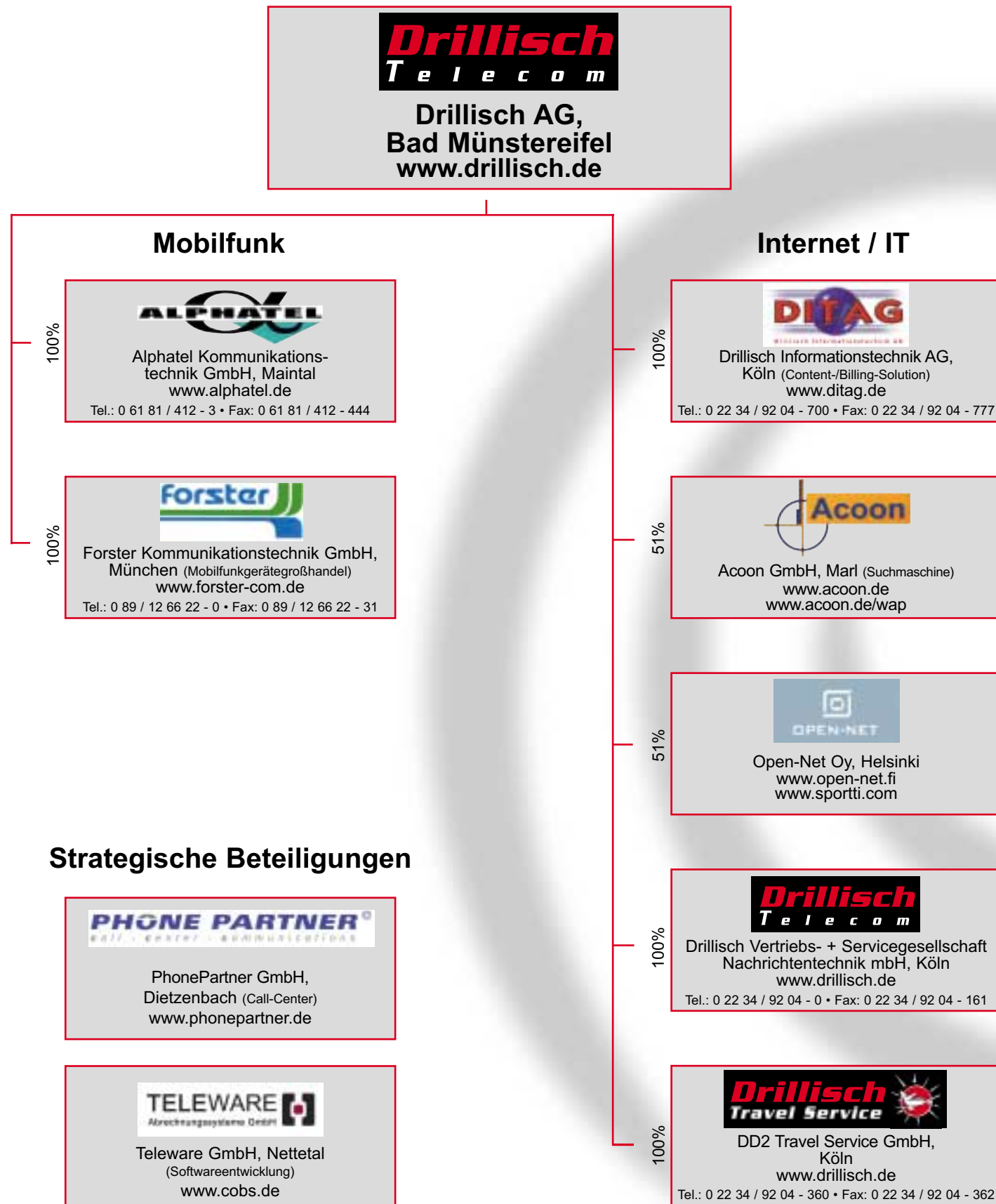




Bericht zur Unternehmensentwicklung 2000
3. Quartal 2000

Drillisch
T e l e c o m

Organisationsstruktur



Geschäftsfelder:

Mobilfunk

1. Mobilfunk

- Mobilfunk-Provider für die Netze D1, D2 und E-Plus
- Mobilfunkendgerätegroßhandel
- Vermarktung Mobilfunk / Festnetz-Bundles mit Elisa Kommunikation GmbH (finnischer Marktführer); Preselection-Tarifangebot

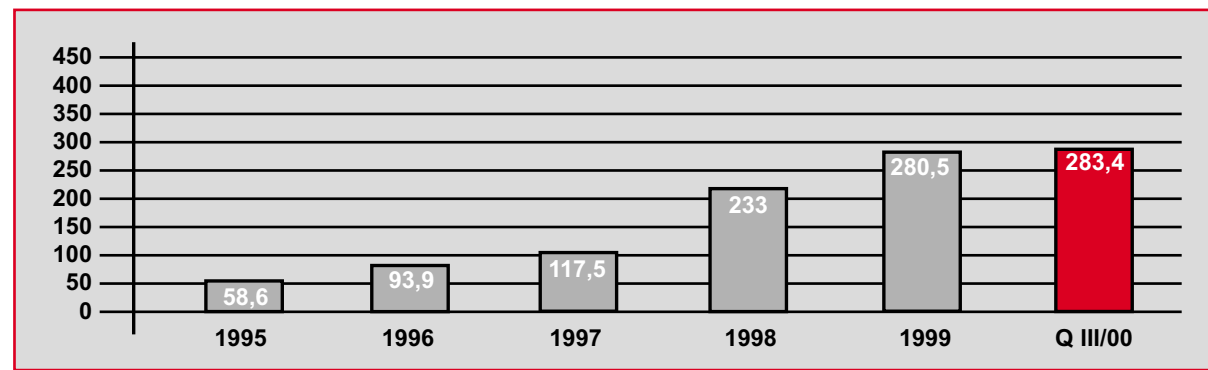
Internet / IT

2. Internet / IT

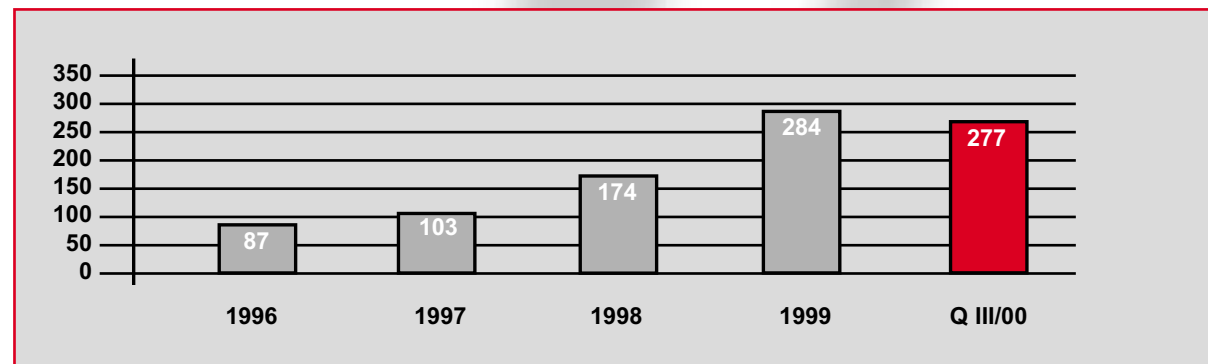
- Internet Access (z.B. Internet by Call, Einwahlnummer: 0 19 21 34)
- Suchmaschine: www.acoon.de; www.acoon.de/wap
Sportnews: www.sportti.com
- Mobile-Internet-Lösungen (z.B. WAP-Suchmaschine)
- Professioneller Mobilfunk: Behörden (BOS)- und Industriefunk
- TK-Anlagen, Routertechnologie und Service mit Internetzugang (Ascom, Cisco, integrierte Lösungen)
- Panasonic Fax-Hardware und Service, nationale Lieferung und Montage



Umsatzentwicklung (Mio. DM)



Mitarbeiterentwicklung (im Jahresdurchschnitt)



Analysen

Die aktuellen Analysen WestLB Panmure, BHF-Bank und Hoppenstedt können Sie unter www.drillisch.de einsehen.



Der Markt 2000

Der Telekommunikationsmarkt in Deutschland ist durch ein stark anhaltendes und dynamisches Wachstum gekennzeichnet. Allein im Mobilfunkbereich soll die Zahl der Teilnehmer um mehr als 100% auf ca. 48 Millionen Teilnehmer ansteigen. Neben neuen Preismodellen haben hierzu wesentlich Prepaid-Produkte beigetragen. Insgesamt wird erwartet, dass sich das Marktvolumen in DM für Mobilkommunikation in Deutschland um 32% erhöht. Es kann davon ausgegangen werden, dass der Mobilfunkmarkt auch weiterhin den wesentlichen Wachstumsmotor für Deutschland darstellt.

Das herausragende Ereignis im abgelaufenen Quartal für die Mobilkommunikation war die Versteigerung der UMTS-Lizenzen durch die Regulierungsbehörde. Insgesamt wurden von den sechs künftigen UMTS-Netzbetreibern 100 Mrd. DM für diese Lizenzen bezahlt. Diese gewaltige Summe spiegelt die Einschätzung der Marktteilnehmer wider, dass für den Mobilfunkmarkt kein Ende des überdurchschnittlichen Wachstums erkennbar ist. Gleichwohl zeigen die Versteigerungen in anderen europäischen Ländern, dass die deutschen Netzbetreiber mit den Investitionen in die eigene Infrastruktur langfristig deutliche Lasten zu tragen haben. Dies wird vor allem dadurch deutlich, dass sich der Vodafone-Konzern an der Swisscom Mobile mit 25% beteiligen will und dass damit die indirekte Swisscomtochter Debitel virtueller Netzbetreiber für Vodafone wird, um die Auslastung des künftigen Vodafone UMTS-Netzes zu erhöhen. Somit existieren für den Neueinsteiger im deutschen Mobilfunkmarkt nur noch wenige attraktive und ausbaufähige Mobilfunkunternehmen.

Im Gegensatz zu dem starken Wachstum des Mobilfunkbereiches stagniert die Marktentwicklung im Bereich der Festnetztelefonie. Nach wie vor reduzieren sich monatlich die Preise für Fern- und Auslandsgespräche. Ein Ende dieses Preisdrucks ist hier nicht erkennbar. Es ist daher nicht auszuschließen, dass es in diesem Segment auch zu weiteren Konsolidierungen kommen wird. Ein Beispiel hierfür sind die Diskussionen um MCI Worldcom sowie British Telecom und AT&T.

Der Internet-Bereich setzt ebenfalls wie der Mobilfunkbereich sein ungebremstes Wachstum fort. Ferner kommt es aufgrund der Einführung von

internetfähigen Mobilfunkendgeräten zu einer Annäherung dieser beiden Geschäftsbereiche. Langfristig wird eine Verschmelzung stattfinden. Dies zeigt ebenfalls die derzeit laufende Computermesse Systems. Für die Entwicklung neuer Produkte und Dienste bedeutet dies, dass online-basierte Content-Produkte sowie intelligente b-to-b-Lösungen zu einem Wachstumsschub bei den Unternehmen führen wird. Ferner wird von einer neuen Gründerwelle von Unternehmen in diesem Bereich ausgegangen.

Strategische Neupositionierung für das UMTS-Zeitalter

Der Drillisch-Konzern hat bereits frühzeitig das enorme Wachstumspotenzial des Mobilfunkmarktes und mobilfunkorientierter Internetdienste erkannt und sich entsprechend ausgerichtet. Mit der Veräußerung des Festnetzbereiches an den finnischen Netzbetreiber Elisa Kommunikation GmbH wurde der Konzern neu positioniert. Künftig wird der Drillisch-Konzern die strategischen Geschäftsbereiche Mobiltelefonie und IT/Internet besetzen.

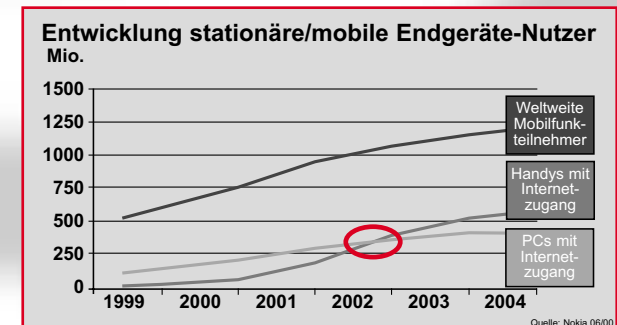
Durch die Veräußerung des Festnetzbereiches steht dem Konzern mehr Kapital für Investitionen in die Geschäftsbereiche Mobiltelefonie und IT/Internet zur Verfügung. Ferner sollen sämtliche Konzerngesellschaften, die dem Bereich IT/Internet zuzuordnen sind, strategisch zusammengefasst werden. Dies geschieht vor allem vor dem Hintergrund, dass Drillisch nach wie vor über eine starke Präsenz bei Großkunden verfügt und für dieses Segment interessante Mobile Internet Lösungen anbieten will.

Aufgrund des bereits heute in Projekten gezeigten Interesses verschiedener Netzbetreiber an den Internetbeteiligungsgesellschaften und Mobile Internet Lösungen rechnen wir mit einem erheblichen Wertsteigerungspotenzial dieses Geschäftsbereiches für die Zukunft.

Das Team

Der Personalbestand wurde im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erhöht, im Vergleich zum 2. Quartal 2000 jedoch weiter reduziert. Dies war möglich, da die Effizienz und Produktivität der einzelnen Teilbereiche des Konzerns verbessert werden konnten. Des weiteren reduzierte sich die Zahl der Mitarbeiter durch den Verkauf des Festnetzbereiches. Im Jahresdurchschnitt 2000 beschäftigte der Drillisch Konzern 277 Mitarbeiter (ohne Auszubildende) gegenüber 247 Mitarbeitern zum Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die Anzahl der Auszubildenden beträgt 12.

Zum 6. November wurde der Vorstand der Drillisch AG um Herrn Jürgen Hannappel erweitert. Herr Hannappel hat mehr als 10 Jahre Berufserfahrung im Bereich Mobilfunk und leitete zuletzt die bedeutende Mannesmann/Vodafone Niederlassung



Drillisch Konzern	I-III/2000	I-III/1999	Veränderung in %	ohne Festnetz	ohne Festnetz	Veränderung in %
	Mio. DM	Mio. DM		Mio. DM	Mio. DM	
Umsatzerlöse						
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	204,7	149,1	37,3	204,7	149,1	37,3
Mobilfunkendgeräte- großhandel	57,0	25,3	125,3	57,0	25,3	125,3
Festnetzbereich	14,1	5,2	171,2	-	-	-
IT-Bereich	7,6	12,3	-38,2	7,6	12,3	-38,2
Summe Umsatzerlöse	283,4	191,9	47,7	269,3	186,7	44,2
EBITDA	23,5	9,7	142,3	24,2	16,4	47,6
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit*)	16,3	3,9	317,9	19,2	11,9	61,3
Jahresüberschuss*)	8,5	2,5	240,0	10,2	6,7	52,2
Cash Flow**)	13,8	7,3	89,0	13,6	10,5	29,5
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt 01.01.-30.09.	277	247	12,1	268	236	13,6
Teilnehmerzahl zum 30.09. (in Tsd.)	430	230	86,5	430	230	86,5
Vertriebsleistung zum 30.09. (in Tsd.)	198	108	83,3	198	108	83,3

*) bereinigt um Abschreibungen auf Firmenwert (3,0 Mio. DM) **) Jahresüberschuss plus Abschreibungen

Rhein/Main. In dieser Funktion war er Direktor der Mannesmann AG. Mit der neuen Fachkompetenz im Vertrieb und Marketing soll die Vertriebskraft weiter ausgebaut werden.

An dieser Stelle möchten wir uns bei allen Mitarbeitern für das Engagement, die Unterstützung bei der Konzernreorganisation und insbesondere auch für ihre Loyalität zum Drillisch-Konzern bedanken.

Die Fakten

Die ersten drei Quartale 2000 sind durch den Verkauf des Festnetzbereiches und durch die strategische Neupositionierung gekennzeichnet. Ferner hat der Konzern seine Vertriebsleistung weiter gesteigert. Bis Ende des dritten Quartals wurden 198.000 neue Teilnehmerverhältnisse für den Drillisch-Konzern abgeschlossen, eine Steigerung von 83,3% im Vergleich zu 108.000 neuen Teilnehmerverhältnissen in der entsprechenden Vorjahresperiode. Nach einer Analyse des Marktforschungsunternehmens Plica war der Drillisch-Konzern der am stärksten wachsende Service Provider im zweiten Halbjahr 1999. Die aktuelle Entwicklung belegt, dass dieses Wachstum weiter fortgesetzt werden konnte.

Neben dem Wachstum wurden gleichzeitig auch unrentable Bereiche im Sinne der langfristigen

Steigerung des Unternehmenswertes liquidiert. Hieraus ergaben sich einmalige Sondereffekte in Höhe von minus 700 TDM.

Da der Verkauf des Festnetzbereiches erst zum Ende des ersten Halbjahres erfolgt ist, umfasst der Abschluss zum 30. September 2000 die Zahlen des Festnetzbereiches bis zum Zeitpunkt des Verkaufs. Die Entkonsolidierung erfolgte zum 30. Juni 2000. Um eine Basis für eine genauere Aussage über die künftige Ertragssituation des Konzerns zu schaffen, werden die Ergebnisse ohne Berücksichtigung des Festnetzbereiches jeweils in Klammern (siehe Text unten) dargestellt. Der Umsatzanteil des Festnetzbereiches in Höhe von 14,1 Mio. DM kann im Verhältnis zum Gesamtumsatzes in Höhe von 283,4 Mio. DM nahezu vernachlässigt werden.

Im Bereich der Mobiltelefonie verzeichnete der Drillisch-Konzern mit einer Vertriebsleistung von ca. 198.000 Teilnehmern in den ersten drei Quartalen erneut die stärkste Vertriebsleistung in der Unternehmensgeschichte. Dies wurde weiterhin allein durch organisches Wachstum erreicht. Der Teilnehmerbestand seit 1. Januar 2000 erhöhte sich damit zum 30. September 2000 um 155.000 auf insgesamt ca. 430.000 Teilnehmer. Dies entspricht einem Wachstum von 56,4%. Die Vertriebsdynamik konnte gegenüber dem Vorjahr erneut gesteigert werden.

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung nach IAS zum 30. September 2000

	I-III/2000	I-III/1999	Veränderung
	TDM	TDM	in %
Umsatzerlöse	283.355	191.855	47,69
Bestandsveränderung	-123	129	-195,35
Andere aktivierte Eigenleistungen	0	974	-
Sonstige betriebliche Erträge	17.950	1.372	1.208,31
Materialaufwand	-230.244	-144.662	59,16
Personalaufwand	-18.602	-16.259	14,41
Abschreibungen	-8.221	-7.855	4,66
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-28.861	-23.754	21,50
Finanzergebnis	-1.995	-1.039	92,01
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	13.259	761	1.642,31
Außerordentliches Ergebnis	444	0	-
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-8.155	-1.326	515,01
Jahresüberschuss	5.548	-565	-1.081,95

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung nach IAS zum 30. September 2000 (ohne Bereich Festnetz)

	I-III/2000	I-III/1999	Veränderung
	TDM	TDM	in %
Umsatzerlöse	269.268	186.615	44,29
Bestandsveränderung	-123	129	-195,35
Andere aktivierte Eigenleistungen	0	179	-
Sonstige betriebliche Erträge	14.388	1.267	1.035,60
Materialaufwand	-216.553	-136.294	58,89
Personalaufwand	-17.902	-15.284	17,13
Abschreibungen	-6.423	-6.750	-4,84
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-24.833	-20.244	22,67
Finanzergebnis	-1.628	-750	117,07
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	16.194	8.868	82,61
Außerordentliches Ergebnis	444	0	-
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-9.444	-5.131	84,06
Jahresüberschuss	7.194	3.737	92,51

Der Internetbereich wurde durch die Akquisition des "Suchmaschinenendienstes" Acoon richtungsweisend aufgebaut. So verfügt Drillisch mit Acoon, gemäß einer Analyse der Internetfachzeitschrift Tomorrow, über die beste Suchmaschine weltweit. Dieses Testurteil wurde insbesondere für den Testbereich "Qualität der Suchergebnisse" durch die Stiftung Warentest im August bestätigt. Daneben verfügt Acoon über den weltweit größten Bestand an WAP-Seiten und ist somit die größte WAP- und WEB-Suchmaschine. Seit dem 3. November bietet Acoon ferner einen Live-Suchassistenten, mit dessen Hilfe die Nutzer schwierige Fragestellungen direkt beantwortet bekommen. Mit diesen neuen Services sollen gerade Netzneueinsteiger als Kunden gewonnen werden.

Im März wurde außerdem die Mehrheit an dem finnischen WAP-Unternehmen Open-Net Oy erwor-

ben. Somit ist Drillisch der erste Mobilfunk Service Provider, der sich konsequent in Richtung Mobile Internet Solutions positioniert. Open-Net Oy beliefert inzwischen sämtliche GSM- und UMTS-Netzbetreiber in Finnland mit Sport-Content. Daneben wurde der Bereich Mobile Solutions ausgebaut. So wird derzeit die Software Open-Net GSM Gateway von dem finnischen Netzbetreiber Radiolinja getestet. Eine entsprechende Vertriebsvereinbarung ist bereits abgeschlossen worden.

Die Umsatzerlöse sind im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 47,7% auf 283,4 Mio. DM (ohne Festnetz: um 44,2% auf 269,3 Mio. DM) angestiegen und gliedern sich wie folgt auf:

Im Mobilfunkbereich (ohne Mobilfunkendgeräte-großhandel) stiegen die Umsätze in den ersten neun Monaten 2000 um 37,3 Prozent auf 204,7 Mio. DM. Der Anstieg ist auf das Wachstum und

**Konsolidierte Kapitalflussrechnung
nach IAS zum 30. September 2000**

	I-III/2000	I-III/1999
	TDM	TDM
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	13.259	761
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-)	8.221	7.855
Ergebnis aus Anlagenabgängen und Entkonsolidierung	-17.367	-16
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte	-9.485	-2.344
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	-5.802	-29.781
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	16.193	17.700
Steuerzahlungen	-1.198	-3.479
Mittelzufluss (+) / Mittelabfluss (-) aus außerordentlichen Posten	2.254	0
Mittelzufluss (+) / Mittelabfluss (-) aus laufender Geschäftstätigkeit (a)	6.075	-9.304
Investitionen in		
Ingangsetzungsaufwendungen	0	-974
Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-4.665	-18.531
Investitionen in Beteiligungen	0	-6.691
Erlöse aus Anlagenabgängen	837	291
Erlöse aus Beteiligungsverkäufen	28.945	0
Erhöhung (+) / Verminderung (-) von Investitionsverbindlichkeiten	-2.823	3.226
Mittelzufluss (+) / Mittelabfluss (-) aus Investitionstätigkeit (b)	22.294	-22.679
Emissionserlös	0	98
Ausschüttungen	0	-5.978
Darlehensrückzahlung (+) / Darlehensgewährung (-) von Gesellschaftern	0	5.044
Erhöhung (+) / Verminderung (-) von Bankkrediten	-19.175	30.107
Mittelzufluss (+) / Mittelabfluss (-) aus Finanzierungstätigkeit (c)	-19.175	29.271
Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)	9.194	-2.712
Liquide Mittel am Ende der Periode	18.053	9.440
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	8.859	12.152
Veränderung der liquiden Mittel	9.194	-2.712

somit auf die große Teilnehmerbasis zurückzuführen.

Im Mobilfunkendgerätegroßhandel stiegen die Umsätze von 25,3 Mio. DM auf 57,0 Mio. DM. Der starke Anstieg steht im Zusammenhang mit dem allgemeinem Marktwachstum, an dem der Großhandel überdurchschnittlich partizipieren konnte.

Im Festnetzbereich konnten Umsatzerlöse in Höhe von 14,1 Mio. DM erzielt werden. Im vergleichbaren Vorjahreszeitraum lagen die Umsatzerlöse noch bei 5,2 Mio. DM. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die Aufnahme des offenen Call-by-Call Dienstes zum 1. Juli 1999 zurückzuführen.

Die Umsätze im "IT-Bereich" verringerten sich von 12,3 Mio. DM auf 7,6 Mio. DM. Dies liegt vor allem an der Aufgabe bzw. Veräußerung von Teil-

betrieben, welche mit dem Handel von PCs, Auto Hifi, Car Navigation betreut waren. Die anderen Bereiche zeigten keine wesentliche Verringerung der Umsatzerlöse.

Bei den sonstigen betrieblichen Erträgen in Höhe von 17,9 Mio. DM (ohne Festnetz: 14,4 Mio. DM) handelt es sich vorrangig um die Erlöse aus dem Verkauf der Beteiligung an der Netzel Plus Drillisch AG sowie aus der Entkonsolidierung des Festnetzbereiches. Daneben sind hier insbesondere Werbekostenzuschüsse erfasst.

Die Materialaufwandsquote hat sich von 75,4% auf 81,3% (ohne Festnetz: 73,0% auf 80,5%) erhöht. Dies ist im Wesentlichen auf den Anstieg der Großhandelsumsätze sowie auf die zum Teil negativen Margen im Festnetzbereich zurückzuführen.

Der Personalaufwand, die Abschreibungen und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich entsprechend des Umsatzwachstums entwickelt. Der Anstieg der Abschreibungen ergibt sich aus den Abschreibungen der Switche (Vermittlungseinrichtungen) im Bereich Festnetztelefonie. Der Anstieg im Bereich der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist auf Vermittlungsprovisionen sowie auf den Festnetzbereich zurückzuführen.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit konnte im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2000 von 0,8 Mio. DM auf 13,3 Mio. DM gesteigert werden. Geschmälert wird das Ergebnis durch die Abschreibungen auf den Firmenwert (3,0 Mio. DM) sowie die Verluste vor Steuern im Bereich Festnetz (6,3 Mio. DM). Aus der Entkonsolidierung des Festnetzbereiches ergab sich vor Steuern ein Konsolidierungsgewinn von 3,4 Mio. DM.

Daneben wurde ein außerordentliches Ergebnis von 0,4 Mio. DM erzielt. Dies resultiert aus der Rückerstattung von strittigen Vorsteueransprüchen in Höhe von 2,2 Mio. DM, gleichzeitig wurde die dafür gebildete Rückgriffsforderung gegenüber den Altgesellschaftern in der Höhe von 1,8 Mio. DM ausgebucht. Die Differenz ergibt sich aus der Berücksichtigung gewerbesteuerlicher Auswirkungen.

Bei der Berechnung der Steuerbelastung ist zu berücksichtigen, dass die Abschreibungen auf den Firmenwert sowie der Aufwand aus der Ausbuchung der Forderung gegenüber den Altgesellschaftern nicht steuerwirksam sind.

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres 6,1 Mio. DM. Dies ist im Wesentlichen auf das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zurückzuführen.

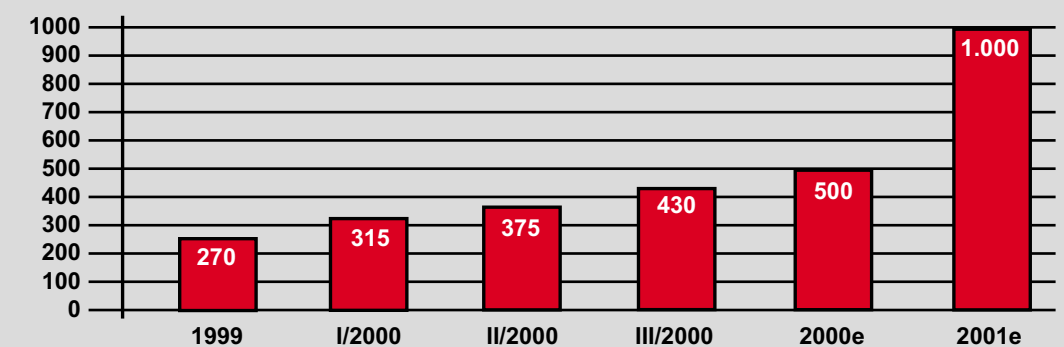
Schwerpunkt der Investitionen waren die Bereiche Mobile Internet mit dem Aufbau einer Internetplattform sowie EDV/Billing mit Investitionen in die Harmonisierung und Modernisierung der bestehenden Billingplattform zur Erhöhung der Mitarbeiterproduktivität. Dies zeigt sich ebenfalls in der Reduzierung des Mitarbeiterstammes im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode bei gleichzeitiger Erhöhung der Umsatzerlöse um 47,7%.

Der Mobilfunkbereich

Im Kerngeschäftsfeld des Drillisch-Konzerns wurden in den ersten neun Monaten 2000 weiterhin deutliche Teilnehmerzuwächse erzielt.

So konnten in diesem Zeitraum ca. 198.000 neue Mobilfunkteilnehmer akquiriert werden. Damit hat sich die Teilnehmerbasis im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nahezu verdoppelt. Durch den Ausbau indirekter Vertriebskanäle sowie der Kooperation mit dem Mobilfunkdistributor ENO ist davon auszugehen, dass das geplante Teilnehmerwachstum von mehr als 500.000 Teilnehmern erreicht werden kann.

Teilnehmerentwicklung-Mobilfunk (in Tsd.)



Der Festnetzbereich

Seit letztem Jahr bietet der Drillisch-Konzern offenes Call-by-Call, Preselection und geschlossenes Call-by-Call über die Verbindungsnetznummer 010050 sowie Internetaccess über die Rufnummer 010050-0192134 an. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum konnten die Umsatzerlöse in diesem Geschäftsfeld um 8,9 Mio. DM auf 14,1 Mio. DM

gesteigert werden. Das Ergebnis vor Steuern dieses Geschäftsbereiches belief sich auf minus 6,3 Mio. DM. Der Geschäftsbereich wurde am 30. Juni 2000 zu 100% an die Elisa Kommunikation GmbH veräußert. Künftig wird Drillisch weiterhin Festnetzprodukte und Mehrwertdienste als Reseller vermarkten.

Der Internet/IT-Bereich

Die Umsatzerlöse im Geschäftsfeld Internet/IT verringerten sich von 12,3 Mio. DM auf 7,6 Mio. DM. Dies ist im Wesentlichen auf die Einstellung des für den Gesamtkonzern unbedeutenden Handels mit EDV-Produkten (PC-Hardware und Zubehör) zurückzuführen.

In den ersten neun Monaten 2000 wurde der Bereich Internet kräftig ausgebaut sowie das relevante Absatzgebiet für die Drillisch Produkte auf das europäische Ausland ausgedehnt. In diesem Zusammenhang erwarb die Drillisch AG die Mehrheit an dem Suchmaschinendienst Acoon sowie an dem auf Mobilfunklösungen und Mobile Content spezialisierten finnischen Programmier- und Beratungsunternehmen Open-Net Oy.

Acoon wurde in verschiedenen Testberichten als eine der besten Suchmaschinen ausgezeichnet und verfügt mit ca. 750.000 Einträgen über den größten Datenbestand für WAP-fähige Suchmaschinen. Der Drillisch-Konzern besitzt somit über die umfangreichste WEB- und WAP-Suchmaschine. Gleichzeitig ist Acoon weltweit die erste Suchmaschine, die einen Live-Assistenten für komplexe Suchabfragen anbietet.

Open-Net Oy ist ein junges finnisches Unternehmen, das sich mit der Entwicklung und Implementierung von WAP- und WEB-Contentplattform-Dienstleistungen beschäftigt. Das gesamte Produktportfolio umfasst dabei die Bereiche Application Development, Customer Projects, WAP Concepts, Training und Consulting sowie In house news production. Open-Net Oy ist ferner auch exklusiver Partner von Nokia im Rahmen des Nokia Artus Developers Program sowie Partner von Hewlett-Packard im Rahmen des E-Bazar Forums. Die WAP-Produkte von Open-Net Oy werden derzeit schon von finnischen und schwedischen Mobilfunknetzbetreibern angeboten und genutzt. Hinzu kommt, dass Open-Net Oy Contentlieferant für IOBox ist. IOBox wurde 1999 gegründet und kürzlich von terra Mobile, einer Tochtergesellschaft von Telefonica, erworben.

Ferner sollen sämtliche Konzerngesellschaften, die dem Bereich Internet/IT zuordenbar sind, in diesem Bereich strategisch zusammengefasst werden. Dies geschieht vor allem vor dem Hintergrund, dass Drillisch nach wie vor über eine starke Präsenz bei Großkunden verfügt und für dieses Segment interessante Mobile Internet Lösungen anbieten will.

Der Ausblick

Nachdem im ersten Halbjahr 2000 der Festnetzbereich an den finnischen Netzbetreiber Elisa veräußert wurde, kann davon ausgegangen werden, dass der Konzern die Erträge aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit künftig weiter steigern wird. Mit der bereits eingeleiteten Neu-

positionierung beabsichtigt Drillisch, ein wesentlicher Player im Markt für Mobile Internet Lösungen zu werden. Da im Vergleich zu anderen Marktteilnehmern in diesem Bereich verschiedene Akquisitionen getätigt wurden, ist Drillisch bereits gut aufgestellt. Diese Position soll auch künftig weiter ausgebaut werden. Auszuschließen ist in diesem Zusammenhang nicht, dass dieses Wachstum durch weitere Akquisitionen beschleunigt wird.

Zum 31. Oktober 2000 nutzten bereits mehr als 450.000 Teilnehmer die Mobilfunkdienste von Drillisch. Damit kann weitestgehend sicher gestellt werden, dass der Drillisch-Konzern das Ziel von mehr als 500.000 Mobilfunkkunden zum Jahresende erreichen kann. Drillisch bestätigt somit, dass es weiterhin eines der am schnellsten wachsenden Service Provider in Deutschland ist.

Drillisch hat nicht für eine der UMTS-Lizenzen in Deutschland mitgeboten. Die beabsichtigte Veräußerung von 25% der Geschäftsanteile von Swisscom an Vodafone deutet darauf hin, dass es auch im deutschen Mobilfunkmarkt zu weiteren Übernahmen kommen kann. Hierbei bleibt insbesondere abzuwarten, wie sich die neuen UMTS-Netzbetreiber, Telefonica und Mobilcom positionieren.



Fax Bestellformular

Die aktuellen Unterlagen senden wir Ihnen gerne zu.
Bitte füllen Sie hierzu einfach das Formular aus.
Pressemitteilungen werden Ihnen per e-mail zugesandt.

- Den aktuellen Geschäftsbericht
- Produktinformationen
- Sonstiges _____
- Bitte nehmen Sie mich in Ihren Presseverteiler auf.

Firma Frau Herr

Firmenname : _____

Vorname : _____

Name : _____

Straße, Hausnr. : _____

Postleitzahl, Ort : _____

Telefon : _____

Fax : _____

e-m@il : _____

Kontakt

Ansprechpartner Presse und Investor Relations:
Dipl.-Volksw. Charlotte Heidrich
Horbeller Straße 31
D - 50858 Köln
Tel.: 0 22 34 / 92 04 - 0
Fax: 0 22 34 / 92 04 - 158
e-mail: presse@drillisch.de