

Drillisch AG Quartalsbericht 2/99 - Halbjahresbericht

Die Fakten

Drillisch Konzern	I- II/1999	I- II/1998	Veränderung
	(Mio. DM)	(Mio. DM)	(in %)
Umsatzerlöse	116,6	99,2	17,5
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	91,3	38,8	135,3
Mobilfunkendgerätegroßhandel	16,4	52,3	-68,6
Festnetzbereich	0,5	0,0	-
IT-Bereich	8,4	8,1	3,7
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit*)	10,3	4,7	119,1
Jahresüberschuß**)	5,8	2,4	141,7
Cash Flow	5,9	2,3	156,5
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt	233	110	111,8
Teilnehmerzahl zum 30.06. (in Tsd.)	189	52	263,5
Vertriebsleistung 1. Halbjahr (in Tsd.)	63	14	350,0

*) bereinigt um Abschreibungen auf Firmenwert (2,0 Mio. DM), um Anlaufverluste Festnetz

(3,0 Mio DM) und Shop-Kette (1,4 Mio. DM)

***) bereinigt um die auf die o.g. Anlaufverluste entfallenden Steuern (1,9 Mio DM), im Vorjahr außerdem bereinigt um das außerordentliche Ergebnis (einmalige Börsengangkosten 3,1 Mio DM) und darauf entfallende Steuern (1,5 Mio. DM)

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung	I-II/1999	I-II/1998	Veränderung
nach IAS zum 30. Juni 1999	(TDM)	(TDM)	(in %)
Umsatzerlöse	116.572	99.214	17,5
Bestandsveränderung	315	128	146,1
Andere aktivierte Eigenleistungen	889	0	-
Sonstige betriebliche Erträge	797	233	242,1
Materialaufwand	-85.270	-86.045	-0,9
Personalaufwand	-10.045	-4.842	107,5
Abschreibungen	-4.532	-1.551	192,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-14.245	-2.609	446,0
Finanzergebnis	-625	95	-757,9
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.856	4.623	-16,6
Außerordentliches Ergebnis	0	-3.101	-
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-2.494	-761	227,7
Gewinnanteile außenstehender Gesellschafter	0	-11	-
Jahresüberschuß	1.362	750	81,6

Konsolidierte Kapitalflußrechnung	I-II/1999	I-II/1998
nach IAS zum 30. Juni 1999	(TDM)	(TDM)
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.856	1.522
Abschreibungen(+) / Zuschreibungen (-)	4.532	1.551
Ergebnis aus Anlagenabgängen	-10	-8
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte	-2.633	190
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen und	-18.347	-7.294

sonstigen Vermögensgegenstände		
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten	10.036	516
aus Lieferungen und Leistungen und anderer		
Verbindlichkeiten und Rückstellungen		
Steuerzahlungen	-1.107	-412
Mittelzufluß (+) / Mittelabfluß (-)aus laufender	-3.673	-3.935
Geschäftstätigkeit (a)		
Investitionen in		
Ingangsetzungsaufwendungen	-850	0
Sachanlagen und immaterielle Vermögens-	-11.263	-1.406
gegenstände		
Finanzanlagen	0	-10
Erwerb E.I.C.-GmbH und NetControl GmbH	-6.691	0
Erlöse aus Anlagenabgängen	266	2
Erhöhung (+) Verminderung (-) von Investitions-	2.022	-2.600
verbindlichkeiten		
Veränderung latenter Steuern	0	-150
Mittelabfluß aus Investitionstätigkeit (b)	-16.516	-4.164
Kapitalerhöhung/Einzahlung von Gesellschaftern	0	5.464
Emissionserlös	97	28.872
Ausschüttungen	-5.978	0
Darlehensrückzahlung (+) / Darlehensgewährung (-)	4.774	3.110
von Gesellschaftern		
Erfüllung Gewinnausschüttungsverpflichtung	0	-5.584
Auszahlungen an außenstehende Gesellschafter	0	-50
Erhöhung(+)/ Verminderung(-) von Bankkrediten	18.201	-1.779
Mittelzufluß (+) / Mittelabfluß (-) aus	17.094	30.033

Finanzierungstätigkeit (c)

Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)	-3.095	21.934
Liquide Mittel am Ende der Periode	9.057	27.487
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	12.152	5.553
Veränderung der liquiden Mittel	-3.095	21.934

Der Markt 1999

Die dynamische Marktentwicklung im Bereich Telekommunikation ist nach wie vor ungebrochen und durch anhaltende Zuwachsraten geprägt.

Der Mobilfunkgesamtmarkt sämtlicher Netzbetreiber ist im ersten Halbjahr 1999 um ca. 3,3 Mio. auf 17,3 Mio. Teilnehmer gewachsen. Neue Preismodelle haben hierzu wesentlich beigetragen und werden die Attraktivität auch weiterhin fördern.

Im Festnetzbereich bestätigt sich auch im ersten Halbjahr 1999, daß die Deregulierung zu einer erheblichen Nachfrage bei den Wettbewerbern der Telekom geführt hat. Die Marktentwicklung zeigt eine hohe Wechselbereitschaft der Festnetzteilnehmer auf, wobei der Call by Call-Anteil auch weiterhin die dominierende Rolle spielt. Die Telekom versucht durch entsprechende Preisgestaltungen dem Wettbewerb zu begegnen.

Das Team

Der Personalbestand wurde weiterhin erhöht, um die hohe Qualität in allen Bereichen auch bei starkem Wachstum zu gewährleisten. Zum 30.06.1999 beschäftigte der Drillisch Konzern 273 Mitarbeiter (ohne Auszubildende) gegenüber 117 Mitarbeitern zum 30.06. des Vorjahres. Die Anzahl der Auszubildenden beträgt 7, zum 1. August 1999 wurden 5 weitere Auszubildende eingestellt.

Für die Zukunft sind weitere Mitarbeiterbeteiligungsmodelle geplant, die die Verbundenheit zum Drillisch Konzern fördern sollen.

An dieser Stelle möchten wir uns bei allen Mitarbeitern für ihr Engagement bedanken.

Die Fakten

Das 1. Halbjahr 1999 ist weiterhin durch Investitionen in die Zukunft geprägt:

- Aufbau des eigenen Festnetzes
- Ausbau der eigenen Vertriebsstandorte ("Shop-Kette").

Am 22. April 1999 erfolgte der Festnetzstart, zunächst mit "preselection" und "registriertem" Call-by-Call. Seit dem 1. Juli 1999 wird auch offener Call-by-Call angeboten. Im 2. Quartal 1999 führte der Festnetzbereich zu Anlaufverlusten von 3,0 Mio DM, die durch den Aufbau des Netzes und der Bereithaltung entsprechender Kapazitäten begründet sind. Mit Einführung des offenen Call-by-Call ist eine kontinuierliche Steigerung der Minuten und Umsätze zu verzeichnen. Wir erwarten Ende des 3. Quartals operativen Break-Even zu erreichen mit hieraus resultierenden Umsatz- und Ergebnisbeiträgen. Nach erheblichen Lieferproblemen bis Juli 1999 kündigte uns die Deutsche Telekom AG zügigere Abwicklungsprozesse an, so daß wir davon ausgehen, die ab August geplanten Kapazitätserhöhungen im Drillisch-Festnetz bis Ende des Jahres realisieren zu können. Am 8. August wurden erstmals ca. 1 Mio. Minuten an einem Tag vermittelt.

Mit dem Aufbau der Shop-Kette wird neben einer höheren Vertriebsleistung eine Stärkung der strategischen Position verfolgt (vgl. Abschnitt "Mobilfunkbereich"), im 1. Halbjahr 1999 entstanden hierbei Anlaufverluste von ca. 1,4 Mio DM. Die Shop-Kette trug bereits Ende Juni mit ca. 25 % zum Wachstum des Konzerns bei und ist damit größter Direktvertriebskanal im Drillisch-Konzern. Der Drillisch-Konzern hat mit Wirkung zum 22. Oktober 1998 die Alphatel-Gruppe integriert - erst ab diesem Zeitpunkt konnte die Alphatel-Gruppe in die Konzernzahlen einbezogen werden. Hierdurch ist in den Vergleichszahlen des Vorjahres die Alphatel-Gruppe nicht enthalten. Die Umsatzerlöse sind im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 17,5% auf 116,5 Mio. DM angestiegen und gliedern sich wie folgt auf:

Im Mobilfunkbereich (ohne Mobilfunkendgerätegroßhandel) stiegen die Umsätze im ersten Halbjahr 1999 um 135,3 Prozent auf 91,3 Mio. DM. Der Anstieg ist auf die Übernahme der Alphatel-Gruppe und auf das allgemeine Marktwachstum, an dem die Drillisch-Gruppe überdurchschnittlich partizipiert hat, zurückzuführen.

Im Mobilfunkendgerätegroßhandel wurden die Umsätze von 52,3 Mio. DM um 35,9 Mio. DM auf 16,4 Mio. DM durch einen Abbau der margenschwachen internationalen Umsätze kräftig reduziert. Die Umsätze im "IT-Bereich" konnten um 3,7 Prozent auf 8,4 Mio. DM gesteigert werden und zeigen eine positive Entwicklung auf stabilem Niveau wobei erhebliche Preissenkungen im Endgerätebereich durch Absatzsteigerungen kompensiert werden konnten.

Bei den anderen aktivierten Eigenleistungen handelt es sich mit 0,8 Mio. DM um aktivierte Eingangsetzungsaufwendungen für den Festnetzbereich aus dem 1. Quartal 1999 und mit 0,1 Mio. DM um aktivierte Maklerprovisionen im Zusammenhang mit der Anmietung von Ladenlokalen für die Expansion der Anzahl der konzernerzogenen Verkaufsshops ("Shop-Kette").

Bei den sonstigen betrieblichen Erträgen handelt es sich hauptsächlich um Werbekostenzuschüsse der Netzbetreiber.

Die Reduzierung des Materialaufwandes um 0,9 Prozent auf 85,3 Mio. DM ist auf den Rückgang der margenschwachen Großhandelsumsätze zurückzuführen.

Der Personalaufwand, die Abschreibungen und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich entsprechend der strategischen Ausrichtung jeweils mehr als verdoppelt, wobei die größten Zuwächse durch die Integration der Alphatel-Gruppe, Ausbau der Shop-Kette und den Aufbau des eigenen Festnetzes zu verzeichnen sind.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist nach Bereinigung um die Abschreibungen auf den Firmenwert (2,0 Mio. DM), den Anlaufverlusten im Festnetzbereich (3,0 Mio. DM) und um die Anlaufverluste der Shop-Kette (1,4 Mio. DM) um 119,1 Prozent auf 10,3 Mio. DM angestiegen.

Die Steuerquote ist mit ca. 64 % recht hoch, weil die Abschreibungen auf den Firmenwert von 2,0 Mio. DM nicht steuerwirksam sind.

Der Cash Flow (Jahresüberschuß + Abschreibungen) betrug im ersten Halbjahr 1999 5,9 Mio. DM gegenüber 2,3 Mio. DM im ersten Halbjahr des Vorjahreszeitraumes.

Der Mittelzufluß aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im ersten Halbjahr 1999 minus 3,7 Mio. DM. Dies ist im wesentlichen auf den Aufbau des eigenen Festnetzes und auf Anlaufverluste der Shop-Kette zurückzuführen.

Schwerpunkt der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände war der Aufbau des eigenen Festnetzes.

Bei den Investitionen in der Erwerb der E.I.C.-GmbH (Alphatel-Gruppe) und der NetControl GmbH handelt es sich mit 6,5 Mio. DM um die Restkaufpreisverpflichtung für den Erwerb der E.I.C.-GmbH und mit 0,2 Mio. DM um den Kauf der restlichen Anteile an der Netcontrol GmbH.

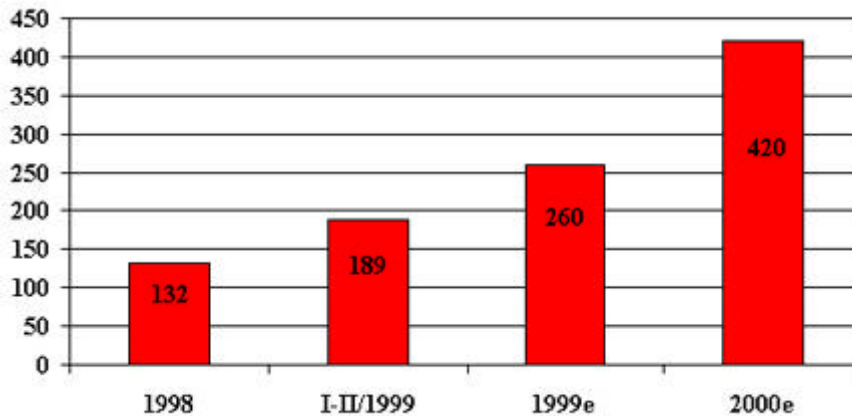
Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 11. Juni 1999 wurden u.a. verschiedene Kapitalmaßnahmen beschlossen (Umstellung Grundkapital auf Euro, Umstellung von Nennwertaktien auf Stückaktien, Aktiensplit, etc.). Diese Maßnahmen wurden am 20. Juli 1999 umgesetzt, damit wurde die Anzahl der handelbaren Aktien verzehnfacht.

Der Mobilfunkbereich

Im Kerngeschäftsfeld des Drillisch Konzerns wurden im ersten Halbjahr 1999 sprunghafte Teilnehmerzuwächse erzielt.

So konnten in den ersten sechs Monaten ca. 63.000 neue Mobilfunkteilnehmer akquiriert werden. Damit hat sich die Teilnehmerneuaquisition im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mehr als vervierfacht. Durch den Ausbau der Shop-Kette mit Verkaufsstellen in 1a-Lagen in allen deutschen Großstädten gehen wir davon aus, daß sich das Teilnehmerwachstum entsprechend rasant fortsetzen wird. Ziel des Konzerns ist es, möglichst schnell die Grenze von 500.000 Mobilfunkteilnehmern zu erreichen - auch unter dem Aspekt, dadurch in dem in wenigen Jahren startenden UMTS-Netz Synergien nutzen zu können und eine entsprechende Plattform zu haben. Wir gehen davon aus, daß sich bis zum Jahresende die Zahl unserer Mobilfunkteilnehmer im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppeln wird. Im ersten Halbjahr haben wir unsere Teilnehmerzahl um 57 Tsd. (Netto-Zuwachs) steigern können und liegen damit über Plan wobei der Zuwachs im 2. Halbjahr stärker ausfallen wird. Bereits im Juli konnten wir mehr als 200.000 Mobilfunkteilnehmer in unseren Netzen abrechnen. Die Einführung von Paketangeboten zwischen Mobilfunk und Festnetz (z.B. der Tarif Two for One) wird unsere Position weiter stärken.

Teilnehmerentwicklung-Mobilfunk (in Tsd.)



Der Festnetzbereich

Der Start als Verbindungsnetzbetreiber ist am 22.04.1999 erfolgt. Zunächst wurden im "friendly customer" Betrieb Kunden für preselection und registriertem call by call akquiriert. Seit dem 1. Juli ist das Drillisch Netz vollwertiger Festnetzanbieter mit offenem call-by-call. Die Kapazität unseres Netzes betrug zum 1.7.1999 ca. 1 Mio. Minuten pro Tag. Nach erheblichen Lieferproblemen bis Juli 1999 kündigte uns die Deutsche Telekom AG zügigere Abwicklungsprozesse an, so daß wir davon ausgehen, die Kapazitäten bis zum Jahresende auf 10 Mio. Minuten täglich ausbauen zu können. Der Drillisch Konzern wird sich zukünftig auf das eigene Festnetz konzentrieren, die Tätigkeit als Festnetz-Service-Provider wird von untergeordneter Bedeutung sein.

Der IT-Bereich

Die Geschäftsfelder Fax/TK/Multimedia, BOS/Funk und Breitbandkabel-Anlagenbau/Kabel-TV-Dienstleistungen wachsen stärker als geplant bei Festigung ihres "cash-cow-Charakters".

Der Ausblick

Das erste Halbjahr ist durch Investitionen in die Zukunft geprägt. Transaktionen im europäischen Mobilfunkmarkt zeigen, daß eine feste Kundenbindung und Sicherstellung des künftigen Wachstums durch stabile Vertriebskanäle einen erheblichen immateriellen Vermögensgegenstand darstellen.

Am 22. April erfolgte der Festnetzstart, zunächst mit preselection und registriertem call-by-call, ab dem 1. Juli 1999 auch mit offenem Call-by-Call. Ende des 3. Quartals 1999 erwarten wir für den Festnetzbereich, den operativen Break-Even zu erreichen mit hieraus resultierenden Umsatz- und Ergebnisbeiträgen.

Weiterhin ist geplant, ab dem 1.11.1999 Internet-Dienste by Call anzubieten.

Desweiteren wird die Drillisch AG im Bereich der wachstumsintensiven Mehrwertdienste (content) für Mobilfunk (z.B. SMS) und für Festnetz (z.B. Datenservices) investieren.

Ab 1.9.1999 werden IN-Dienste wie z.B. 0800 er Rufnummern den Festnetzgeschäftskunden als weitere Sonderdienstleistungen im Drillisch- Festnetz angeboten.

Es ist beabsichtigt bis Ende 1999 die ersten Direktanbindungen von Festnetzteilnehmern an das Drillisch-Festnetz vorzunehmen.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Drillisch AG

Zentrale Pressestelle

Dipl.-Volksw. Charlotte C. Heidrich

Telefon: 02234/9204-150, Telefax: -158

Kundenhotline: 0 8000 / 0 10 0 50

gez. der Vorstand