

## Beteiligungsangebot Projektname „BonnyCom“

### Unternehmen

Bei dem Unternehmen handelt es sich um einen seit 2006 am Markt agierenden, integrierten Anbieter für Telekommunikation und Informationstechnologie (IKT).

Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit liegt in der Vermarktung breitbandiger Zugänge zum Internet mittels DSL und damit korrespondierender Mehrwertdienste im Bereich der IKT-Infrastruktur. Dies beinhaltet neben Telefonie auch das Angebot von netzbasierten Telefonanlagen, MPLS / VPN Standortvernetzungen sowie die Auslagerung von IT-Infrastrukturen, hier insbesondere Cloud-Services.

Das Unternehmen betreibt sämtliche Produkte und Leistungen auf Basis von eigener Technologie Infrastruktur-autark. Im Bereich DSL betreibt das Unternehmen eine eigene xDSL-Aggregationsplattform, im Segment Voice eine der ersten vollimplementierten Voice Class-V Plattformen auf Basis von SIP.

Darüber hinaus betreibt das Unternehmen eine sog. Microsoft HMC (Hosted Messaging & Collaboration Plattform) und ist somit unter Verwendung einer hochskalierbaren vmware ESX-Landschaft in der Lage, virtualisierte hochverfügbare Arbeitsplatz- und Serverumgebungen anzubieten.

### Vorhaben

Über die Vermarktung angebotener Services insbesondere an SOHO, KMU- und größere Businesskunden plant das Unternehmen eine Ausweitung seines Kundenstamms. Die Vermarktung umfasst sowohl den Zugang mittels symmetrischer Anschlussvarianten sowie darauf aufsetzend, die Vermarktung verschiedener Produkte und Services, wie bspw. die Auslagerung der Telefonanlage oder ganzer Arbeitsplatzumgebungen (Infrastructure-Services) im Anbieternetz.

In den vergangenen 2 Jahren erfolgte bereits eine erste Vermarktung auf gemäßigttem Niveau, welche insbesondere zur Errichtung der Strukturen für Bestellungen, Aktivierung und Entstörung sowie der kaufmännischen Bereiche diente. Die nunmehr geplanten Investitionen dienen der Ausweitung der Vermarktung mittels Vertrieb, Werbung und Öffentlichkeitsarbeit, zum anderen der Anpassung der vorhandenen Strukturen in technischer wie kaufmännischer Sicht vor allem zur Verarbeitung steigender Order Entry.

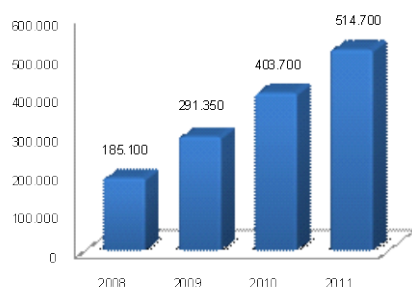
### Marktvolumen

Marktstudien zufolge werden bis zum Jahr 2013 Unternehmen mindestens 20 % der ursprünglich inhouse erledigten IKT-Aufgaben in die „Cloud“ auslagern. Die weltweiten Ausgaben für Cloud-Services könnten sich einer IDC-Umfrage zufolge bis zum Jahr 2012 auf 42 Milliarden Dollar verdreifachen. Die Summe entspräche 10 % der gesamten Ausgaben für IT. Das Marktforschungsinstitut Gartner prognostiziert für 2009 ein weltweites Marktvolumen allein für Software-as-a-Service Lösungen in Höhe von 9,6 Milliarden US-Dollar. Auch für die Folgejahre sieht Gartner ein konstantes Marktwachstum auf 16 Milliarden US-Dollar im Jahr 2013. Insbesondere durch die derzeitige Wirtschaftslage und daraus resultierende knappe Budgets werde immer mehr nach schlankeren Alternativen verlangt.

Auch der Markt für symmetrische DSL-Varianten (SHDSL) gewinnt im B2B-Segment aufgrund der stark steigenden Verbreitung von Cloud-Computing-Services und dem Wegfall von Standleitungen im Schmalbandsegment eine erhebliche Vitalisierung.

Die Vermarktung von SHDSL als stabiles, überlastungsfreies sowie ausreichend dimensioniertes Zugangsprodukt eröffnet für das Unternehmen vielfältige Vermarktungsmöglichkeiten, gerade für die im Produktportfolio angebotenen Services (Cloud-Computing, IP-Telefonie, Standortvernetzung, Sicherheitstechnik, Firewall, Monitoring, usw.).

### Entwicklung symmetrischer DSL-Anschlüsse in Deutschland bis 2011



Das Marktpotential in Deutschland für breitbandige symmetrische Anschlüsse wächst Studien zufolge in den Jahren 2010 und 2011 konstant um mindestens je 100.000 Leitungen pro Jahr. Mit der Einführung des SHDSL-bis Standards, welcher Bandbreiten bis zu 22,8 Mbit ermöglicht, können daneben weitere Märkte erschlossen werden.

### Investitionsbedarf

Nach heutigem Stand errechnet sich ein Investitionsbedarf von rund €3,5 Mio. Dieser wird in erster Linie durch den weiteren Aufbau für Marketing und Öffentlichkeitsarbeit sowie für Personal, Vertrieb - auch im Ausland - und Order-Processing bestimmt, zum anderen aus abschließenden einmaligen Investitionen in Hardware und Programmierung. Es ist vorgesehen, die Entwicklung durch eine erste Anschubfinanzierung über €380.000 kurzfristig zu beschleunigen.

Im Hinblick auf die Verarbeitung steigender Vertragszahlen und Auftragseingängen ist weiterhin eine Anpassung der unternehmenseigenen Infrastruktur notwendig. Dies betrifft sowohl die technische Infrastruktur im Bereich Vermittlungstechnik, Netzkopplungen etc., wie die kaufmännische Infrastruktur im Bereich Büroflächen, Verwaltung, Ausstattung von Arbeitsplätzen, Mobilität und dergl.

Bezüglich der Kunden- und Vertragsverwaltung, Provisionierung/Steuerung, Billing usw. ist die Implementierung einer speziell angepassten ERP-Software vorgesehen. Hier ist geplant, wesentliche – insbesondere personalintensive Prozesse – zu automatisieren, um die Ertragskraft des Unternehmens zu steigern.

Ein weiterer Aufwand entsteht für die Programmierung von automatisierten Programmschnittstellen zur Kommunikation mit Vorleistungspartnern. Die Schnittstellen werden permanent im Rahmen einer eigenen ERP erweitert.

### Umsatz- und Renditeerwartung

Vorgesehen ist der zielgerichtete und intensive Aufbau eines Bestandes von Laufzeitverträgen im Bereich Access, Voice sowie Cloud-Services. Das Umsatzwachstum aus den Vertriebsaktivitäten in Deutschland ist wie folgt geplant: €2,1 Mio. in 1. Jahr, €6,9 Mio. im 2. Jahr, 14,3 Mio. im 3. Jahr und 23,2 Mio. im 4. Jahr mit einem geplanten EBT von €4,61 Mio. (ca. 20%) im 4. Jahr. Über den gesamten Planungszeitraum wird mit einem EBT €3,87 Mio. aus den deutschen Aktivitäten gerechnet. Die Auslandsrendite kommt hinzu. Diese ist auch abhängig davon, wie der Investor das Auslandsgeschäft unterstützt und mit gestaltet.

Die Vermarktung von Cloud-Services und IP-Telefonie soll zu einem wesentlichen Teil über Komplettpakete bzw. Bundle erfolgen. Eine Vermarktung dieser Services in Form von gängigen Standardprodukten soll so eine möglichst breite Marktpenetrierung ermöglichen. Angestrebt wird hier ein Nettoumsatz von ca. €992.000. im ersten Jahr. Nach 4 Jahren soll ein Umsatzvolumen von ca. 12,48 Mio. erreicht werden.

Bei der Access-Vermarktung in Deutschland wird im ersten Planungsjahr mit einem Umsatz von ca. €1,12 Mio. gerechnet. Nach 4 Jahren soll hier ein Umsatzvolumen von €10,72 Mio. erreicht werden.

Auf Basis der Vermarktungsanstrengungen ist die Sensibilisierung und Erweiterung der Kundenbestände auf Cloud- Services sowie entsprechenden Mehrwertdiensten vorgesehen, mit dem Ziel, das Unternehmen in den kommenden Jahren als einer der führenden B2B-Provider zu positionieren.