

Drillisch AG: Bericht zum 2. Quartal 2001

9. August 2001

Teilnehmerzahl Mobilfunk um mehr als 40 Prozent gesteigert Deutliche Ergebnisverbesserung im 2. Quartal

Der Drillisch-Konzern hat im ersten Halbjahr 2001 die Teilnehmerzahl im Mobilfunk von 375.000 zum 30.06.2000 auf 530.000 zum 30.06.2001 um mehr als 40 Prozent gesteigert. In diesem Kerngeschäftsfeld konnten die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 161,9 Mio. DM um 7,2 Prozent auf 173,5 Mio. DM erhöht werden. Insgesamt beliefen sich die Umsatzerlöse im ersten Halbjahr 2001 auf 174,4 Mio. DM.

Das um Sondereffekte bereinigte EBITDA beläuft sich im zweiten Quartal 2001 auf 2,2 Mio. DM (1. Quartal 2001: 0,1 Mio. DM). Das um Sondereffekte bereinigte EBIT beträgt im zweiten Quartal 2001 0,9 Mio. DM (1. Quartal 2001: -0,9 Mio. DM) und das um Sondereffekte bereinigte EBT beläuft sich im zweiten Quartal 2001 auf 0,3 Mio. DM (1. Quartal 2001: -1,7 Mio. DM). Folgende Sondereffekte wurden berücksichtigt: Abschreibungen auf Firmenwerte (-2,0 Mio. DM, d.h. -1,0 Mio. DM pro Quartal), Erträge im ersten Quartal 2001 aus dem Verkauf des Kabelgeschäftes und dem Restkaufpreis der Festnetzsparte (2,5 Mio. DM) sowie sonstige Aufwendungen (Restrukturierungskosten, Kosten CeBIT, Hauptversammlungskosten und Sonderwertberichtigungen von -1,6 Mio. DM, d.h. -0,9 Mio. DM im ersten Quartal und -0,7 Mio. DM im zweiten Quartal).

Das Betriebsergebnis hat sich im zweiten Quartal 2001 im Vergleich zum ersten Quartal deutlich von 0,1 Mio. DM auf 2,2 Mio. DM verbessert. Hauptsächlich Gründe hierfür sind Kostenersparnisse aufgrund von Prozessoptimierung sowie reduzierte Vertriebskosten. Für den weiteren Verlauf des Jahres 2001 gehen wir von einer ähnlichen Entwicklung aus. Die Kostenoptimierung und damit die Steigerung der Produktivität steht im besonderen Fokus der Drillisch AG. Das geplante Ziel eines positiven Konzernergebnisses im Gesamtjahr 2001 kann erreicht werden und bildet die Basis für den Erfolg in 2002 und 2003.

Anlage: Ausführlicher Bericht zum 30. Juni 2001

Bericht zum 2. Quartal 2001

Drillisch Konzern	Bericht II. Quartal			Bericht I. Quartal		
	II/2001	II/2000	Veränderung	I/2001	I/2000	Veränderung
	Mio. DM	Mio. DM	in %	Mio. DM	Mio. DM	in %
Umsatzerlöse						
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	65,5	74,8	-12,4	62,9	59,5	5,7
Mobilfunkendgerätegroßhandel	33,1	14,4	129,9	12,0	13,2	-9,1
Festnetzbereich	0,0	5,7	-100,0	0,0	8,4	-100,0
Mobile Internet-Bereich (bis 31.12.00 inkl. IT-Umsätze*)	0,7	2,5	-72,0	0,2	3,1	-93,5
Summe Umsatzerlöse	99,3	97,4	2,0	75,1	84,2	-10,8
EBITDA	1,4	5,8	-75,9	1,6	15,0	-89,3
Betriebsergebnis**)	0,2	3,9	-94,9	0,6	12,8	-95,3
Jahresüberschuss**)	-0,3	1,7	-117,6	-0,2	6,8	-102,9
Cash Flow***)	0,9	3,6	-75,0	0,8	9,0	-91,1
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt 01.01.-30.06.	253	281	-10,0	256	291	-12,0
Teilnehmerzahl zum 30.06. (in Tsd.)	530	375	41,3	518	314	65,0
Vertriebsleistung in der Periode (in Tsd.)	43,0	76,0	-43,4	51	49	4,1

Drillisch Konzern	6-Monatsbericht		
	I-II/2001	I-II/2000	Veränderung
	Mio. DM	Mio. DM	in %
Umsatzerlöse			
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	128,4	134,3	-4,4
Mobilfunkendgerätegroßhandel	45,1	27,6	63,4
Festnetzbereich	0,0	14,1	-100,0
Mobile Internet-Bereich (bis 31.12.00 inkl. IT-Umsätze*)	0,9	5,6	-83,9
Summe Umsatzerlöse	174,4	181,6	-4,0
EBITDA	3,0	20,8	-85,6
Betriebsergebnis**)	0,8	16,7	-95,2
Jahresüberschuss**)	-0,5	8,5	-105,9
Cash Flow***)	1,7	12,6	-86,5
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt 01.01.-30.06.	253	281	-10,0
Teilnehmerzahl zum 30.06. (in Tsd.)	530	375	41,3
Vertriebsleistung in der Periode (in Tsd.)	94	125	-24,8

*) ab 01.01.2001 ohne IT-Umsätze (vgl. Abschnitt "Die Fakten")

***) bereinigt um Abschreibungen auf Firmenwerte (pro Quartal 1,0 Mio. DM)

**) Jahresüberschuss plus Abschreibungen

**Konsolidierte Bilanz nach IAS
zum 30. Juni 2001**

	Konzern (IAS)	
	30.06.2001	31.12.2000
	TDM	TDM
AKTIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	6.131	13.280
Eigene Anteile	79	141
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	38.342	35.719
Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich	135	220
Vorräte	23.220	18.609
Latente Steuern	1.012	139
Rechnungsabgrenzungsposten	14.781	14.961
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	5.336	6.461
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	89.036	89.530
Langfristige Vermögensgegenstände		
Aufwendungen für die Inangangsetzung des Geschäftsbetriebes	218	277
Sachanlagevermögen	11.953	14.127
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.321	934
Finanzanlagen	226	226
Geschäfts- oder Firmenwert	50.025	52.052
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	64.743	67.616
AKTIVA, GESAMT	153.779	157.146
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristiger Anteil der Finanzleasingverbindlichkeiten	1.563	2.021
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	37.918	34.759
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	27.886	25.029
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen im Verbundbereich	0	16
Rückstellungen	367	348
Umsatzabgrenzungsposten	1.882	1.816
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern/Steuerrückstellungen	2.211	5.378
Latente Steuern	1.037	987
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	4.271	6.891
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	77.135	77.245
Langfristige Verbindlichkeiten		
Langfristige Finanzleasingverbindlichkeiten	1.659	2.304
Minderheitenanteile	-236	-150
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	1.423	2.154
Eigenkapital		
Grundkapital	46.844	46.844
Kapitalrücklage	35.154	35.098
Gewinnrücklagen	79	135
Bilanzgewinn/-verlust	-6.856	-4.330
Eigenkapital, gesamt	75.221	77.747
PASSIVA, GESAMT	153.779	157.146

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung nach IAS zum 30. Juni 2001

	Bericht II. Quartal			Bericht I. Quartal		
	II/2001	II/2000	Veränderung	I/2001	I/2000	Veränderung
	TDM	TDM	in %	TDM	TDM	in %
Umsatzerlöse	99.300	97.303*	2,1	75.111	84.250	-10,8
Bestandsveränderung	0	24	-100,0	-3	-10	-70,0
Andere aktivierte Eigenleistungen	0	1	-	0	15	-
Sonstige betriebliche Erträge	562	3.684	-84,7	2.816	13.960	-79,8
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	-83.335	-78.732	5,8	-62.077	-67.408	-7,9
Personalaufwand	-4.922	-6.187	-20,4	-5.434	-6.230	-12,8
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-2.273	-2.868	-20,7	-1.979	-3.235	-38,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-10.171	-10.358	-1,8	-8.802	-9.539	-7,7
Betriebsergebnis	-839	2.867	-129,3	-368	11.803	-103,1
Zinserträge/-aufwendungen	-557	-1.136	-51,0	-676	-380	77,9
Sonstige Erlöse/Aufwendungen	-92	302	-130,5	-99	-302	-67,2
Finanzergebnis	-649	-834	-22,2	-775	-682	13,6
Ergebnis vor Steuern und Minderheitenanteilen	-1.488	2.033	-173,2	-1.143	11.121	-110,3
Steuern vom Einkommen und Ertrag	123	-1.329	-109,3	-103	-5.342	-98,1
Ergebnis vor Minderheitenanteilen	-1.365	704	-293,9	-1.246	5.779	-121,6
Minderheitenanteile	23	0	-	63	0	-
Jahresüberschuss (+)/-fehlbetrag (-)	-1.342	704	-290,6	-1.183	5.779	-120,5

*) Inkl. 14 Mio. DM Festnetz

Ausgewählte Kennzahlen:	II/2001	II/2000	I/2001	I/2000
Auf Aktionäre entfall. Konzernergebnis	-1.365	704	-1.246	5.779
Ergebnis je Aktie in DM (unverwässert)	-0,06	0,03	-0,05	0,24
Ergebnis je Aktie in DM (verwässert)	-0,06	0,03	-0,05	0,24
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	23.951.036	23.912.496	23.951.036	23.912.496
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	23.951.036	23.912.496	23.951.036	23.912.496
EBITDA:	1.434	5.735	1.611	15.038
EBIT:	-839	2.867	-368	11.803
EBT:	-1.488	2.033	-1.143	11.121

Sondereffekte 1. und 2. Quartal:

	II/2001	I/2001
"Quartalerträge":		
Summe "Quartalerträge":	0	2.481
Die Quartalerträge beinhalten Verkaufserlöse aus dem Kabelgeschäft und den Restkaufpreis Festnetz.		
Firmenwerte:		
Abschreibung Firmenwerte:	-1.000	-1.000
"Quartalsaufwendungen":		
Summe "Quartalsaufwendungen":	-746	-942
Die Quartalsaufwendungen beinhalten Restrukturierungskosten, Kosten CeBIT, Kosten Hauptversammlung sowie Wertberichtigungen ehem. Tochtergesellschaften.		
EBITDA (nach Bereinigung)	2.180	72
Sondereffekte:		
EBIT (nach Bereinigung Sondereffekte):	907	-907
EBT (nach Bereinigung Sondereffekte):	258	-1.682

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung nach IAS zum 30. Juni 2001

	6-Monatsbericht		
	I-II/2001	I-II/2000	Veränderung
	TDM	TDM	in %
Umsatzerlöse	174.411	181.553*	-3,9
Bestandsveränderung	-3	14	-121,4
Andere aktivierte Eigenleistungen	0	16	-
Sonstige betriebliche Erträge	3.378	17.644	-80,9
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	-145.412	-146.140	-0,5
Personalaufwand	-10.356	-12.417	-16,6
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-4.252	-6.103	-30,3
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-18.973	-19.897	-4,6
Betriebsergebnis	-1.207	14.670	-108,2
Zinserträge/-aufwendungen	-1.233	-1.516	-18,7
Sonstige Erlöse/Aufwendungen	-191	0	-
Finanzergebnis	-1.424	-1.516	-6,1
Ergebnis vor Steuern und Minderheitenanteilen	-2.631	13.154	-120,0
Steuern vom Einkommen und Ertrag	20	-6.671	-100,3
Ergebnis vor Minderheitenanteilen	-2.611	6.483	-140,3
Minderheitenanteile	86	0	-
Jahresüberschuss (+)/-fehlbetrag (-)	-2.525	6.483	-138,9

*) Inkl. 14 Mio. DM Festnetz

Ausgewählte Kennzahlen:	I-II/2001	I-II/2000
Auf Aktionäre entfall. Konzernergebnis	-2.611	6.483
Ergebnis je Aktie in DM (unverwässert)	-0,11	0,27
Ergebnis je Aktie in DM (verwässert)	-0,11	0,27
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	23.951.036	23.912.496
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	23.951.036	23.912.496
EBITDA:	3.045	20.773
EBIT:	-1.207	14.670
EBT:	-2.631	13.154

Sondereffekte 1. und 2. Quartal:

"Quartalerträge":
 Summe "Quartalerträge": 2.481
 Die Quartalerträge beinhalten Verkaufserlöse aus dem Kabelgeschäft und den Restkaufpreis Festnetz.

Firmenwerte:

Abschreibung Firmenwerte: -2.000

"Quartalsaufwendungen":

Summe "Quartalsaufwendungen": -1.688

Die Quartalsaufwendungen beinhalten Restrukturierungskosten, Kosten CeBIT, Kosten Hauptversammlung sowie Wertberichtigungen ehem. Tochtergesellschaften.

EBITDA (nach Bereinigung)	2.252
Sondereffekte:	
EBIT (nach Bereinigung Sondereffekte):	0
EBT (nach Bereinigung Sondereffekte):	-1.424

Konsolidierte Kapitalflussrechnung nach IAS zum 30. Juni 2001

	Konzern (IAS)	
	I-II/2001	I-II/2000
	TDM	TDM
Ergebnis vor Steuern (nach Minderheitenanteilen)	-2.545	13.154
Steuerzahlungen (-) / Steuererstattungen (+)	-2.918	-779
Ergebnis nach Steuern	-5.463	12.375
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	4.252	6.103
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) auf Finanzanlagen und Ergebnis aus Anlagenabgängen	-1.510	-17.192
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte	-4.657	-6.243
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	-1.808	-5.158
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-286	8.725
Mittelzufluss (+) / Mittelabfluss (-) aus laufender Geschäftstätigkeit (a)	-9.472	-1.390
Investitionen in		
Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-1.614	-4.507
Beteiligungserwerbe	-15	0
Erlöse aus Anlagenabgängen	61	365
Erlöse aus Beteiligungsverkäufen	1.916	12.440
Erhöhung (+) Verminderung (-) von Investitionsverbindlichkeiten	-1.184	180
Mittelzufluss (+) / Mittelabfluss (-) aus Investitionstätigkeit (b)	-836	8.478
Erhöhung (+) / Verminderung (-) von Bankkrediten	3.159	-3.406
Mittelzufluss (+) / Mittelabfluss (-) aus Finanzierungstätigkeit (c)	3.159	-3.406
Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)	-7.149	3.682
Liquide Mittel am Ende der Periode	6.131	12.541
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	13.280	8.859
Veränderung der liquiden Mittel	-7.149*	3.682**

*) Bereinigt um Erlöse aus Beteiligungen haben sich die liquiden Mittel vom 1. Halbjahr 2000 zum ersten Halbjahr 2001 um 307.000,- DM reduziert.

**) inkl. Liquiditätszufluss aus Veräußerung Netztel (12,4 Mio. DM)

Umstellung Quartalsbericht

Ab dem dritten Quartal 2001 gelten neue Anforderungen zur Darstellung der Quartalsberichte. Damit soll die Berichtsqualität und Markttransparenz der am Neuen Markt gelisteten Unternehmen verbessert werden. Die Drillisch AG trägt bereits im Bericht des zweiten Quartals 2001 den neuen Anforderungen der Deutschen Börse Rechnung und hat die Darstellungsform weitestgehend angepasst.

Der Markt 2001

Auch im 2. Quartal 2001 ist die Wachstumsdynamik des deutschen Mobilfunk- und Telekommunikationsmarktes intakt. So ist beispielsweise, wie die Regulierungsbehörde zu Anfang des 3. Quartals bekannt gab, trotz verlangsamttem Wachstums der Anteil der Wettbewerber am gesamten Telekommunikationsmarkt gestiegen.

Im **Mobilfunk** stand nach Abschluss der massiven Kundengewinnungsphase des vergangenen Jahres nicht mehr der Aufbau eines möglichst großen Kundenstamms im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit von Providern und Netzbetreibern, sondern die Veredelung des Kundenstamms. Eine deutliche Sprache sprechen in diesem Zusammenhang die reduzierten Netzbetreiber-Subventionen für Handys, die mit Prepaid-Karten ausgeliefert werden. Nichtsdestotrotz war das Wachstum im Mobilfunk auch im zweiten Quartal 2001 noch im Wesentlichen durch Prepaid-P-Produkte geprägt.

Aktuellen Marktberichten zufolge wird erwartet, dass sich das Marktvolumen in DM für Mobilkommunikation in Deutschland um ca. 10-14 Prozent bis Ende 2001 erhöht. Es kann davon ausgegangen werden, dass der Mobilfunkmarkt auch weiterhin einen wesentlichen Wachstumsmotor der deutschen Volkswirtschaft darstellt.

Die allgemeine Kapitalmarktlage ist nach wie vor angespannt. Vor dem Hintergrund einer zunehmend konservativeren Markteinschätzung ist dabei das Service-Provider-Konzept aus Netzbetreibersicht klar befürwortet worden. Die Zusammenarbeit zwischen Netzbetreibern und Service-Providern ist ein wichtiger Bestandteil künftiger UMTS-Geschäftsmodelle, da in diesem Markt eine im Vergleich zum GSM-Markt weitaus höhere Individualität und damit Kundennähe verlangt wird, als die einzelnen UMTS-Netzbetreiber aus eigener Kraft realisieren können. So bildet das Service-Provider-Konzept gerade in den Bereichen Communities/Portale und Content-Dienste eine wichtige Ergänzung. Dabei wird die Nähe zum Kunden und damit eine direkt steuerbare Vertriebsstruktur (Shops), wie sie beispielsweise die Drillisch AG aufgebaut hat, immer mehr an Bedeutung gewinnen. Die allgemeine Finanzierungssituation der Netzbetreiber läßt keinen signifikanten Preisdruck erwarten, so dass die Margen kurz- bis mittelfristig stabil bleiben können.

Positive Signale für die UMTS-Netzbetreiber sind zum Einen die Tatsache, dass die Infrastruktur-Lieferanten zu eigenen Mitfinanzierungsmodellen (Lieferantenkredite) veranlasst werden konnten, zum Anderen der Beschluss der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post, welche die Kooperation zwischen UMTS-Netzbetreibern im Sinne einer gemeinsamen Infrastruktur-Nutzung genehmigte. Weiterhin werden zurzeit Vorverträge und Absichtserklärungen zwischen Netzbetreibern und Service-Providern über Kooperationen beim Mobilfunkstandard der dritten Generation/UMTS geschlossen. In diese Verhandlungen ist auch die Drillisch AG eingebunden. Neben Besprechungen mit den Netzbetreibern Deutsche Telekom, D2 Vodafone und E-Plus werden in den nächsten Tagen auch Gespräche mit Viag Interkom aufgenommen. Die Hersteller von Mobilfunk-Endgeräten und -Netzinfrastruktur mussten sich im abgelaufenen Quartal auf eine Anpassung der Produktionsanlagen und Personalkapazitäten einstellen. Der absehbare Abbau der Lagerbestände und das Greifen der Restrukturierungsmaßnahmen lassen jedoch mittelfristig eine Trendwende erwarten.

Vor diesem Hintergrund rücken bei vielen Telekommunikationsanbietern bereits heute die internen Kosten immer mehr ins Blickfeld: Die Senkung der Prozesskosten und die Vermeidung unwirtschaftlicher Betriebsabläufe wird zunehmend erfolgsentscheidend.

Abschluss der Neupositionierung

Der Drillisch-Konzern hat das verlangsamt Wachstum des Mobilfunkmarktes frühzeitig erkannt und - im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern - bereits im ersten Quartal auf die Marktveränderungen reagiert. Nach dem intensiven Ausbau des Kundenstamms im Geschäftsjahr 2000 und den Beginn umfangreicher Kundenbindungs- und Kundenupgrade- (z.B. Debit zu Kredit) Programme im ersten Quartal 2001 hat die Drillisch AG seinen Kundenstamm immer konsequenter um die Nichttelefonierer bereinigt. Ziel ist die langfristige Bindung der Bestandskunden, die Erhöhung der Kunden-Airtime durch Nutzung von Drillisch-Mehrwertdiensten sowie die Kundenrückgewinnung.

Wesentliche Elemente dieser Kundenbindungs- und Veredelungsstrategie sind die Aufrechterhaltung eines ständigen interaktiven Dialogs mit dem Kunden sowie der Einsatz der Bestandskunden zur Gewinnung neuer Kunden mit ähnlichem Bonitätsprofil. Hierbei werden Prämiensysteme eingesetzt, beispielsweise durch Bonuspunkte (sogenannte „Dots“) für Telefonievolumen oder Neukundenwerbung. Schließlich kann die Qualität der Kunden durch Maßnahmen wie Prämien für Airtime gesteigert werden. Hierbei spielt vor allem die Bereitstellung eines attraktiven Content eine Rolle.

Die Neupositionierung des Drillisch-Konzerns mit Fokus auf das Zukunftsfeld "Mobile Internet" ist nach Ablauf des zweiten Quartals nunmehr erfolgreich abgeschlossen. Und mit vier möglichen Marktteilnehmern als Partner für UMTS-Service-Providing kann das bisherige Vermarktungsargument der Service-Provider „neutrale Beratung - freie Netzwahl" auch weiterhin angeboten werden. Die Drillisch AG wird durch diese Umfeldentwicklung und durch die deutliche Unterstützung der UMTS-Service-Provider durch die Netzbetreiber nachhaltig gestärkt und beabsichtigt, sich künftig als Enhanced-Service-Provider im deutschen Mobilfunkmarkt zu positionieren.

Das Team

Aufgrund des Erfolgs des EDV-Workflow-Management-Systems erzielte die Drillisch AG im ersten Halbjahr eine deutliche Steigerung der Produktivität, wodurch die Mitarbeiter-Ressourcen nun noch effizienter und gezielter eingesetzt werden können. Im ersten Halbjahr lag der Personalbestand der Drillisch AG bei 253, gegenüber 281 Mitarbeitern zum Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die Anzahl der Auszubildenden beträgt 2. Der Rückgang des Personalbestandes liegt im Zusammenhang mit dem Einsatz der produktivitätssteigernden Softwaresysteme und der Veräußerung von Tochtergesellschaften und der damit einhergehenden Konzentration der Verwaltung auf die Hauptstandorte Köln und Maintal.

An dieser Stelle möchten wir uns bei allen Mitarbeitern für das Engagement, die Unterstützung bei der Konzernreorganisation und der Umsetzung von Kostensenkungsmaßnahmen, aber insbesondere auch für ihre Loyalität zum Drillisch-Konzern bedanken. Der Vorstand der Drillisch AG ist davon überzeugt, mit der bestehenden Mannschaft ausgezeichnet für das anstehende UMTS-Zeitalter aufgestellt zu sein.

Veränderungen von Geschäftsführungs- und Aufsichtsorganen:

Mit dem Ausscheiden von Herrn Uwe Szekat mit Wirkung zum 31.05.2001 hat sich der Vorstand auf drei Mitglieder reduziert. Die Aufgaben sind wie folgt verteilt:

Marc Brucherseifer: Vorstandssprecher (seit 01.04.01) und Finanzkommunikation
Paschalis Choulidis: Finanzen, Controlling und Organisation
Vlasios Choulidis: Marketing und Vertrieb

Herr Carl-Sylvius von Falkenhausen (Vorsitzender des Aufsichtsrates) ist mit Wirkung zum 25.05.2001 aus seinem Amt ausgeschieden. An seine Stelle wurde Herr Johann Weindl mit Wirkung zum 25.05.2001 anlässlich der Hauptversammlung mit nahezu 100 % gewählt.

Die Fakten

Im ersten Halbjahr 2001 konnte die Kundenbasis weiter ausgebaut werden, wobei ab April 2001 aufgrund der veränderten Marktbedingungen der Schwerpunkt auf Kosteneinsparungen durch innerbetriebliche Prozessoptimierung gelegt wurde. Die bei der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Quartalsaufwendungen (Sondereffekte) werden in den Quartalen 3 und 4 nicht in dieser Form erwartet.

Die derzeitige Finanzierungssituation der Netzbetreiber lässt keinen großen Spielraum für weitere Preissenkungen. Der Profilierung der Marke, wie sie am besten mit einer starken Präsenz in der Nähe des Kunden erreicht werden kann, kommt entscheidende Bedeutung zu. Deshalb investierte Drillisch auch im vergangenen Quartal weiterhin verstärkt in den Ausbau der direkt steuerbaren Vertriebswege sowie in den Vertrieb über exklusive Partner. Insbesondere Partnerschaften mit Partnern wie Handelsketten, Banken, Internetbanken und Pressegrossisten gestatten es Drillisch künftig, neue Interessenten-Gruppen zu erreichen sowie eine Veredelung der Kundenstruktur weg von Debit-Kunden zu Credit-Kunden zu erzielen. Neue Geräte, wie z.B. das Nokia 9210 mit Farbdisplay (Communicator), machen es dem Verbraucher leicht, zusätzliche Content-Dienste zu nutzen.

Zu den zentralen strategischen Entscheidungen des abgelaufenen Quartals zählte die interne Prozessoptimierung. Wichtigstes Ergebnis ist die Entwicklung und Integration eines EDV-Workflow-Management-Systems zur Senkung der internen Betriebskosten, wie z.B. der Teilnehmerverwaltungs-Kosten, Erhöhung der Kundenbindung und Steigerung der Produktivität der betrieblichen Prozesse. Die Einführung im Drillisch-Konzern ergab bei einzelnen Prozessen zeitliche Einsparungseffekte von bis zu 60%, die in Form eines erhöhten Mehrwerts im Service den Kunden zugeführt werden konnten. Hierdurch können im konkreten Fall erhebliche Verbesserungen in der Kundenbindung durch eine Erhöhung der vom Kunden subjektiv empfundenen Betreuungsqualität erzielt werden. Das Workflow-Management-System soll im B2B-Bereich Anfang 2002 in den Markt eingeführt werden.

Von den Entwicklungen des Festnetzbereichs ist die Drillisch AG nicht mehr betroffen, da der Konzern das eigene Festnetz im Juni 2000 und das Kabelgeschäft in München im Januar 2001 veräußerte. Dieser Schritt ist vom Kapitalmarkt und insbesondere auch von Analysten nachdrücklich begrüßt worden.

Die Umsatzerlöse haben sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 4,0 Prozent auf 174,4 Mio. DM reduziert. Gründe hierfür waren der Verkauf des Festnetzbereichs und der Verkauf von IT-Tochtergesellschaften, die nicht mehr zum Kerngeschäftsfeld der restrukturierten Drillisch AG gehörten. Die Umsatzerlöse gliedern sich wie folgt auf:

Im Kerngeschäftsfeld Mobilfunk konnten die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 161,9 Mio. DM um 7,2 Prozent auf 173,5 Mio. DM erhöht werden. Im Mobilfunkbereich (ohne Mobilfunkendgerätegroßhandel) haben sich die Umsätze in den ersten drei Monaten 2001 um 4,4 Prozent auf 128,4 Mio. DM reduziert. Der Rückgang ist trotz Wachstum der Teilnehmerbasis auf die zum Teil erheblichen Preissenkungen im Jahr 2000 zurückzuführen. Im Jahr 2001 werden solche Preissenkungsrunden nicht erwartet. Im Mobilfunkendgerätegroßhandel haben sich die Umsätze von 27,6 Mio. DM auf 45,1 Mio. DM erhöht. Der Anstieg steht im Zusammenhang mit Schwankungen, die für das Großhandelsgeschäft typisch sind. Die Umsätze im Mobile Internet-Bereich haben sich von 5,6 Mio. DM auf 0,9 Mio. DM reduziert. Der Rückgang ist auf den Verkauf der Bereiche Kabelgeschäft, Faxgeräteverkauf/-vermietung sowie BOS-Funk zurückzuführen.

Die Materialaufwandsquote hat sich von 80,5 Prozent auf 83,4 Prozent erhöht. Dies ist insbesondere auf den Verkauf der strategisch nicht relevanten Bereiche zurückzuführen, die insgesamt eine niedrigere Materialaufwandsquote hatten, sowie auf den Anstieg der Umsätze im Mobilfunkendgerätegroßhandel.

Der Personalaufwand und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich entsprechend des Umsatzwachstums entwickelt.

Die Abschreibungen haben sich um 30,3 % auf 4,3 Mio. DM reduziert. Der Rückgang der Abschreibungen ergibt sich aus dem Wegfall der Abschreibungen auf Anlagen aus dem Festnetzbereich.

Das Betriebsergebnis (EBIT) hat sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2000 von 14,7 Mio. DM auf minus 1,2 Mio. DM reduziert. Das negative Ergebnis im ersten Halbjahr 2001 ist unter anderem auf Umstrukturierungsmaßnahmen im Zusammenhang mit dem stärker werdenden Wettbewerbsdruck im Mobilfunkmarkt zurückzuführen, um den neuen Marktgegebenheiten seit April 2001 gerecht zu werden. Im Vorjahr waren einmalige Effekte aus dem Verkauf der Netztel Plus AG in Höhe von ca. 13,6 Mio. DM sowie Verluste aus dem Festnetzbereich in Höhe von ca. minus 2,4 Mio. DM enthalten. Das Ergebnis ist außerdem durch Abschreibungen auf Firmenwerte (2,0 Mio. DM) belastet.

Das um Sondereffekte bereinigte EBITDA beläuft sich im zweiten Quartal 2001 auf 2,2 Mio. DM (1. Quartal 2001: 0,1 Mio. DM). Das um Sondereffekte bereinigte EBIT beträgt im zweiten Quartal 2001 0,9 Mio. DM (1. Quartal 2001: -0,9 Mio. DM) und das um Sondereffekte bereinigte EBT beläuft sich im zweiten Quartal 2001 auf 0,3 Mio. DM (1. Quartal 2001: -1,7 Mio. DM). Folgende Sondereffekte wurden berücksichtigt: Abschreibungen auf Firmenwerte (-2,0 Mio. DM, d.h. -1,0 Mio. DM pro Quartal), Erträge im ersten Quartal 2001 aus dem Verkauf des Kabelgeschäftes und dem Restkaufpreis der Festnetzsparte (2,5 Mio. DM) sowie sonstige Aufwendungen (Restrukturisierungskosten, Kosten CeBIT, Hauptversammlungskosten und Sonderwertberichtigungen von -1,6 Mio. DM, d.h. -0,9 Mio. DM im ersten Quartal und -0,7 Mio. DM im zweiten Quartal).

Bei der Berechnung der Steuerbelastung ist zu berücksichtigen, dass die Abschreibungen auf Firmenwerte nicht steuerwirksam sind.

Der Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres 9,5 Mio. DM.

Schwerpunkt der Investitionen lag in der Harmonisierung und Modernisierung der bestehenden Prozessabläufe zur Erhöhung der Mitarbeiterproduktivität im EDV/Billing-Bereich. Dies zeigt sich ebenfalls in der Reduzierung des Mitarbeiterstammes im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode.

Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Grund- kapital TDM	Kapital- rücklage TDM	Gewinn- rücklage TDM	Bilanz- gewinn TDM	Gesamt TDM
Stand zum 1. J anuar 2001	46.844	35.098	135	-4.330	77.747
Anpassung Rücklage für eigene Anteile	0	56	-56	0	0
Jahresüberschuss	0	0	0	-2.525	-2.525
Rundungsdifferenz	0	0	0	-1	-1
Stand zum 30. J uni 2001	46.844	35.154	79	-6.856	75.221

Directors Holdings

Die Vorstandsmitglieder halten zum 30. J uni 2001 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Marc Brucherseifer	7.302.346 Stückaktien
Paschalis Choulidis	478.000 Stückaktien
Vlasios Choulidis	476.624 Stückaktien

Die Aufsichtsratsmitglieder halten zum 30. Juni 2001 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Johann Weindl	0 Stückaktien
Hans-Jochen Drillisch	70.000 Stückaktien
Nico Forster	3.925.716 Stückaktien

Weitere Rechte auf den Bezug von Aktien sind nicht eingeräumt.

Vorstand und Aufsichtsrat halten insgesamt 48,8 % der Aktien. Darüber hinaus befinden sich Aktien im Eigentum von Familienmitgliedern. Damit halten die Altaktionäre (inkl. Management) deutlich über 50 % der Aktien.

Der Mobilfunkbereich

Die Drillisch AG konzentrierte sich im ersten Halbjahr 2001 weiter auf die qualitative Optimierung der direkt steuerbaren Vertriebswege, wie beispielsweise die eigene Shop-Kette.

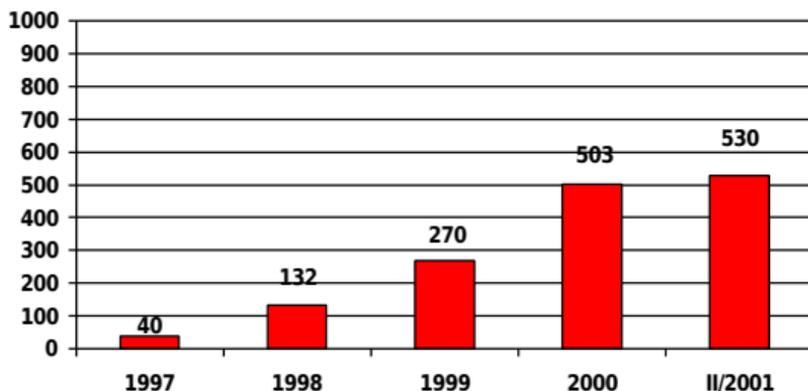
Zusätzlich schloss Drillisch auch im zweiten Quartal weitere Partnerschaften, um neue Interessenten-Gruppen zu erreichen. Über ihre 100%ige Tochtergesellschaft Alphatel GmbH hat die Drillisch AG mit der PRIVATEL AG, einer der größten Mobilfunk-Distributoren in Deutschland, einen Kooperationsvertrag bezüglich der Vermarktung von 24-Monatsverträgen abgeschlossen. Rund 3.500 Fachhändler zählen in der Bundesrepublik zum Kundenkreis der PRIVATEL AG. Vertriebsstart ist der 15. August 2001, begleitet mit verkaufsfördernder Händlerunterstützung. Die Kooperation mit der NetBank AG, Europas erster reiner Internetbank, gewährleistet zukünftig das Angebot attraktiver Produkt-Bundles aus dem Bankenbereich. Es ist geplant, entsprechende Vertriebstests im 4. Quartal 2001 durchzuführen und nach Auswertung der Ergebnisse mit der bundesweiten Vermarktung Anfang 2002 zu starten.

Das erfolgreich eingeführte Kundenbindungsprogramm hat die Attraktivität des Konzerns gegenüber seinen Wettbewerbern weiter gesteigert. Drillisch-Kunden können Punkte sammeln - über ihr Telefonievolumen, über Neukundenwerbung, über einen Vertragsabschluss - und aus einem vielfältigen Prämienkatalog hochwertige Preise wählen.

Im Kerngeschäftsfeld des Drillisch-Konzerns wurden im ersten Halbjahr 2001 weiterhin deutliche Teilnehmerzuwächse erzielt.

So konnten in diesem Zeitraum ca. 94.000 neue Mobilfunkteilnehmer akquiriert werden. Dies entspricht nach umfangreicher Bereinigung inaktiver Teilnehmer im Debit-Bereich gemäß D2-Vodafone-Standard einem Teilnehmerbestand zum 30. Juni 2001 von 530.000. Damit hat sich die Teilnehmerbasis im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um mehr als 40 Prozent erhöht.

Teilnehmerentwicklung Mobilfunk (in Tsd.)



Der Mobile Internet-Bereich

Das Zusammenwachsen der Bereiche Mobilfunk und Internet wird die Folge neuer Technik und der Einführung internetfähiger Mobiltelefone sein. Deshalb steht der Bereich Mobile Internet im Fokus der Geschäftstätigkeit der Drillisch AG.

Aufgrund der realisierten Projekte mit verschiedenen Netzbetreibern über unsere Tochtergesellschaft Open-Net Oy in Finnland verfügt die Drillisch AG heute bereits über funktionsfähige etablierte Produkte für die heutige und zukünftige Mobilfunkgeneration.

Dieses Angebot wird Drillisch künftig weiter ausbauen und auf der Grundlage der neuen technischen Möglichkeiten ein eigenes kundenorientiertes Portfolio an UMTS-Diensten anbieten, so zum Beispiel Pull-Information-Services, Online-Transaktionen, Click-through-Internet-Zugang oder Download von Content. Damit kann sich die Drillisch AG als Enhanced-Service-Provider im deutschen Mobilfunkmarkt positionieren und seine Marktposition weiter verbessern.

Der Ausblick

Die im zweiten Quartal fortgeführte Strategie der Netzbetreiber, die Prämien und Subventionen für Handys, die mit Prepaid-Karten ausgeliefert werden, zu reduzieren, wird langfristig zu einer Erhöhung des Kredit-Kunden-Anteils im Mobilfunkmarkt führen. Die Drillisch AG hat schon frühzeitig begonnen, ihre Kundenstämme im Mobilfunkbereich zu veredeln, wobei sich insbesondere die im ersten Halbjahr getesteten Kundenbindungs- und Kundenupgrade-Programme zukünftig auswirken werden.

Die beabsichtigte Veredelung der Kundenstruktur und die Qualität und Akzeptanz der von Drillisch entwickelten Produkte trägt dazu bei, die Attraktivität als Service-Provider gegenüber den Netzbetreibern weiter zu steigern. Dabei verfügt Drillisch über den Vorteil, bereits heute eine Vielzahl von Akquisitionen und Kooperationen getätigt zu haben. So ist Drillisch gut aufgestellt, um eine entscheidende Rolle im Markt für Mobile-Internet-Lösungen zu übernehmen.

In der Optimierung der Betriebskosten und Steigerung der Betreuungsqualität liegt ein weiterer strategischer Schwerpunkt der Drillisch AG, die dazu das in diesem Halbjahr erstmalig eingesetzte Workflow-Management-System weiter ausbauen wird. Gleichzeitig bereitet Drillisch die Markteinführung des Systems im B2B-Bereich vor. Die Kostenoptimierung und damit die Steigerung der Produktivität steht im besonderen Fokus der Drillisch AG. Das geplante Ziel eines positiven



Konzernergebnisses im Gesamtjahr 2001 kann erreicht werden und bildet die Basis für den Erfolg in 2002 und 2003.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Drillisch AG
Presse/Investor Relations
Dipl.-Volksw. Charlotte C. Heidrich
Horbeller Straße 31, D-50858 Köln
Tel.: 02234 / 92 04-0, Fax: -158
e-mail: presse@drillisch.de
Internet: <http://www.drillisch.de>