

&

Sales

**Der Kunde
steht im
Fokus**

Für jede Zielgruppe die passende Strategie

**Einzel- und
Kleinunternehmen**

Mittelstand

Großkonzerne & Filialisten

Online Sales

Inside Sales

Direct Sales

Partner Sales

Online & Inside Sales



Ganzheitlicher und ansprechender Online-Auftritt mit dem Ziel der erhöhten Sichtbarkeit



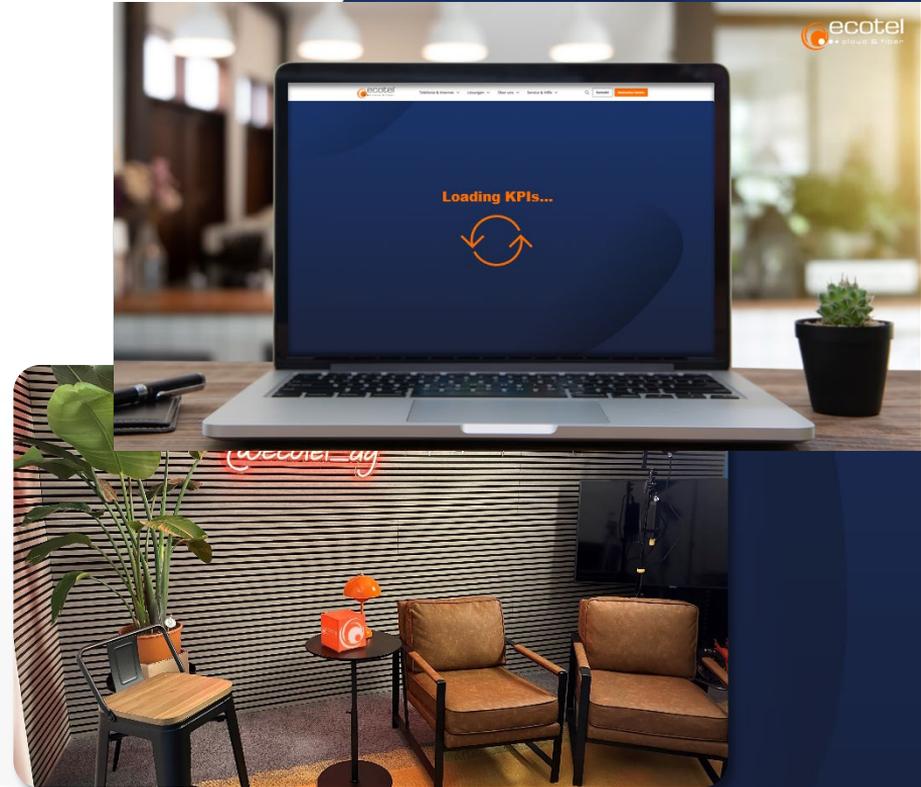
Bessere Performance der Website und der Social-Media-Kanäle zur optimierten Leadgenerierung



Verbessertes Kampagnenmanagement und Datenanalyse mithilfe effizienter IT-Tools



Gezielte Maßnahmen in unserem Inside Sales Team für die Kundenbindung



Loading KPIs...



Direct & Partner Sales



Personelle Verstärkung: Neue Team Leads sowie Key Account Manager

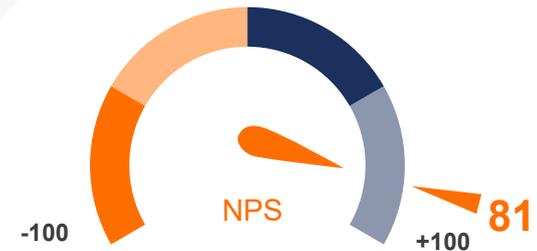


Zielgruppenspezifische Events für zweckmäßigen Austausch und Stärkung der Partnerschaften

Zentraler Kongress (>150 Teilnehmer):
News & Updates von ecotel und
Networking mit Partnern

Consulter-Tag (ca. 20 Teilnehmer):
Ungezwungene Runde im kleinen
Kreis zum gezielten Austausch
zum Projektgeschäft

Partner NPS-Score für den
Partnerkongress 2025:



Bestands- sicherung



&

Neukundenakquise

Healthcare

Retail

Automotive

**Den Fokus
gezielt setzen**

**Banken &
Versicherungen**

Callcenter

Automotive

**Unser neuester Referenzkunde
in der Branche:**

NEU
GRAF HARDENBERG

OFFIZIELLER LIEFERANTEN-PARTNER
DEUTSCHLANDS GRÖSSTER AUTOHAUS-KOOPERATION

TECHNO^T
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION



Gezielte Akquise von Autohäusern:

Bedarfsermittlung der Branche im
Rahmen der Autohaus-Kooperation

Marketing

&

Sales

**Der Kunde
steht im
Fokus**

Bericht des Vorstands

Christian van den Boom, Finanzvorstand







Tagesordnung

Top 1

Vorlage der Abschlüsse 2024

Top 2

Verwendung des
Bilanzgewinns

Top 3 & 4

Entlastung des Vorstandes und
Aufsichtsrat

Top 5

Wahl des Abschlussprüfers
sowie des Prüfers der
Nachhaltigkeits-
berichterstattung 2025

Top 6

Billigung des
Vergütungsberichts 2024

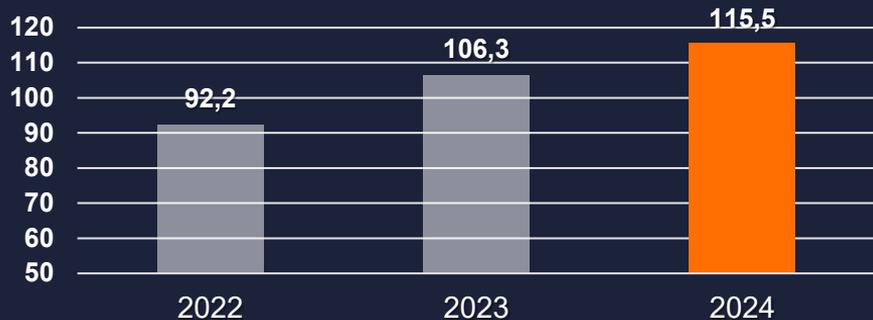
Top 7

Vergütung des Aufsichtsrats

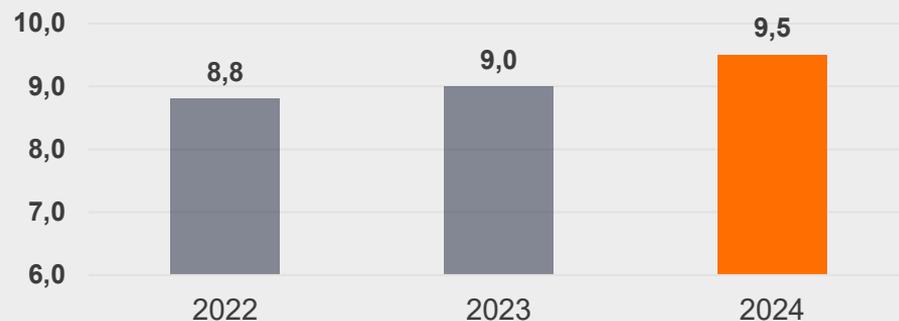
TOP 1

ecotel Konzern 2024

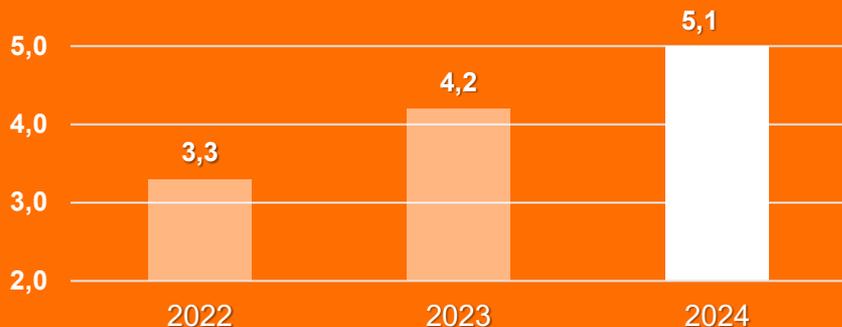
Umsatz in Mio. EUR



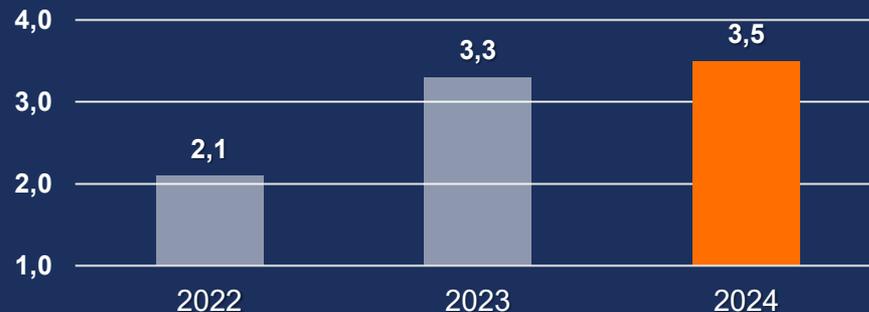
Operatives EBITDA * in Mio. EUR



EBIT * in Mio. EUR (nach Bereinigung)



Konzernüberschuss * in Mio. EUR (nach Bereinigung)



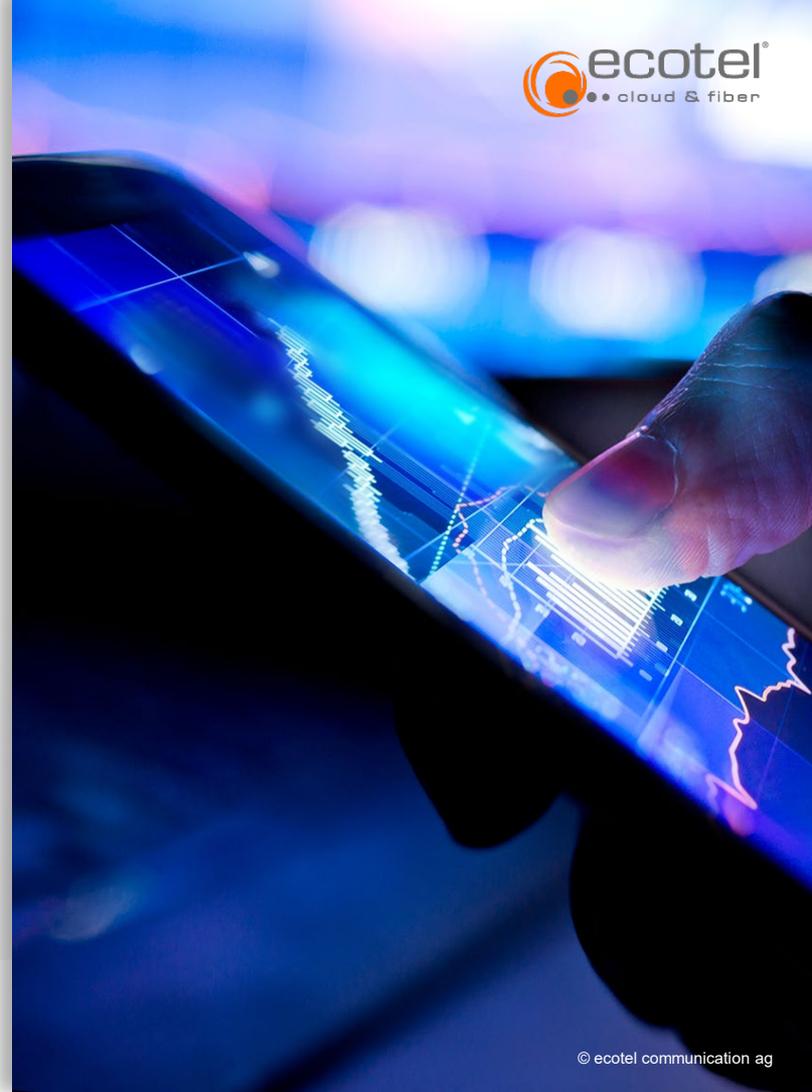
* Bereinigt um Sondereinflüsse

© ecotel communication ag

TOP 1

ecotel Konzern 2024

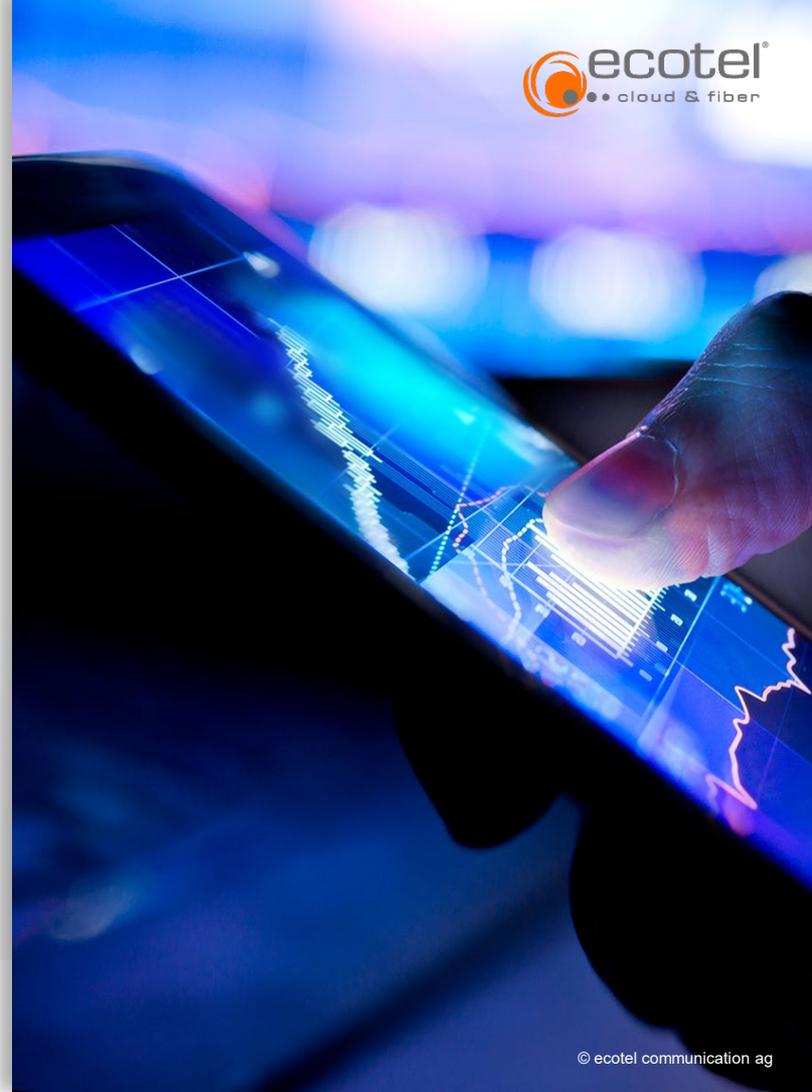
Kennzahlen (Mio. EUR)	2022	2023	2024	Prognose März 2024	Abgleich mit Prognose
Umsatz	92,1	106,3	115,5	108-112	übertroffen
ecotel Geschäftskunden	45,6	46,2	48,0	48-52	erreicht
ecotel Wholesale	46,5	60,1	67,6	50-60	übertroffen
Rohertrag	32,6	32,6	33,2	33-35	erreicht
ecotel Geschäftskunden	31,4	30,7	31,1	31-33	erreicht
ecotel Wholesale	1,2	2,0	2,1	2-3	erreicht
Operatives EBITDA¹	8,8	9,0	9,5	9-10	erreicht
ecotel Geschäftskunden	8,4	8,1	8,0	8-9	erreicht
ecotel Wholesale	0,5	0,9	1,5	~1	übertroffen
Konzernüberschuss	67,5	7,4	2,0	>2	erreicht



TOP 1

ecotel Konzern 2024

Kennzahlen (Mio. EUR)	2022	2023	2024
Finanzmittelfonds zu Beginn der Periode	12,6	66,9	3,7
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	28,5	6,1	7,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit	44,0	-2,1	-6,9
Free Cash Flow	72,5	4,0	0,6
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-18,2	-67,2	-1,9
Cashflow	54,3	- 63,2	- 0,3
Finanzmittelfonds zum 31.12.	66,9	3,7	2,3
Dividendenzahlungen	7,9	66,1	1,6
Bilanzsumme	108,4	47,3	54,2
Eigenkapital	82,2	23,7	24,2
In % der Bilanzsumme ca.	76	50	46
Nettofinanzvermögen	66,9	3,7	1,3



TOP 1

ecotel Prognose 2025

Kennzahlen (Mio. EUR)	2024	2025e	Wachstum für 2025
Umsatzerlöse	115,5	117-125	~8%
ecotel Geschäftskunden	48,0	49-53	~10%
ecotel Wholesale	67,6	68-72	~6%
Operatives EBITDA	9,5	10-11,5	~20%
Konzernüberschuss	2,0	~3	~50%

Marktkapitalisierung in EUR

Aktienkurs in EUR

Aktionärsstruktur



Verwendung des Bilanzgewinns 2024

EPS:
0,57

Dividende
0,29

% Satz
50%

Fortsetzung der nachhaltigen Finanzstrategie

Dividendenpolitik: mindestens 50% vom Ergebnis je Aktie [EPS]



Wahl des Abschlussprüfers sowie des Prüfers der Nachhaltigkeitsberichterstattung



- **EBNER STOLZ** ist seit 2018 Abschlussprüfer für **Jahres- und Konzernabschlüsse** sowie für den **Vergütungsbericht**.

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor:

- für das **Jahr 2025 EBNER STOLZ** erneut zum Abschlussprüfer zu bestellen
- für das **Jahr 2025 EBNER STOLZ** erstmalig **optional** als Prüfer der Nachhaltigkeitsberichterstattung zu bestellen

	2023	2024
Gesamtvergütung Vorstand	1.672 T€	1.303T€
Gesamtvergütung Aufsichtsrat	220 T€	222 T€
Summe Organvergütung	1.892 T€	1.525 T€

Vergütung des Aufsichtsrats

- **Gesetzliche Grundlage:** Hauptversammlung börsennotierter Gesellschaften muss **mindestens alle 4 Jahre** über die Vergütung des Aufsichtsrats beschließen
- **Aktuelle Regelung:** Festgelegt in § 10 der Satzung, zuletzt beschlossen am 8. Juli 2021 mit 99,8 % Zustimmung.
- **Geplante Änderung:**
 - Erhöhung der Vergütung um **10 % ab dem 1. Januar 2026**.
 - Begründung: **Inflationsausgleich** seit letzter Anpassung 2021.
- **Ziel:** Sicherstellung einer **angemessenen, transparenten und wettbewerbsfähigen Vergütung**, um qualifizierte Mitglieder zu gewinnen und Unabhängigkeit zu stärken.



Ihre Fragen



Ready for
#digitalbusiness

www.ecotel.de | info@ecotel.de

ecotel communication ag | Prinzenallee 11 | 40549 Düsseldorf