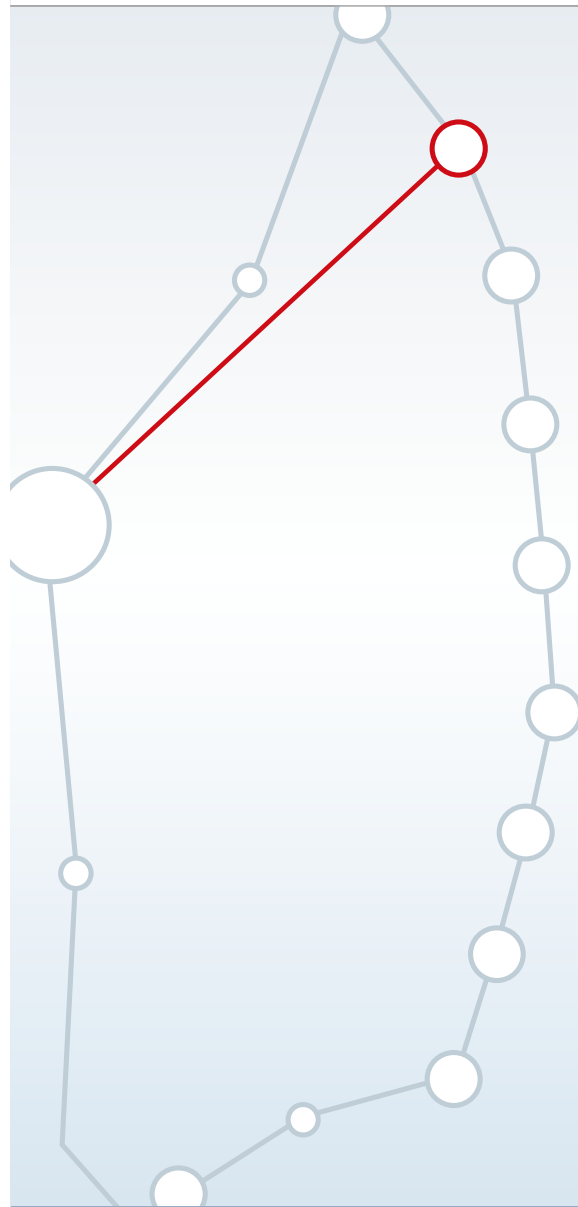


versatel



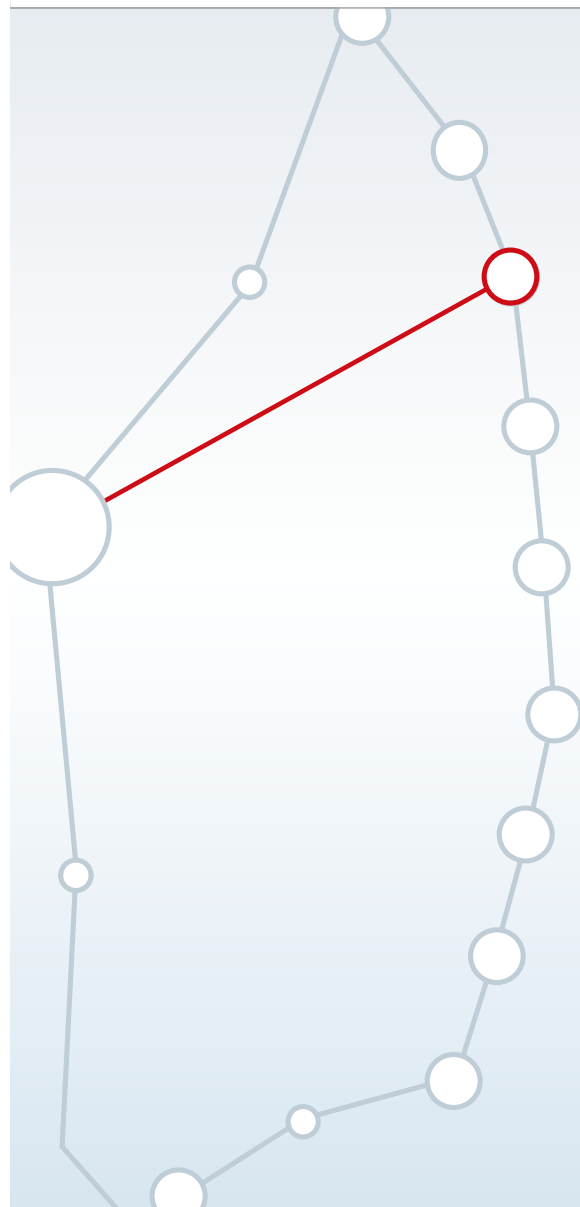
Anmerkungen zum Übernahmeangebot für Versatel

Das Jahr 2010

Strategie & Ausblick

Der Vorstand begrüßt das Übernahmeangebot **versatel**

- KKR plant, Versatel in der aktuellen strategischen Ausrichtung zu unterstützen
 - Ausbau des bestehenden Glasfasernetzes
 - Entwicklung von Versatel zum infrastrukturbasierten Marktführer und zum bevorzugten Netzwerkpartner für Groß- und Geschäftskunden in Deutschland
 - Bedienung der steigenden Nachfrage nach Netzwerken mit großen Bandbreiten
 - Ausbau des Produkt- und Serviceangebots im Bereich privater Unternehmensnetzwerke (VPN)
- Durch die bereits erfolgte Refinanzierung der Schuldverschreibungen ist die finanzielle Lage Versatels über 2014 hinaus nachhaltig und zu hervorragenden Konditionen gesichert.
- Versatel wird als eigenständiges Unternehmen fortgeführt
- Versatel wird von der Beratungskompetenz KKR's speziell in den Bereichen Technologie, Organisationsstruktur und Finanzierung profitieren



Anmerkungen zum Übernahmeangebot für Versatel

Das Jahr 2010

Strategie & Ausblick

- Finanzielle Ziele für 2010 wurden übertroffen.
- Weiterhin starke, positive Cashflows wurden generiert.
- Das Kabel-Geschäft wurde veräußert.
- Die Nettoverschuldung wurde um mehr als 80 Mio. € gesenkt.

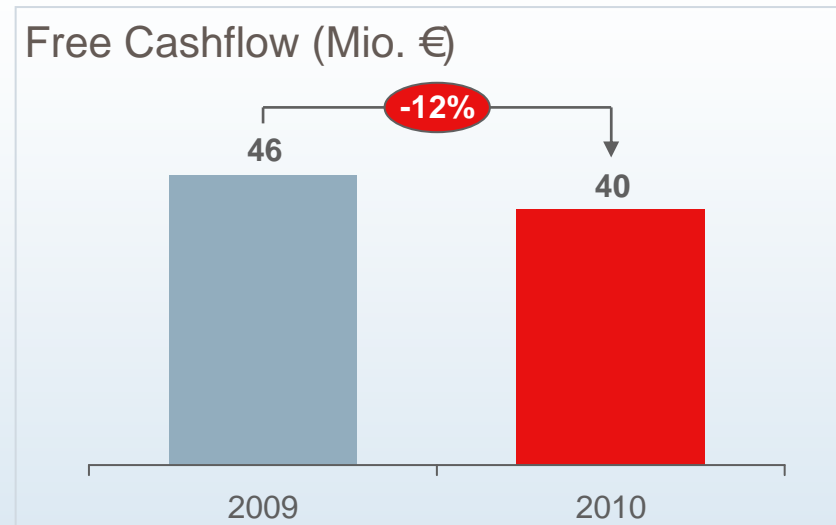
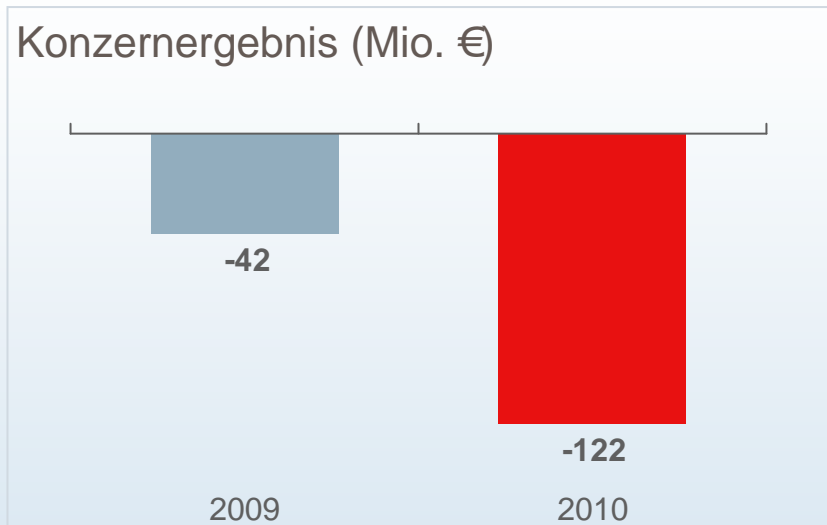
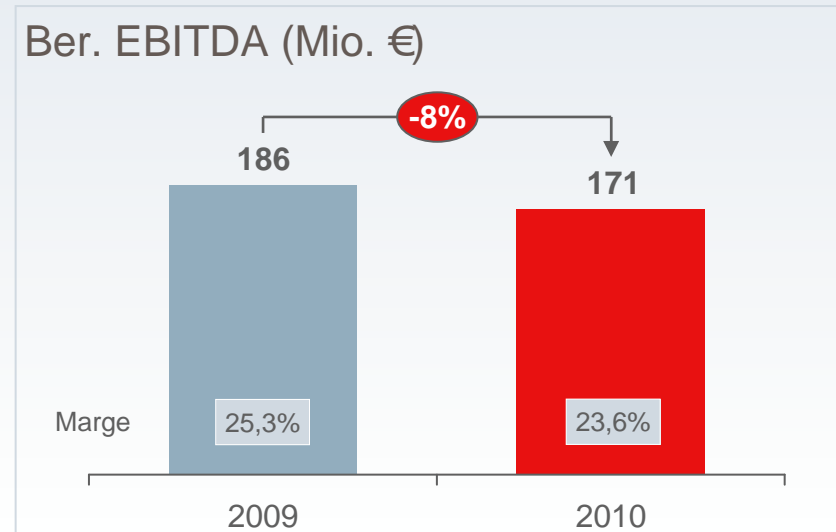
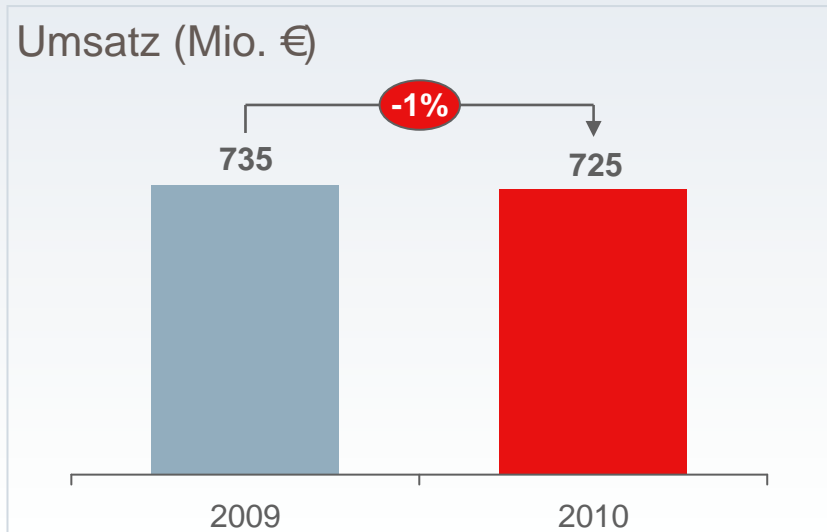
Entscheidend ist:

- Der Grundstein für einen weiter reichenden Transformationsprozess in 2011 ist gelegt.
- Sämtliche interne Prozesse wurden auf den Prüfstand gestellt.
- Die Mitarbeiterzahl wird bis Anfang 2012 um 370 FTE reduziert.

Diese Maßnahmen sichern Versatel einen positiven OpFCF-Effekt von 29 Mio. € in 2012.

Dies wird uns helfen, in unseren B2B-Segmenten profitabel und nachhaltig zu wachsen.

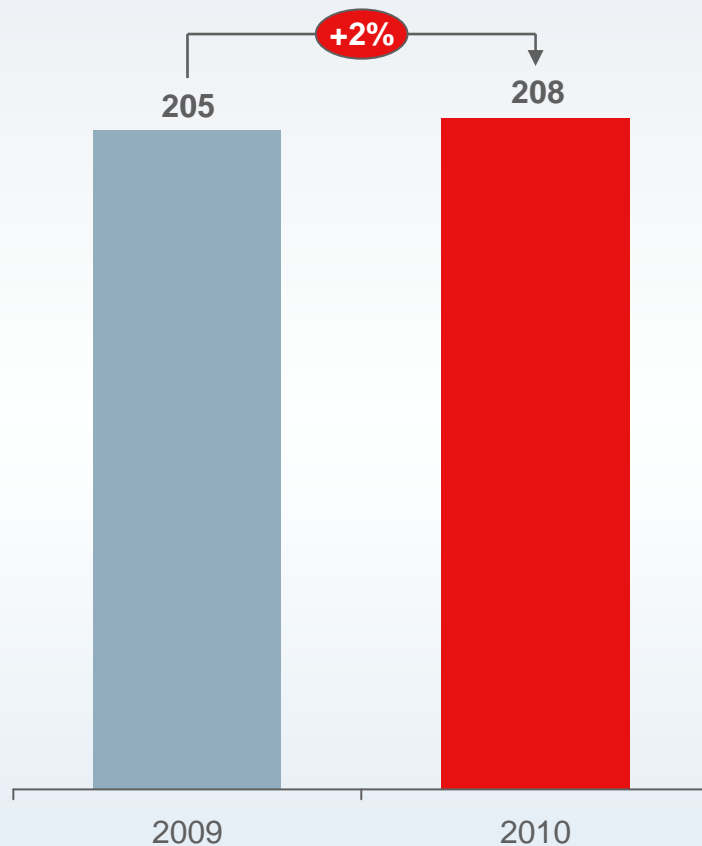
2010 zeigt Notwendigkeit von 'transform'



¹ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Saldo aus Investitionen und Desinvestitionen

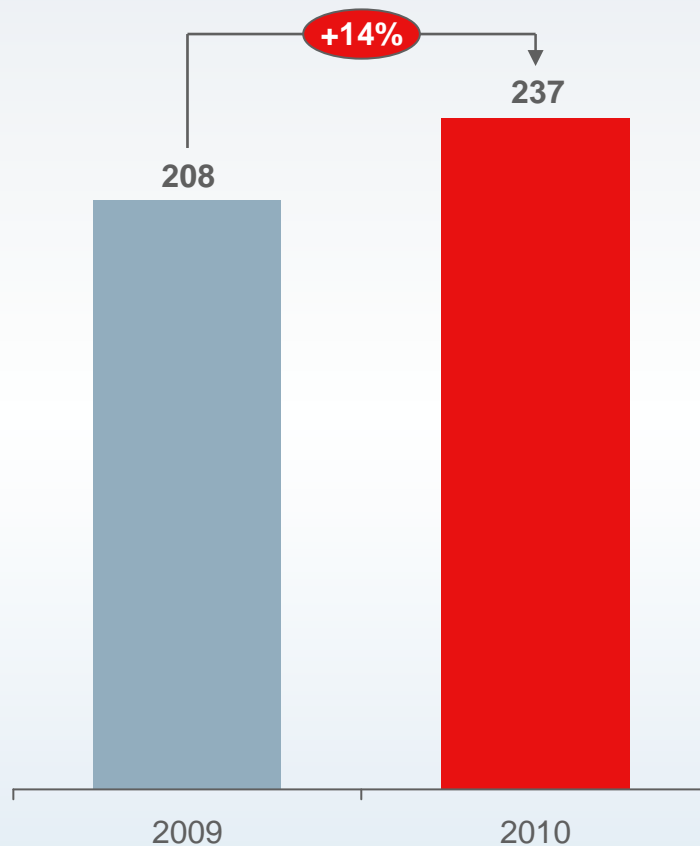
Geschäftskundensegment wächst durch IP-VPN **versatel**

Umsatz (Mio. €)



- Das Umsatzwachstum ist hauptsächlich vom Anstieg der VPN-Umsätze getrieben, die um 12% gesteigert werden konnten.
- Traditionelles Sprachgeschäft trägt weiterhin deutlich zum Gesamtumsatz bei, wird jedoch zunehmend durch IP-Lösungen ersetzt.
- Der Umsatzanteil der KAM- und SME-Kunden nimmt weiterhin zu. Versatels Glasfasernetz als Alleinstellungsmerkmal stellt insbesondere im Non-Standard-Geschäft die optimale Basis für dieses Wachstum dar.

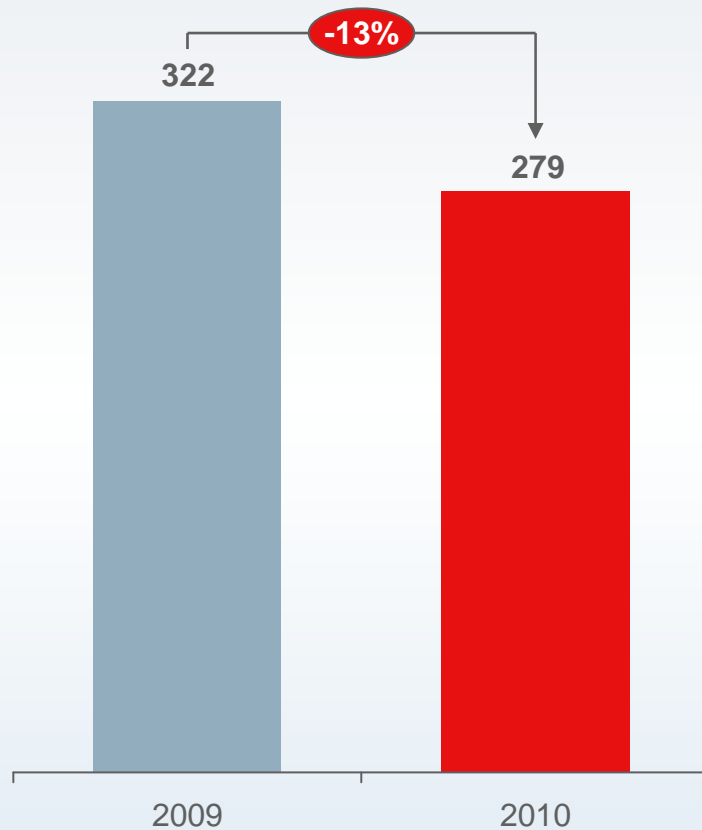
Umsatz (Mio. €)



- Steigende Sprach-Umsätze sorgen für Wachstum im Wholesale-Segment
- Der Bereich Datenumsätze sank aufgrund der Konsolidierung von Telecom Italia / Telefonica
- Die Kundenstruktur im Wholesale-Segment verschiebt sich:
 - Der Anteil der Festnetzbetreiber sinkt
 - Der Anteil der Kabelnetz- und Mobilfunkbetreiber steigt

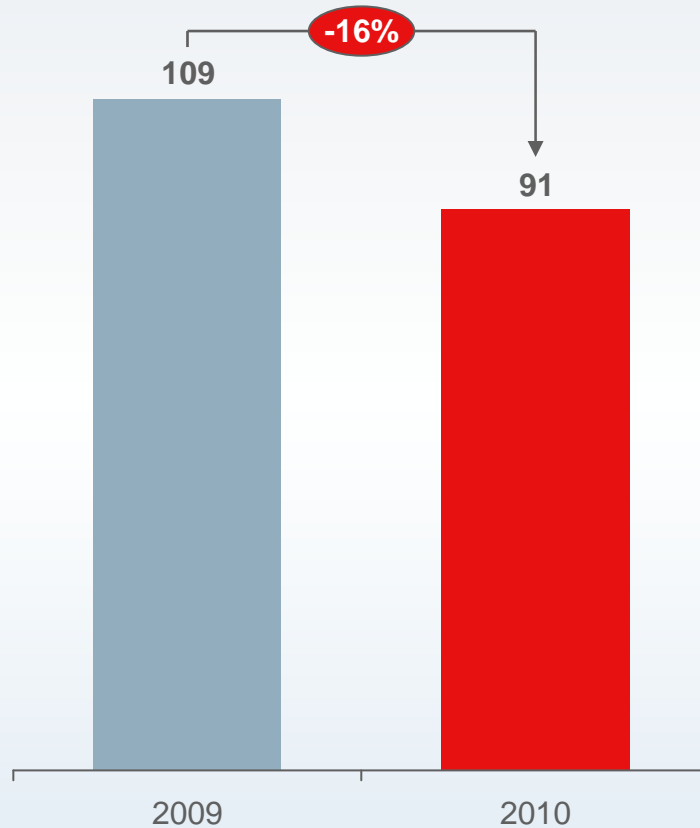
Abschmelzen des Privatkundensegments hält an **versatel**

Umsatz (Mio. €)



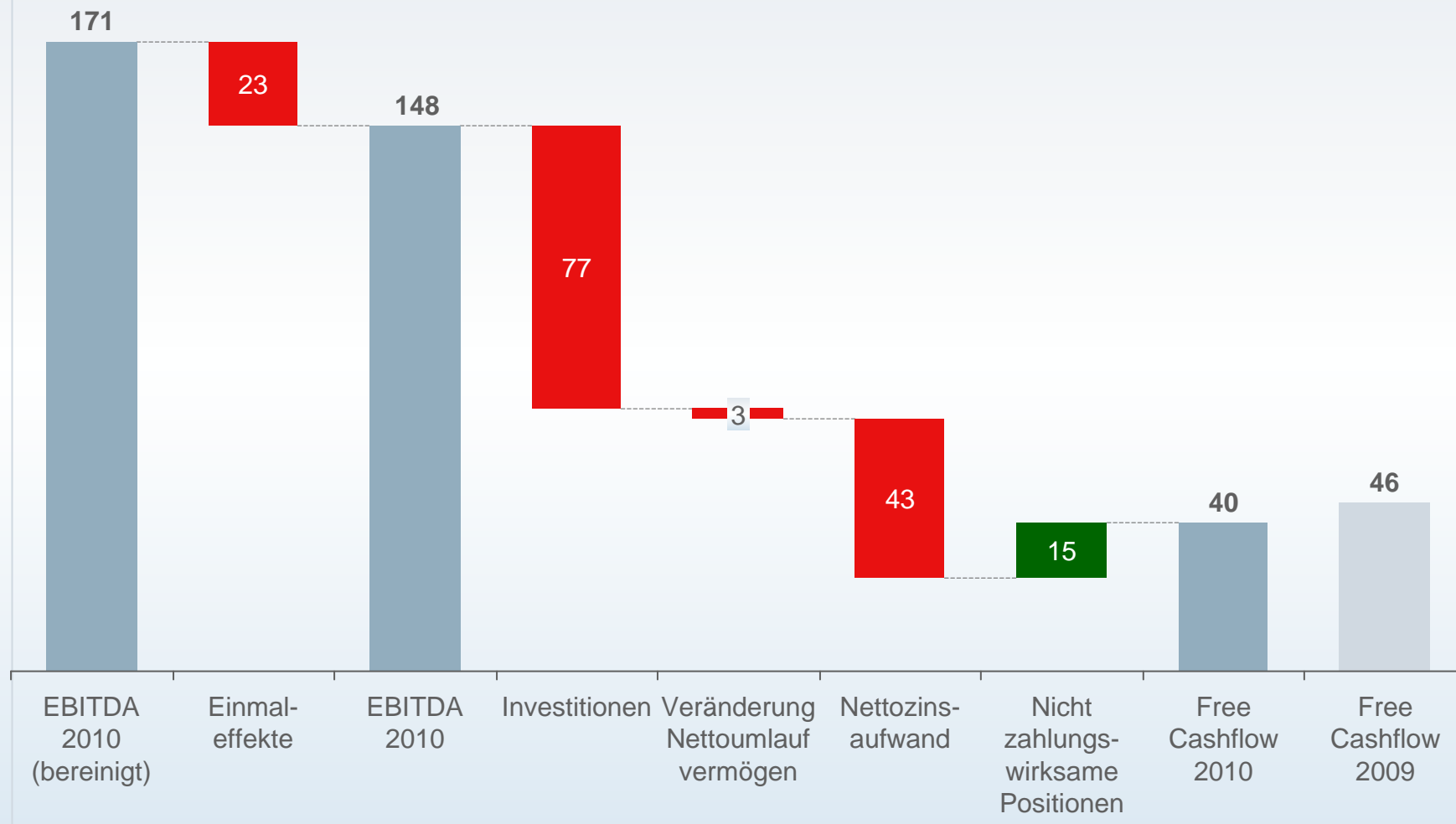
- Absinken der Kundenzahl um 68.000 auf 615.000
- Absinken des Durchschnittsumsatzes je Kunde um ca. 2,00€ auf ca. 31,30€
- Aber:
 - Der Durchschnittsumsatz je Kunde stabilisiert sich zunehmend
 - Maßnahmen zur Kundenbindung haben erfolgreich gewirkt

Investitionen (Mio. €)



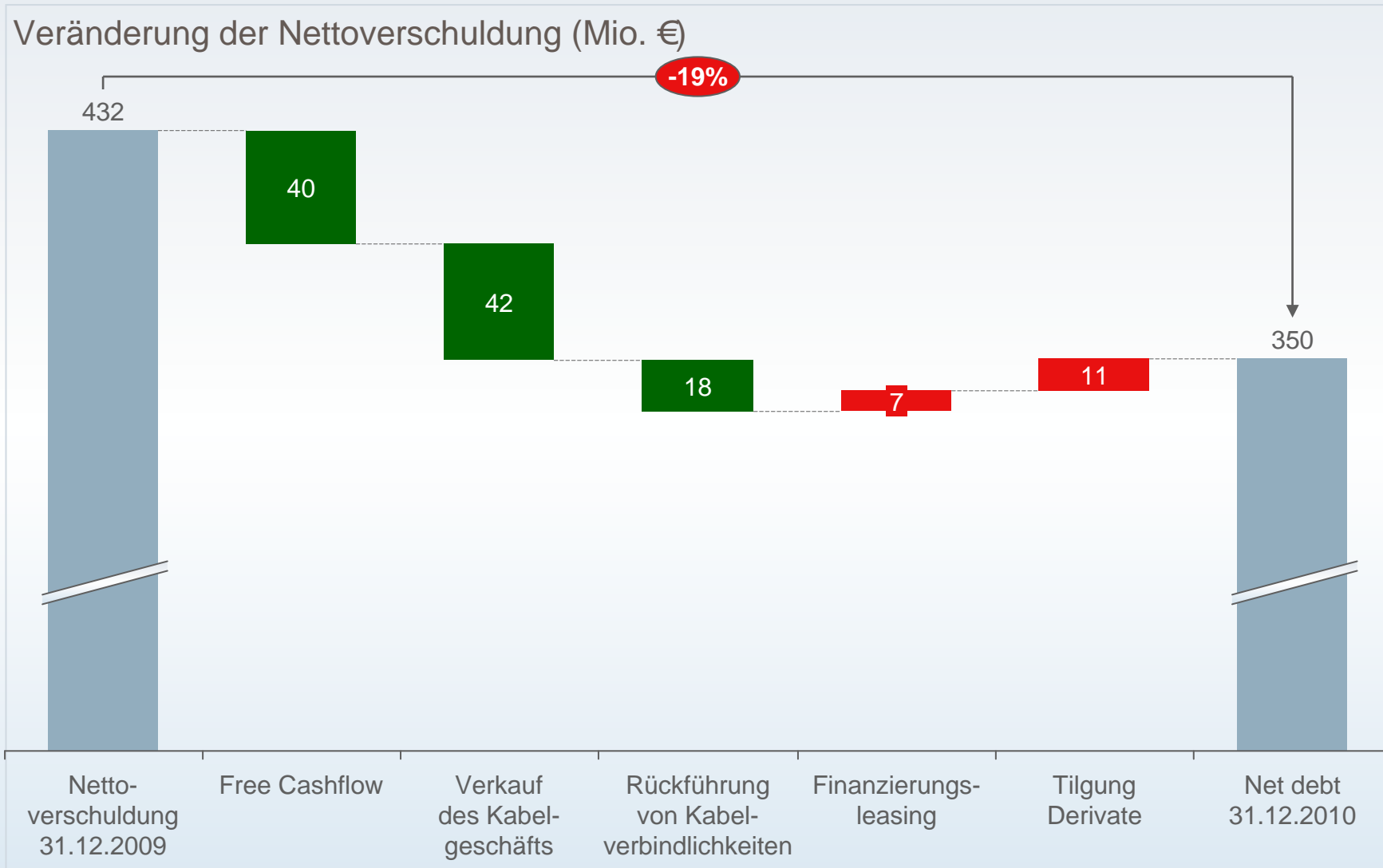
- Rückgang der Investitionen für das Privatkunden-Segment um 15 Mio. € im Vergleich zum Jahr 2009
 - Investitionen in 2010 beinhalten noch 6 Mio. € für das inzwischen verkaufte Kabel-Geschäft
- Investitionen unterhalb der Erwartungen
 - Verspätete Umsetzung einiger Großprojekte
 - Anbindung von Mobilfunkmasten entwickelt sich langsamer als erwartet

Herleitung des Free Cashflow (Mio. €)



Nettoverschuldung um 82 Mio. Euro reduziert

versatel



Die Aktie der Versatel AG

versatel



Anmerkungen zum Übernahmeangebot für Versatel

Das Jahr 2010

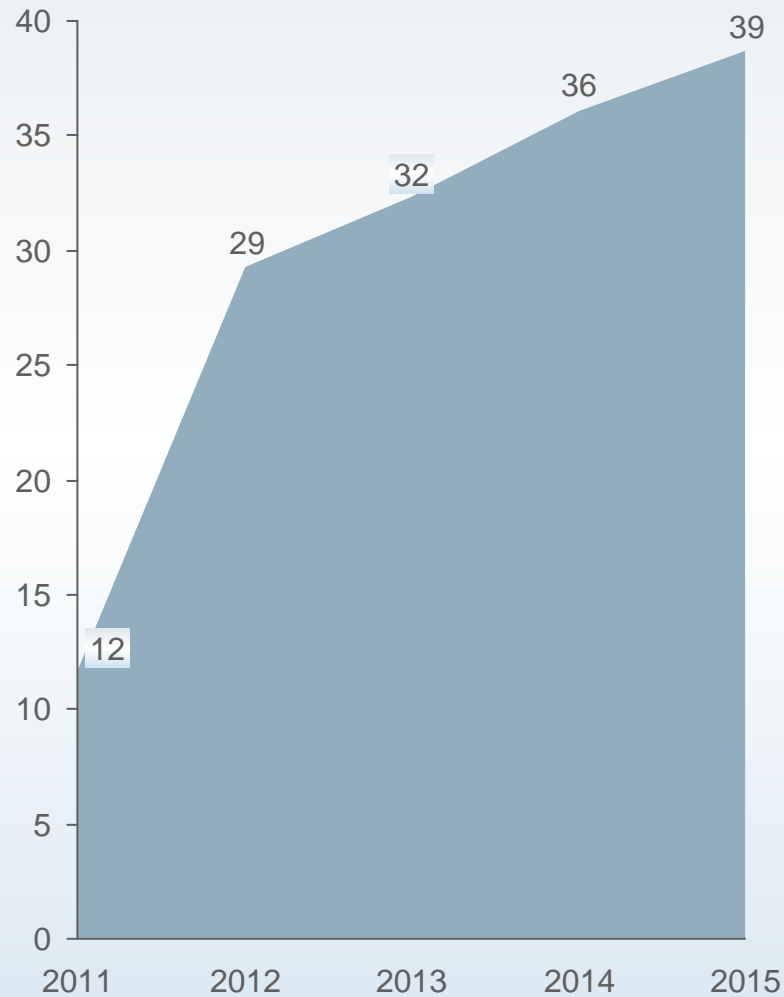
Strategie & Ausblick

- Projekt transform
- Strategie für die drei Segmente



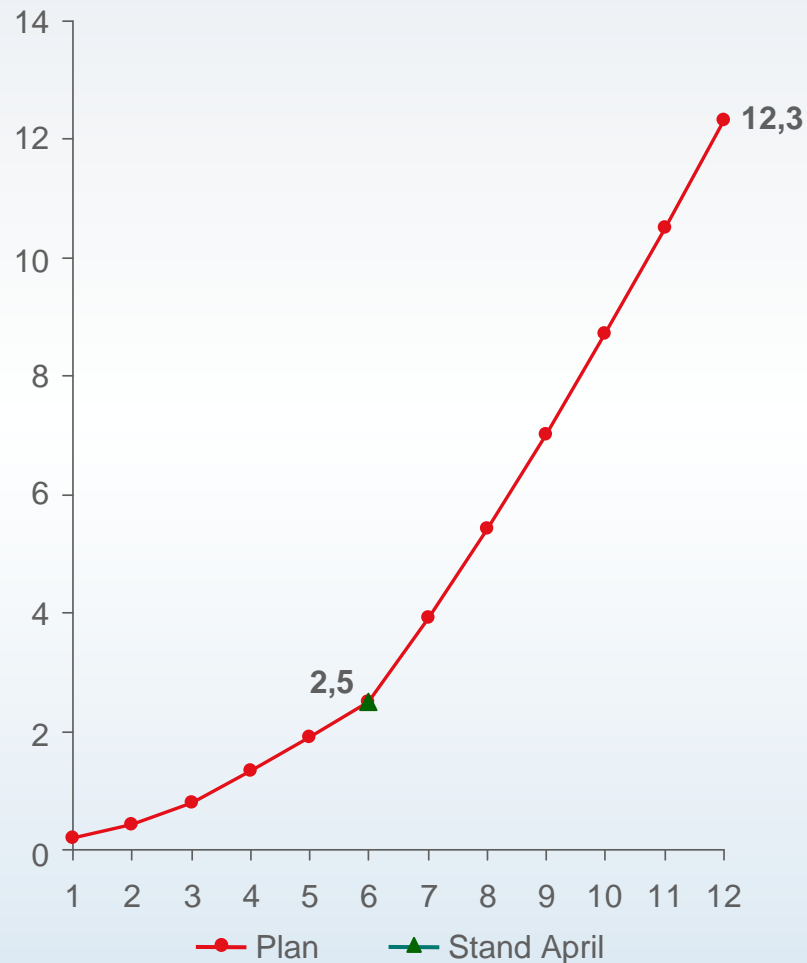
Finanzielle Auswirkung: 40 Mio. € p.a. bis 2015 **versatel**

EBITDA-Beitrag (Mio. €)



- transform befindet sich in Umsetzung
→ Einsparungen werden bis auf knapp 40 Mio. € p.a. ansteigen
- Mitarbeiter zu Beginn von transform:
1.316 FTE in November 2010
- Abbau von 370 Stellen (FTE) ist bereits
mit dem Betriebsrat abgestimmt

Kumulierter, ber. EBITDA-Effekt (Mio. €)



- Versatel ist zuversichtlich, die für 2011 gesetzten transform-Ziele zu erreichen.
- Die erste Jahreshälfte wurde mehrheitlich zur Umsetzung der Maßnahmen genutzt.
- Der positiven finanziellen Effekte werden größtenteils erst in der zweiten Jahreshälfte sichtbar.

Anmerkungen zum Übernahmeangebot für Versatel

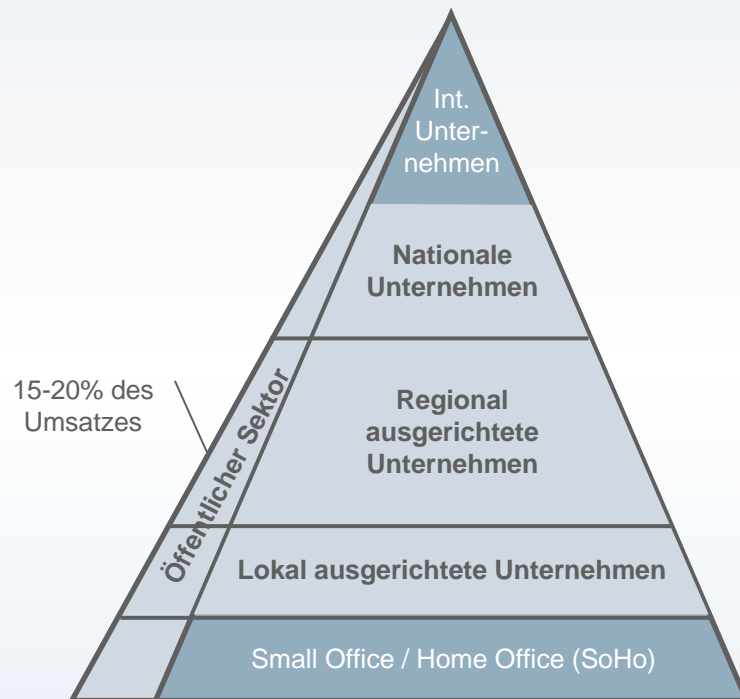
Das Jahr 2010

Strategie & Ausblick

- Projekt transform
- Strategie für die drei Segmente

Kundengruppen KAM und SME eindeutig im Fokus von Versatel

Produkte



Quelle: Management, Booz & Company

Segment Mitarbeiter Umsatzanteil

KAM

> 1.000

57%

SME

20 – 1.000

33%

SoHo

< 20

10%

Sprachdienste

Breitband

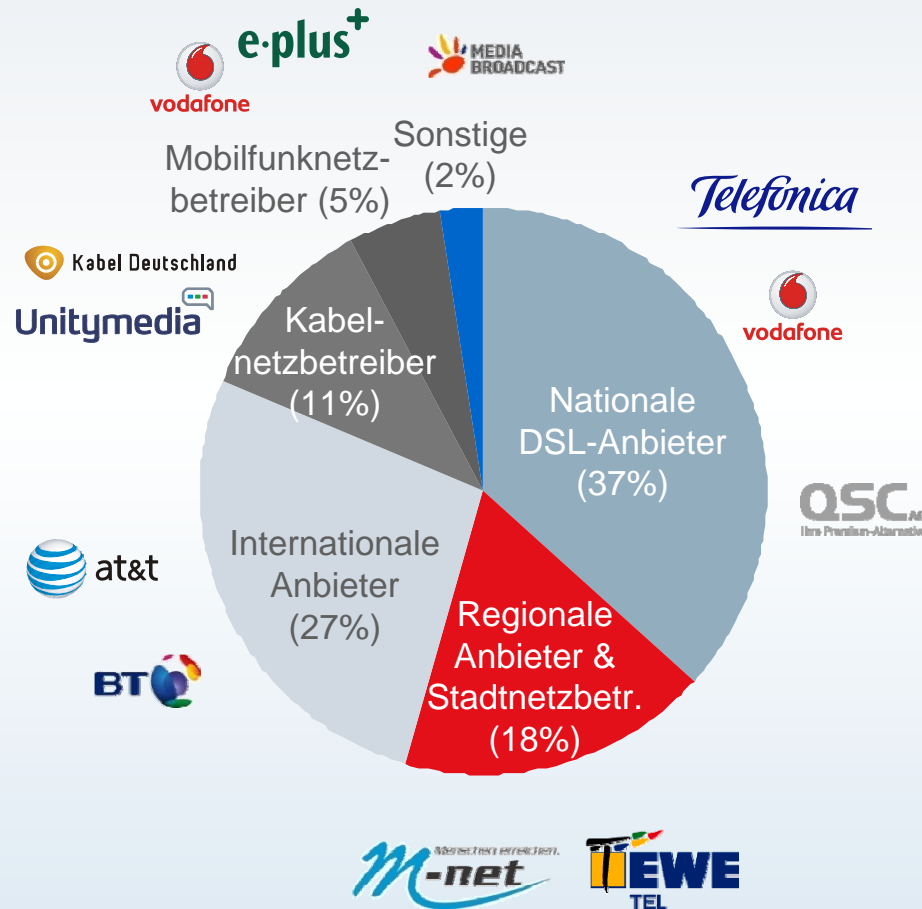
VPN/LL

Mehrwertdienste

Offnet / Other

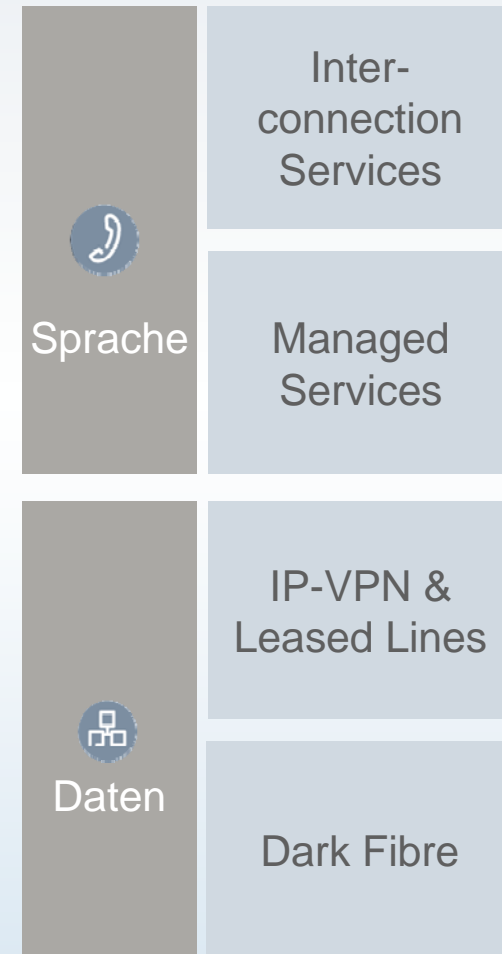
Versatel verfügt i.d.R. über die Kundenbeziehung, da die meisten Geschäftskunden über das unternehmenseigene Netz angeschlossen sind

Kundensegmente & Anteil am Wholesale-Umsatz 2010



Source: Management

Produkt-Spektrum

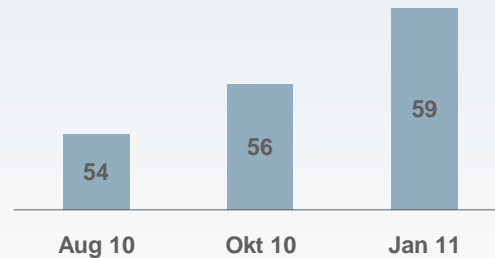


Massenmarkt: Kundenbindung ist Priorität # 1

versatel

Langes Kundenverhältnis

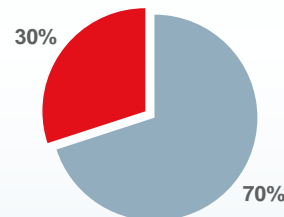
Verweildauer je Kunde (Ø; Monate)



- Loyale Kundenbasis; lange Kundenverweildauer; geringe Preissensitivität
- Durchschnittlicher Kundenvertrag: 24 Monate zzgl. 12 Monate durch automatische Vertragsverlängerung

Geringe Preis-sensitivität

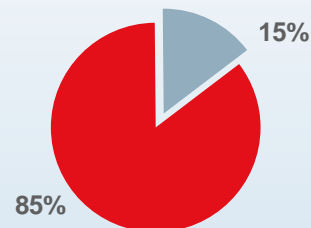
Anteil der kürzlich upgegradeten Kunden



- Ca. 30% der Kundenbasis wurden kürzlich zu Versatel-üblichen Konditionen upgegraded
- Versatel-Kunden sind keine Schnäppchenjäger
- 40% der free-to-churn Kunden akzeptieren die automatische Vertragsverlängerung

Begrenzter Anreiz zur Kündigung

Kunden, die bereits die maximal verfügbare Bandbreite beziehen



- 85% der Versatel-Kunden können keine höheren DSL-Bandbreiten mehr empfangen
- Wechsel zu einem alternative Anbieter bietet somit wenige Vorteile
- Hauptrisiko: Gebiete mit starken Kabel-Wettbewerbern

versatel