

versatel

versatel

**Herzlich Willkommen
zur Hauptversammlung 2010
der Versatel AG**

versatel

Hauptversammlung 2010

Alain D. Bandle, Vorsitzender des Vorstands

Düsseldorf, 28. Mai 2010

- 1. Vorstand Versatel AG**

- 2. Das Jahr 2009**

- 3. Strategie & Ausblick**

Chief Executive Officer



**Alain D.
Bandle**

**Chief Commercial
Officer**



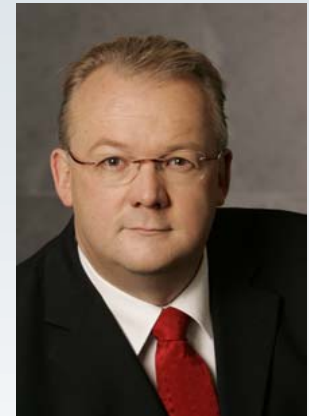
**Dr. Hai
Cheng**

**Chief Financial
Officer**



**Marius
Rispeter**

**Chief Operating
Officer**



**Joachim
Bellinghoven**

1. **Vorstand Versatel AG**
2. **Das Jahr 2009**
3. **Strategie & Ausblick**

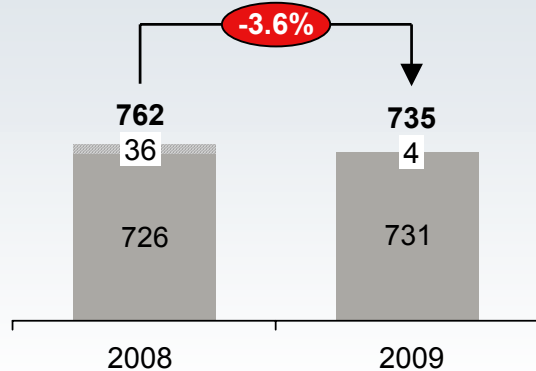
▪ Ergebnis 2009

- Erstmals positiver Free Cashflow im Gesamtjahr in Höhe von 46 Mio. Euro
- Privatkunden-Segment → Fokus auf profitabler Steuerung des Segments
- Geschäftskunden-Segment → Trendwende geschafft, Steigerung von Umsatz und Ergebnis
- Wholesale-Segment → Belastet von Regulierungsentscheidungen (Mobilfunkterminierung) und verspäteter Projektrealisierung

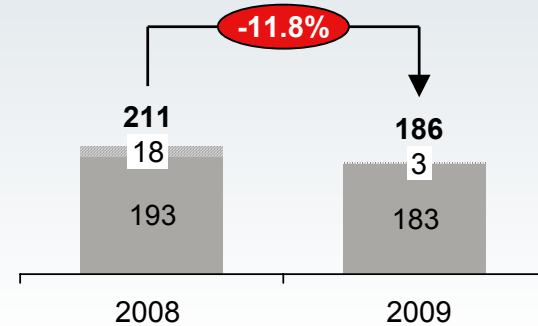
Das Jahr 2009

Deutliche Verbesserung des Konzernergebnisses

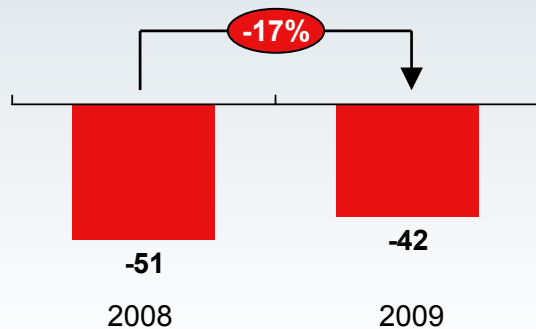
Umsatz (in Mio. Euro)



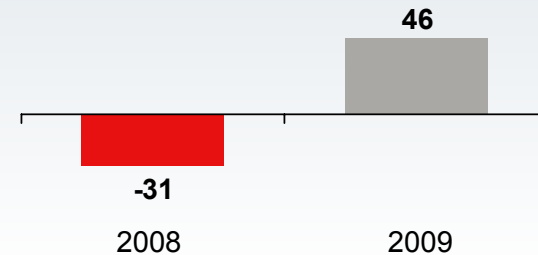
Ber. EBITDA (in Mio. Euro)



Konzernergebnis (in Mio. Euro)



Free Cashflow¹ (in Mio. Euro)



¹Free Cashflow ist definiert als Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Saldo aus Investitionen und Desinvestitionen

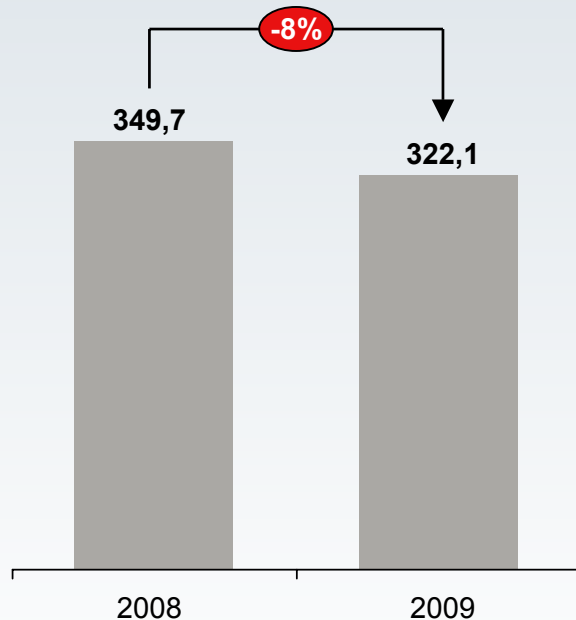
Das Jahr 2009 – Privatkunden-Segment

Umsatz wie erwartet rückläufig

versatel

Privatkunden

Umsatz (in Mio. Euro)



- Rückgang des Privatkundenumsatzes um 27 Mio. Euro aufgrund des weiteren Preisverfalls
- Durchschnittliche Kundenbasis war in 2009 stabil im Vergleich zu 2008 und hatte keinen wesentlichen Einfluss auf den Umsatzrückgang
- Kabel-TV-Umsatz in Höhe von 9,8 Mio. Euro in 2009
- Konsolidierung der MediaHome hatte einen positiven Umsatzeffekt von 4 Mio. Euro im 2. Halbjahr 2009

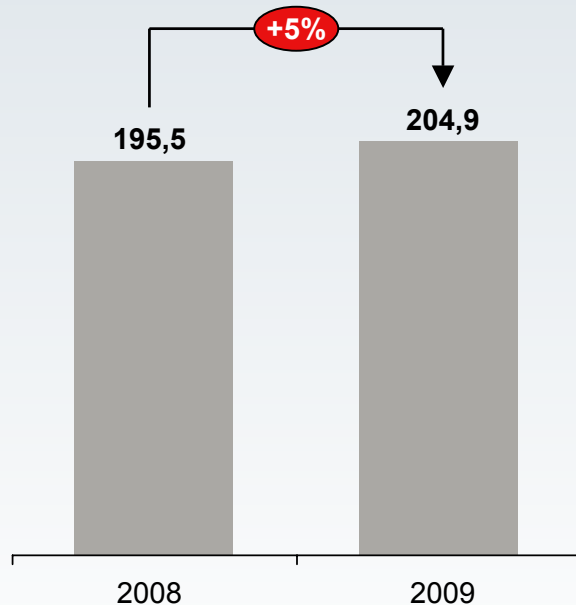
Das Jahr 2009 – Geschäftskunden-Segment

Starkes Wachstum

versatel

Geschäftskunden

Umsatz (in Mio. Euro)



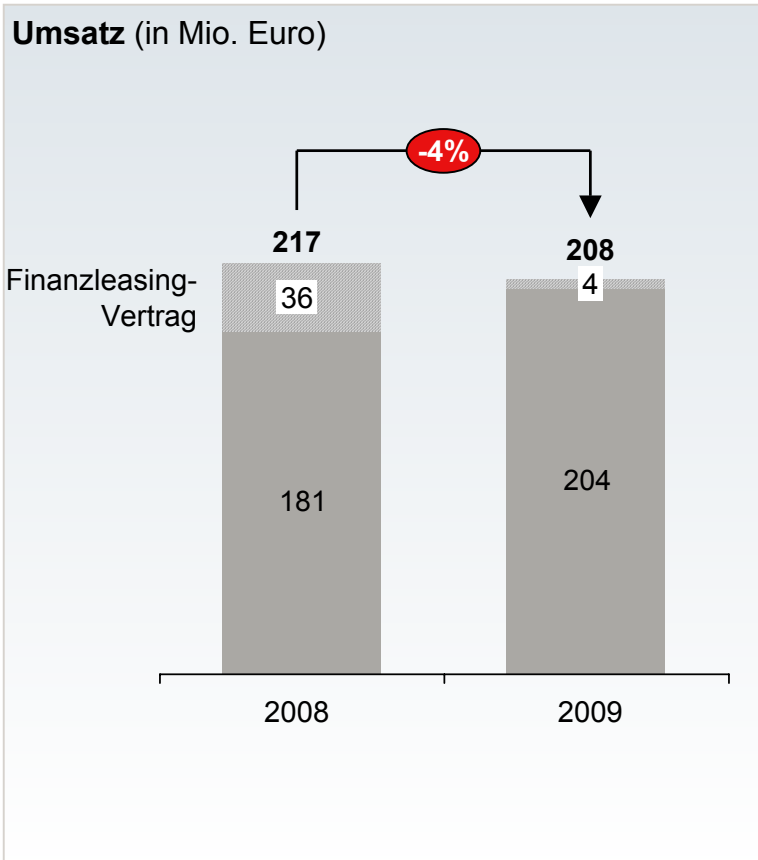
- Umsatzwachstum wurde wesentlich durch steigende IP-VPN-Produktumsätze getrieben
- Traditionelles Sprachgeschäft trägt weiterhin deutlich zum Gesamtumsatz bei, wird jedoch zunehmend durch IP-Lösungen substituiert
- Steigerung des Auftragseingangs, besonders bei den Key Accounts
- BreisNet-Akquisition trug mit ca. 2,5 Mio. Euro zum Umsatz 2009 bei

Das Jahr 2009 - Wholesale-Segment

Einmalumsatz in 2008 nahezu kompensiert

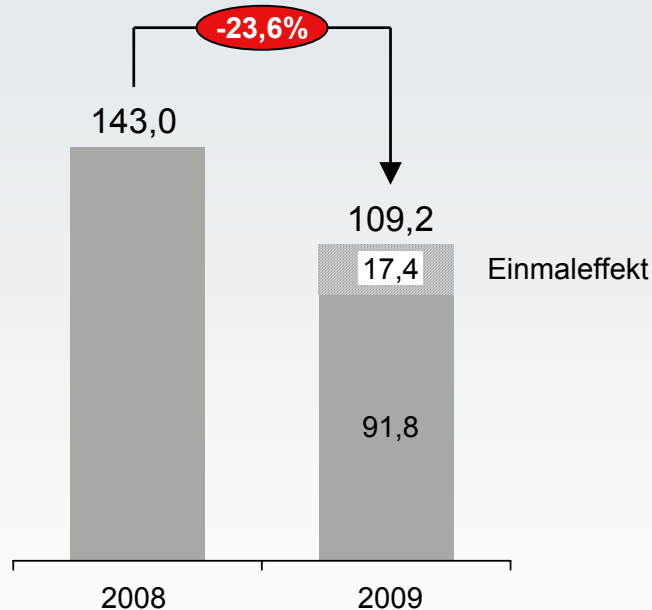
versatel

Wholesale



- Langfristiger Finanzleasing-Vertrag in 2008 mit Umsatzbeitrag in Höhe von 35,7 Mio. Euro
- Reduzierung der Mobilfunkterminierungsgebühren hat positiven Effekt auf das Ergebnis, belastet jedoch den Umsatz mit 8 Mio. Euro

Investitionen (in Mio. Euro)



- Investitionen in 2009 belastet durch Einmaleffekt in Höhe von 17,4 Mio. Euro:
 - Vertragserneuerung für angemietete Glasfaserinfrastruktur
 - Eliminierung redundanter Infrastruktur und Kostenoptimierung
- Starker Fokus auf profitablen Investitionen führten zu signifikanten Einsparungen

Das Jahr 2009

Komfortable Liquiditätsreserve von > 100 Mio. Euro

versatel

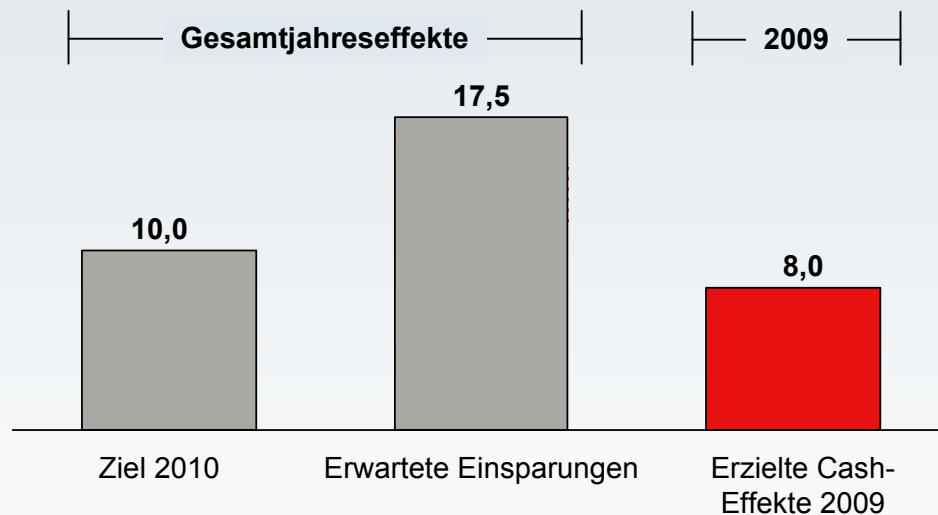
Liquiditätsreserven:	31.12.2008	31.12.2009
Kassenbestand	+ 65,7 Mio. €	+ 45,6 Mio. €
Freie revolvingende Kreditlinie	+ 25,0 Mio. €	+ 62,5 Mio. €
Freie Kreditlinie	+ 5,0 Mio. €	+ 5,0 Mio. €
Gesamte Liquiditätsreserve	+ 95,7 Mio. €	+ 113,1 Mio. €

- In Anspruch genommener Teil der revolvingenden Kreditlinie wurde vollständig zurückgezahlt – lediglich 12,5 Mio. Euro sind weiterhin für Bürgschaften geblockt

Das Jahr 2009 - Projekt „KRONOS“ Optimierung der Netzwerkkosten

versatel

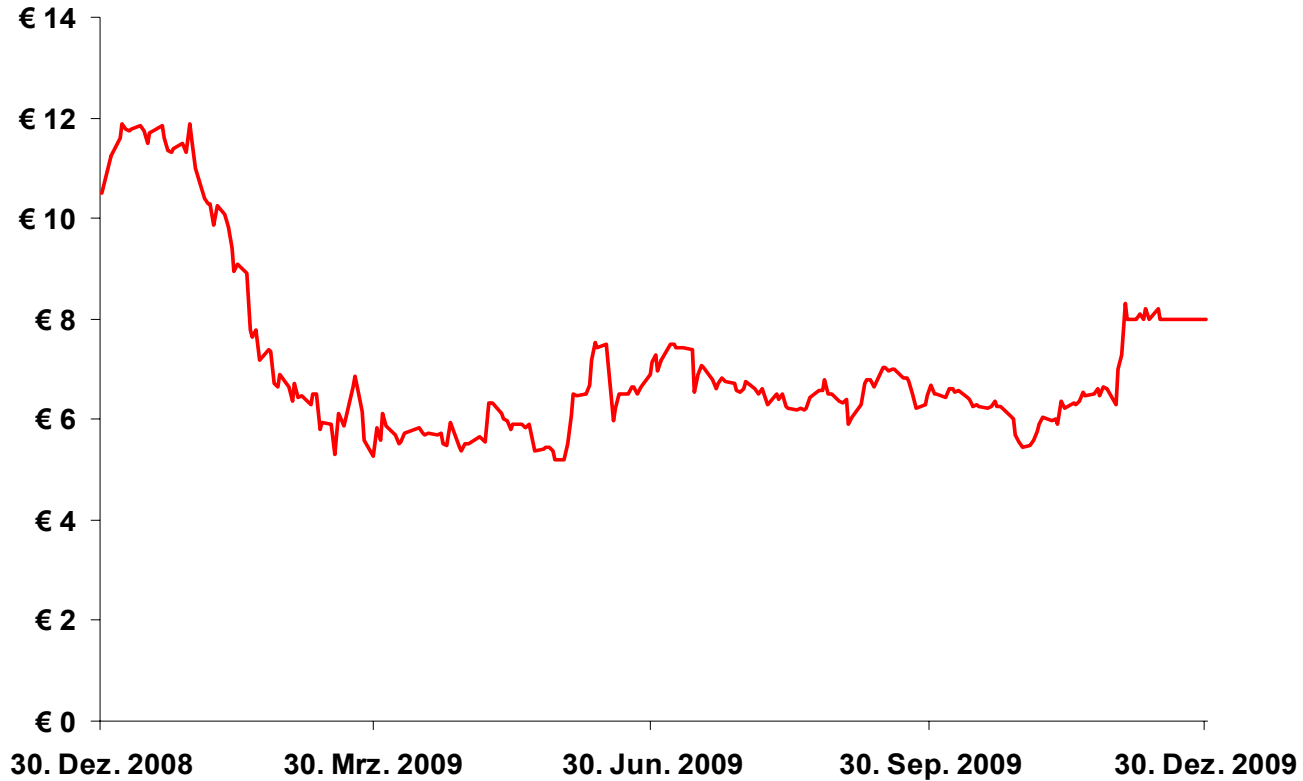
Einsparungen durch das Projekt KRONOS
(in Mio. Euro)



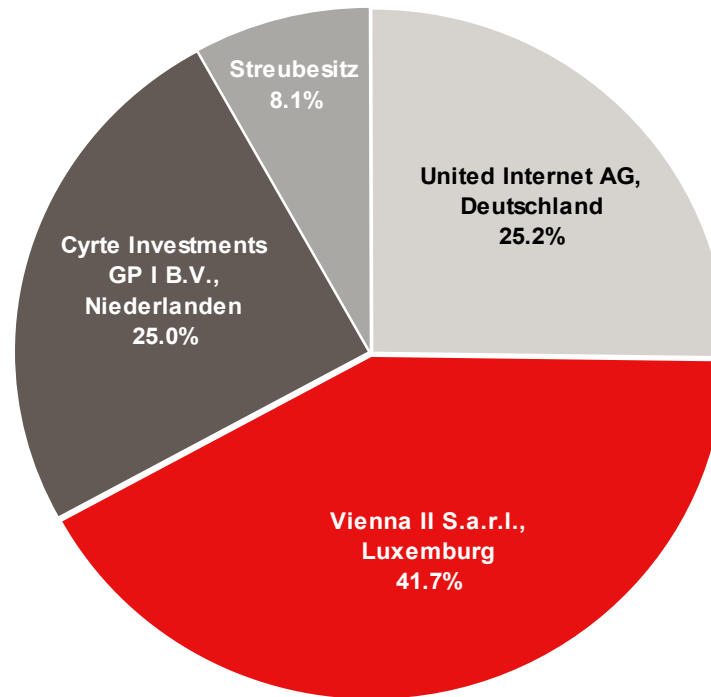
Das Jahr 2009

Entwicklung der Versatel-Aktie

versatel



Aktionärsstruktur der Versatel AG



1. **Vorstand Versatel AG**
2. **Das Jahr 2009**
3. **Strategie & Ausblick**

Wholesale-Segment

Strategische Handlungsalternativen für das Wholesale-Segment

Wachstumschancen im Wholesale-Segment

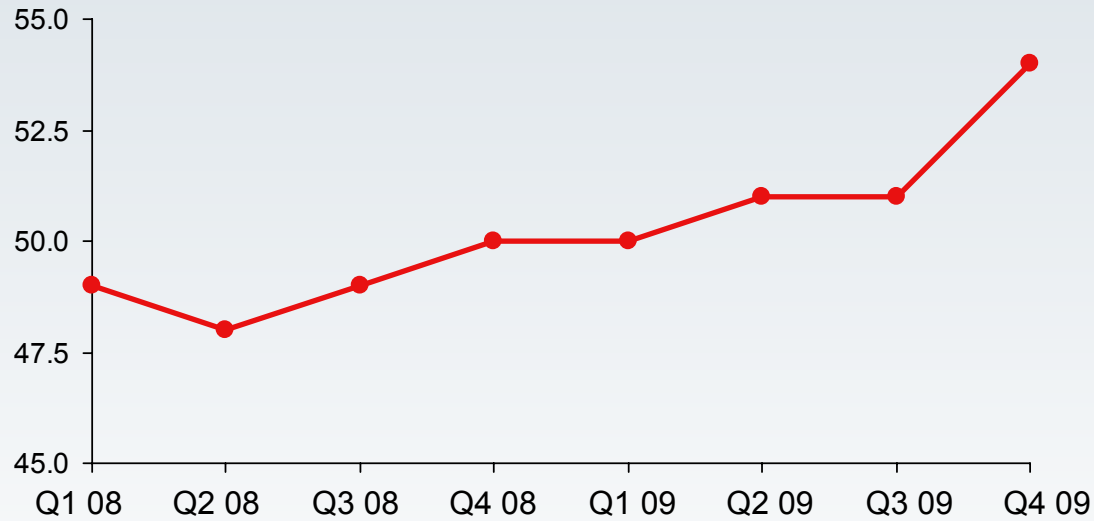
	Mobile Backhaul	FTTB Kooperationen	Kabel NE3 Netzüberbau	VDSL Wholesale
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> Anbindung von Mobilfunk-Basisstationen 	<ul style="list-style-type: none"> Umsetzung von Kooperationen mit Städten und Kommunen 	<ul style="list-style-type: none"> NE3-Substitution durch Signallieferungen an NE4 	<ul style="list-style-type: none"> Netzwerk-Kooperation zur Nutzung eines VDSL-Netzwerks
Finanzieller Effekt	<ul style="list-style-type: none"> nachfragegetriebene Investitionen hohe Margen 	<ul style="list-style-type: none"> nachfragegetriebene Investitionen mittlere Margen 	<ul style="list-style-type: none"> nachfragegetriebene Investitionen hohe Margen 	<ul style="list-style-type: none"> nachfragegetriebene Investitionen hohe Margen
Marktpotenzial für Versatel	sehr hoch	begrenzt	moderat	hoch
Wahrscheinlichkeit	hoch	hoch	hoch	moderat

Geschäftskunden-Segment

Trendwende im Geschäftskunden-Segment erreicht – Umsatzwachstum seit Q3:08

versatel

Umsatz Geschäftskunden-Segment
(in Mio. Euro)



- Starker Fokus auf bestehender Kundenbasis
- Fünfte Vertriebsregion in Frankfurt etabliert
- Produktfokus auf IP-VPN-Services, da diese die Stärken des Versatel-Netzes am wirksamsten nutzen und gleichzeitig starkes Wachstum am Markt versprechen

Privatkunden-Segment

Wechsel von preisaggressiven Produktangeboten zu Fokus auf Kundenservice

versatel

Fokus 1. Halbjahr 2009: Produktangebote mit aggressiven Preisen für Neukunden

Nur auf **versatel.de**

Die Mini-Schotten-Ak
DSL- und Telefon-Flatrate. Plus

Surfen, telefonieren, sparen!
Kabellos glücklich mit **Versatel**
Nur für Neukunden:
Bis zu **209,- Euro** sparen!

19,90 €

DSL 6000 + Telefonflat
29,90 € (inkl. MwSt.)

Nur im Juni:
FRITZ!Box WLAN 3131

versatel

Fokus seit 2. Halbjahr 2009: Kundenzufriedenheit hat oberste Priorität

Unsere Kunden sprechen für uns!

Detlef,
Versatel-Kunde
seit 2006:



„Ich fühl mich
da sehr gut aufgehoben.“



- Fokus auf Bestandskunden, die in 2010 ~90 Prozent aller Tarifvereinbarungen ausmachen werden
- Wechsel im Produktfokus: von preisaggressiven 19,90 Euro hin zu 30 - 35 Euro “Mehrwert-Tarifen” inklusive Zusatzleistungen

Ausblick

Finanzziele für das Geschäftsjahr 2010

versatel

Umsatz

mindestens 710 Mio. Euro

Ber. EBITDA

mindestens 170 Mio. Euro

Free Cashflow¹

mindestens 40 Mio. Euro

¹Free Cashflow ist definiert als Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Saldo aus Investitionen und Desinvestitionen

versatel