

Drillisch AG: Bekanntgabe der Quartalszahlen zum 30. September 1999

Vertriebsleistung im Kerngeschäft Mobiltelefonie verfünffacht

Der Drillisch Konzern hat in den ersten drei Quartalen 1999 Umsatzerlöse von 191,9 Mio. DM und ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 0,8 Mio. DM erzielt. Bereinigt um Abschreibungen auf den Firmenwert (im wesentlichen Alphatel-Gruppe) von 3,1 Mio. DM beträgt das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit 3,9 Mio. DM. Das EBITDA-Ergebnis blieb mit 9,7 Mio. DM in etwa konstant. Insgesamt wurde die erfreuliche Entwicklung im Bereich Mobilfunk durch negative Ergebnisbeiträge der Bereiche Festnetz und Internet in Höhe von 8,1 Mio. DM belastet. Da davon ausgegangen werden kann, daß im Festnetzbereich auch weiterhin die Margen durch anhaltenden Preisverfall belastet werden, beabsichtigt die Drillisch AG ihre Marktposition durch Kooperationen mit nationalen oder internationalen Anbietern auszubauen, wie zum Beispiel Network Sharing.

Seit dem 1. Juli 1999 bietet die Drillisch AG neben preselection und registriertem call-by-call auch offenen call-by-call an. Die täglich vermittelten Minuten konnten hierdurch kontinuierlich gesteigert werden, wobei derzeit rund eine Millionen Minuten täglich vermittelt werden. Insgesamt entwickelte sich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Festnetzbereich von minus 3,0 Mio. DM im ersten Halbjahr 1999 um 5,1 Mio. DM auf minus 8,1 Mio. DM. Diese Entwicklung ist im wesentlichen darauf zurückzuführen, daß die Deutsche Telekom AG der Drillisch AG fristgerecht bestellte Mietleitungen und ICA-Kapazitäten nicht lieferte, so daß der geplante Netzrollout verzögert wurde und strategische Maßnahmen zurückgestellt werden mußten. Daneben hat der Aufbau des Bereiches Internet-Access-Providing das Festnetzergebnis negativ beeinflusst. Der Internet by call Service mit der Nummer 0 10 0 50 / 0 19 21 34 wird am 15. November 1999 mit dem Benutzernamen drillisch@internet auf der integrierten Voice und IP Plattform von Nokia gestartet.

Im Mobilfunkbereich (ohne Mobilfunkendgerätegroßhandel) stiegen die Umsätze in den ersten drei Quartalen 1999 um 151,4 Prozent auf 149,1 Mio. DM. Der Anstieg ist auf die Übernahme der Alphatel-Gruppe und auf das allgemeine Marktwachstum, an dem der Drillisch Konzern weiterhin überdurchschnittlich partizipiert hat, zurückzuführen. Trotz einer Reduzierung der margenschwachen internationalen Großhandelsumsätze von Mobilfunkendgeräten auf 25,3 Mio. DM (Vorjahreszeitraum: 59,9 Mio. DM) haben sich die Umsatzerlöse insgesamt dennoch um 44,8 Prozent erhöht.

Der Mobilfunkteilnehmerbestand belief sich zum 30.09.1999 auf ca. 230 Tsd. (30.09.1998: 56 Tsd.) Teilnehmer, wobei die Vertriebsleistung auf 108 Tsd. Teilnehmer in den ersten drei Quartalen 1999 (Vorjahreszeitraum: 20 Tsd.) gesteigert werden konnte. Damit hat sich die Vertriebsleistung im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode mehr als verfünffacht. Die positive Entwicklung in den ersten drei Quartalen 1999 unterstreicht die Erwartungen für den Mobilfunkbereich der Drillisch AG. Durch den Ausbau der Shop-Kette mit Verkaufsstellen in allen deutschen Großstädten gehen wir davon aus, daß sich das Teilnehmerwachstum entsprechend fortsetzen wird. Insgesamt hat die neue Shop-Kette im September 1999 mit ca. 40% zum Teilnehmerwachstum beigetragen. Hinzu kommen ca. 10% aus dem Vertrieb der Niederlassungen, so daß die direkten Vertriebskanäle mit ca. 50% zur Gesamtvertriebsleistung der Drillisch Gruppe beigetragen haben.

Ziel des Konzerns ist es, möglichst Ende 2000 die Grenze von 500.000 Mobilfunkteilnehmern zu erreichen. Hierdurch soll eine Plattform geschaffen werden, um in dem in wenigen Jahren startenden UMTS-Netz Synergien nutzen zu können. Auf dem Weg dahin plant die Drillisch AG den Bereich Mobiltelefonie noch stärker als bisher auszubauen. Grundlage hierfür bildet die Positionierung im Geschäftsfeld der pre-paid Karten, das nach Einschätzung sämtlicher Marktbeobachter in den nächsten Jahren ganz wesentlich das Wachstum des Mobilfunksektors bestimmen wird. In diesem Segment ist der Drillisch Konzern bundesweit nach Debitel der zweitstärkste Anbieter der Service Provider.

Anlage: Ausführlicher Bericht zum III. Quartal 1999

Bericht zum III. Quartal 1999

Die Fakten

Drillisch Konzern	I-III/1999 Mio. DM	I-III/1998 Mio. DM	Veränderung in %
Umsatzerlöse			
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	149,1	59,3	151,4
Mobilfunkendgerätegroßhandel	25,3	59,9	-57,8
Festnetzbereich	5,2	0,7	642,9
IT-Bereich	12,3	12,6	-2,4
Summe Umsatzerlöse	191,9	132,5	44,8
 EBITDA	 9,7	 10,1	 -4,0
 Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit*)	 3,9	 8,0	 -51,3
Jahresüberschuß*)	2,5	2,4	4,2
Cash Flow**)	7,3	4,6	58,7
 Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt	 247	 106	 133,0
Teilnehmerzahl zum 30.09. (in Tsd.)	230	56	310,7
Vertriebsleistung zum 30.09. (in Tsd.)	108	20	440,0

*) bereinigt um Abschreibungen auf Firmenwert (1999: 3,1 Mio. DM, Vorjahr: 0,1 Mio. DM)

***) Jahresüberschuß plus Abschreibungen

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

nach IAS zum 30. September 1999

I-III/1999 I-III/1998 Veränderung

	TDM	TDM	in %
Umsatzerlöse	191.855	132.458	44,84
Bestandsveränderung	129	18	616,67
Andere aktivierte Eigenleistungen	974	0	-
Sonstige betriebliche Erträge	1.372	407	237,10
Materialaufwand	-144.662	-108.706	33,08
Personalaufwand	-16.259	-7.407	119,51
Abschreibungen	-7.855	-2.337	236,11
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-23.754	-6.631	258,23
Finanzergebnis	-1.039	55	-1989,09
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	761	7.857	-90,31
Außerordentliches Ergebnis	0	-3.101	-
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-1.326	-2.522	-47,44
Gewinnanteile außenstehender Gesellschafter	0	16	
Jahresüberschuß	-565	2.250	-125,10

Konsolidierte Kapitalflußrechnung

nach IAS zum 30. September 1999

	I- III/1999 TDM	I-III/1998 TDM
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	761	2.250
Abschreibungen(+) / Zuschreibungen (-)	7.855	2.337
Ergebnis aus Anlagenabgängen	-16	10
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte	-2.344	-415
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	-29.781	1.846
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	17.700	-3.026

Steuerzahlungen	-3.479	-2.866
Mittelabfluß aus außerordentlichen Posten	0	-7.198
Mittelzufluß (+) / Mittelabfluß (-)		
aus laufender Geschäftstätigkeit (a)	-9.304	-7.062
Investitionen in		
Ingangsetzungsaufwendungen	-974	0
Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-18.531	-7.338
Erwerb E.I.C.-GmbH und NetControl GmbH	-6.691	0
Erlöse aus Anlagenabgängen	291	-5
Erhöhung (+) Verminderung (-)		
von Investitionsverbindlichkeiten	3.226	-2.600
Veränderung latenter Steuern	0	-225
Mittelabfluß aus Investitionstätigkeit (b)	-22.679	-10.168
Kapitalerhöhung/Einzahlung von Gesellschaftern	0	5.464
Emissionserlös	98	29.014
Ausschüttungen	-5.978	0
Darlehensrückzahlung (+) / Darlehensgewährung (-)		
von Gesellschaftern	5.044	3.116
Erfüllung Gewinnausschüttungsverpflichtung	0	-5.584
Auszahlungen an außenstehende Gesellschafter	0	-50
Erhöhung(+)/Verminderung(-) von Bankkrediten	30.107	-971
Mittelzufluß (+) / Mittelabfluß (-) aus Finanzierungstätigkeit (c)	29.271	30.989
Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)	-2.712	13.759
Liquide Mittel am Ende der Periode	9.440	19.312
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	12.152	5.553
Veränderung der liquiden Mittel	-2.712	13.759

Der Markt 1999

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

Der Mobilfunkgesamtmarkt sämtlicher Netzbetreiber ist in den ersten drei Quartalen 1999 um ca. 5,7 Mio. auf 19,7 Mio. Teilnehmer gewachsen. Neben neuen Preismodellen haben hierzu wesentlich prepaid Produkte beigetragen und werden die Attraktivität auch weiterhin fördern.

Im Festnetzbereich bestätigt sich auch in den ersten neun Monaten 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 Deutsche Telekom AG versucht durch entsprechendes Verhalten und Preisgestaltungen dem Wettbewerb zu begegnen. Die Drillisch AG erwartet, daß es auch künftig zu weiteren Preissenkungen vor allem im Bereich der Auslandsgespräche kommen wird.

Das Team

Der Personalbestand wurde weiterhin erhöht, um die hohe Qualität in allen Bereichen auch bei starkem Wachstum zu gewährleisten. Zum 30.09.1999 beschäftigte der Drillisch Konzern 289 Mitarbeiter (ohne Auszubildende) gegenüber 121 Mitarbeitern zum 30.09. des Vorjahres. Die Anzahl der Auszubildenden beträgt 12.

Neu aufgebaut wurde der Bereich Corporate Finance, um Kooperations- und Akquisitionsvorhaben schnell und effizient umsetzen zu können.

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

Seit dem 1. Juli 1999 bietet die Drillisch AG neben Preselection und registriertem call-by-call auch offenen call-by-call an. Daneben wurde der Bereich Internet-Access-Providing aufgebaut. Der Internet-by-call-Service wird mit der Nummer 0 10 0 50 / 0 19 21 34 am 15. November 1999 mit dem

Benutzernamen `drillisch@internet` auf der integrierten Voice und IP Plattform von Nokia gestartet. Damit ist Drillisch nun endgültig Komplettanbieter im Bereich Telefonie

Mit dem Aufbau der Shop-Kette wird neben einer höheren Vertriebsleistung eine Stärkung der strategischen Position verfolgt (vgl. Abschnitt "Mobilfunkbereich"), in den ersten drei Quartalen 1999 entstanden hierbei Anlaufverluste von ca. 1,8 Mio DM. Die neue Shop-Kette trug bereits Ende September mit ca. 40 % zum Wachstum des Konzerns bei. Hinzu kommen ca. 10% aus dem Vertrieb der Niederlassungen, so daß die direkten Vertriebskanäle mit ca. 50% zur Gesamtvertriebsleistung der Drillisch Gruppe beigetragen haben.

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 44,8% auf 191,9 Mio. DM angestiegen und gliedern sich wie folgt auf:

Im Mobilfunkbereich (ohne Mobilfunkendgerätegroßhandel) stiegen die Umsätze in den ersten drei Quartalen 1999 um 151,4 Prozent auf 149,1 Mio. DM. Der Anstieg ist auf die Übernahme der Alphatel-Gruppe und auf das allgemeine Marktwachstum, an dem der Drillisch Konzern weiterhin überdurchschnittlich partizipiert hat, zurückzuführen.

Im Mobilfunkendgerätegroßhandel wurden die Umsätze von 59,9 Mio DM auf 25,3 Mio. DM durch einen Abbau der margenschwachen internationalen Umsätze reduziert.

Die Umsätze im "IT-Bereich" sind mit 12,3 Mio. DM in etwa konstant geblieben 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 0,2 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 Materialaufwandsquote reduzierte sich von 82,1% auf 75,4%. Dies ist im wesentlichen auf den Rückgang der margenschwachen Großhandelsumsätze zurückzuführen.

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

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Kerngeschäftsfeld Mobilfunkservice Providing und Vertrieb inkl. IT konnte im Vergleich zu den ersten drei Quartalen 1998 von 7,9 Mio DM auf 12,0 Mio DM gesteigert werden. Geschmälert wird das Ergebnis durch die Abschreibungen auf den Firmenwert (3,1 Mio. DM) sowie die Verluste im Bereich Festnetz und Internet (8,1 Mio. DM).

Bei der Berechnung der Steuerbelastung ist zu berücksichtigen, daß die Abschreibungen auf den Firmenwert sowie die anderen aktivierten Eigenleistungen nicht steuerwirksam sind.

Der Mittelabfluß aus laufender Geschäftstätigkeit in den ersten neun Monaten 1999 betrug 9,3 Mio. DM. Dies ist im wesentlichen auf den Aufbau des eigenen Festnetzes und den Internetbereich sowie auf den Ausbau der Shop-Kette zurückzuführen.

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

Bei den Investitionen in den 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.

Der Mobilfunkbereich

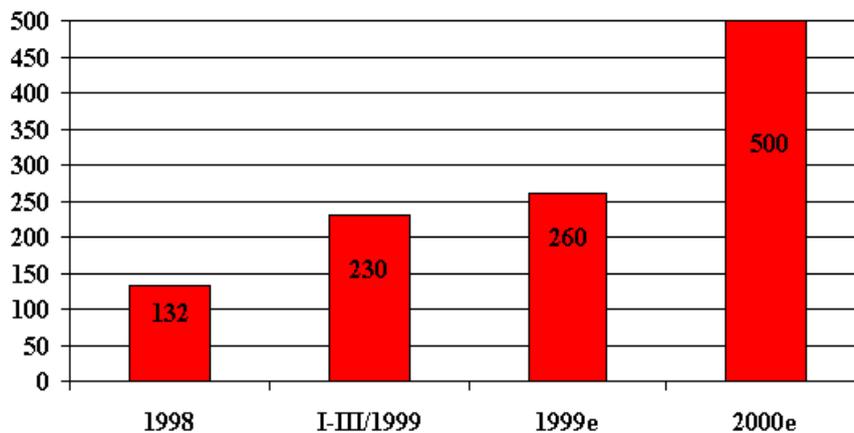
Im Kerngeschäftsfeld des Drillisch Konzerns wurden in den ersten drei Quartalen 1999 deutliche Teilnehmerzuwächse erzielt.

So konnten in diesem Zeitraum ca. 108.000 neue Mobilfunkteilnehmer akquiriert werden. Damit hat sich die Teilnehmerakquisition im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mehr als verfünffacht. 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.

Auf dem Weg dahin plant die Drillisch AG den Bereich Mobiltelefonie noch stärker als bisher auszubauen. Grundlage hierfür bildet die Positionierung im Geschäftsfeld der pre-paid Karten, der

nach Einschätzung sämtlicher Marktbeobachter in den nächsten Jahren ganz wesentlich das Wachstum des Mobilfunksektors bestimmen wird. In diesem Segment ist der Drillisch Konzern bundesweit nach Debitel der zweitstärkste Anbieter der Service Provider. Ziel des Konzerns ist es, möglichst Ende 2000 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 zum Jahresende ca. 260.000 Teilnehmer

Teilnehmerentwicklung-Mobilfunk (in Tsd.)



Der Festnetzbereich

Seit dem 1. Juli 1999 bietet die Drillisch AG neben preselection und registriertem call-by-call auch offenen call-by-call an. Die täglich vermittelten Minuten konnten hierdurch kontinuierlich gesteigert werden, wobei derzeit rund eine Millionen Minuten täglich vermittelt werden. Insgesamt sind die Ergebnisbeiträge aus dem Festnetzbereich derzeit negativ. Diese Entwicklung ist im wesentlichen darauf zurückzuführen, daß die Deutsche Telekom AG der Drillisch AG fristgerecht bestellte Mietleitungen und ICA-Kapazitäten nicht lieferte, so daß der geplante Netzrollout verzögert wurde und strategische Maßnahmen zurückgestellt werden mußten. Daneben hat der Aufbau des Bereiches Internet-Access-Providing das Festnetzergebnis negativ beeinflusst. Der Internet by call Service mit der Nummer 0 10 0 50 / 0 19 21 34 wird am 15. November 1999 mit dem Benutzernamen drillisch@internet auf der integrierten Voice und IP Plattform von Nokia gestartet.

Der IT-Bereich

Die Geschäftsfelder Fax/TK/Multimedia, BOS/Funk und Breitbandkabel-Anlagenbau/Kabel-TV-Dienstleistungen entwickeln sich auf stabilem Niveau bei Festigung ihres "cash-cow-Charakters". Im Rahmen eines Bietungsverfahrens werden derzeit die bestehenden Kabelaktivitäten mit 7.500 Teilnehmern in München veräußert. Mit einem Abschluß des Kaufvertrages wird noch in diesem Jahr gerechnet.

Der Ausblick

Die Entwicklung des Telefonmarktes zeigt, daß der Bereich Mobiltelefonie auch weiterhin durch hohe Zuwachsraten gekennzeichnet ist. Dieses Wachstum wird dabei hauptsächlich durch ein Wachstum

im Bereich pre-paid Karten erzielt. In diesem Marktsegment hat sich der Drillisch Konzern als zweitstärkster Anbieter nach Debitel im Bereich der Service Provider hervorragend positioniert. Zur Sicherung dieser Positionierung sind außerdem eine feste Kundenbindung und stabile Vertriebskanäle erforderlich, die in den vergangenen Monaten aufgebaut wurden (Shop-Kette).

Mit dem Angebot des Internetdienstes Internet by Call ist Drillisch nun endgültig Komplettanbieter im Bereich Telefonie. Dieses Produktsortiment soll künftig genutzt werden, um den Kunden attraktive Produktbündel anzubieten, um somit Kundengewinnungskosten für den Mobilfunkbereich zu reduzieren.

Da davon ausgegangen werden kann, daß im Festnetzbereich auch weiterhin die Margen durch anhaltenden Preisverfall belastet werden, beabsichtigt die Drillisch AG ihre Marktposition durch Kooperationen mit nationalen oder internationalen Anbietern auszubauen, wie zum Beispiel Network Sharing.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Drillisch AG

Zentrale Pressestelle

Dipl.-Volksw. Charlotte C. Heidrich

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

gez. der Vorstand