

Halbjahresbericht  
*2002*

# Drillisch Konzern

	I-II/2002 Mio. Euro	I-II/2001 Mio. Euro	I-II/2000 Mio. Euro
Umsatzerlöse			
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	57,3	65,6	68,7
Mobilfunkendgerätegroßhandel	13,2	23,1	14,1
Festnetzbereich	0,0	0,0	7,2
BWM*)	0,0	0,5	2,9
Summe Umsatzerlöse	70,5	89,2	92,9
EBITDA	2,7	1,6	10,6**)
EBIT	0,9	-0,6	7,5**)
Betriebsergebnis***)	1,5	0,4	8,5
Jahresüberschuss***)	0,7	-0,3	4,3
Cashflow****)	2,0	0,9	6,4
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt	163	253	281
Teilnehmerzahl zum 30.06. (in Tsd.)	601	530	375
Umsatz pro Mitarbeiter (in T Euro)	433	353	331

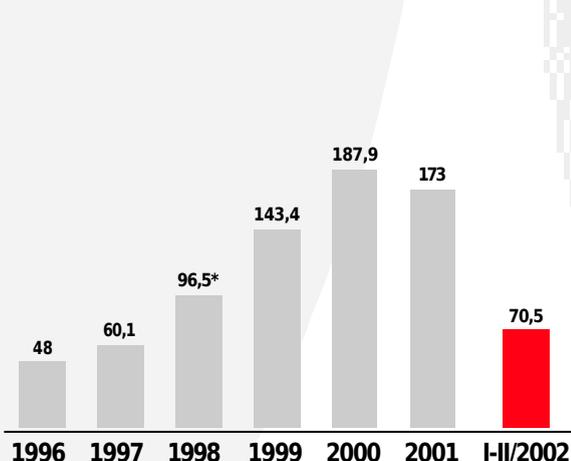
\*) BWM: Billing/Workflow-Management-System/Mobile Internet

\*\*\*) inklusive Verkauf Netzel Plus Drillisch AG (7 Mio. Euro); ohne den Verkauf wäre das EBITDA I-II/2000 daher 3,6 Mio. Euro und das EBIT I-II/2000 0,5 Mio. Euro

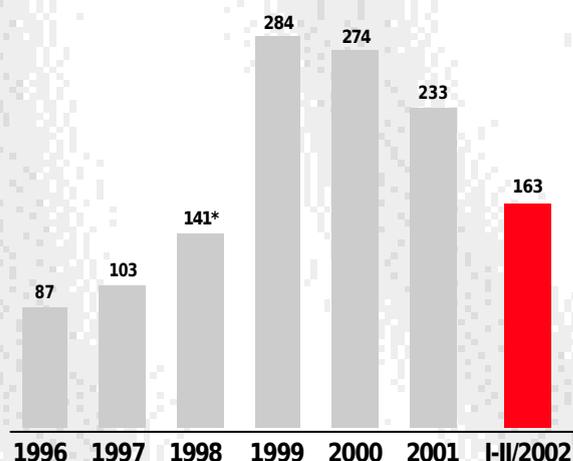
\*\*\*\*) bereinigt um Abschreibungen auf Firmenwert (pro Quartal 0,5 Mio. Euro, ab 2002 0,3 Mio. Euro)

\*\*\*\*\*) unbereinigter Jahresüberschuss plus Abschreibungen

## Umsatzentwicklung (Mio. Euro)



## Mitarbeiterentwicklung (im Jahresdurchschnitt)



\* Alphatel wurde ab 10/1998 konsolidiert (Umsatz 1998 auf Gesamtjahr bezogen: 233 Mio. Euro; Mitarbeiter 1998 im Jahresdurchschnitt auf Gesamtjahr bezogen: 174)

## Geschäftsfelder

### Mobilfunk

#### 1. Mobilfunk

- Mobilfunk-Provider für die Netze T-D1, D2-Vodafone und E-Plus
- Mobilfunkendgerätegroßhandel
- Vermarktung attraktiver Produkt-Bundles

### Billing/Workflow-Management-Software/Mobile Internet

#### 2. Billing/Workflow-Management-Software/Mobile Internet

- Billing-System/Billing-Software für Mobilfunk und Mobile Internet-Content
- Workflow-Management-System zur Optimierung innerbetrieblicher Prozesse sowie PIM und CRM-Features
- Mobile Internet-Lösungen

## Organisationsstruktur

 <b>Drillisch AG</b> WKN 554 550, <a href="http://www.drillisch.de">www.drillisch.de</a> 		
Mobilfunk	Billing/Workflow-Management-Software/Mobile Internet	Beteiligungen
 <p><b>ALPHATEL</b> <span style="float: right;"><b>100%</b></span>  <b>Kommunikationstechnik GmbH</b>  <b>Maintal</b></p> <p>Fachhandel/Exklusivhandel                      Geschäftskunden                      Shops                      Kooperationen                      Netzbetreibertarife der                      Netze T-D1, D2-Vodafone und E-Plus</p> <p><a href="http://www.alphatel.de">www.alphatel.de</a>                      Tel.: 0 61 81 / 412 - 3                      Fax: 0 61 81 / 412 - 444</p> <hr/>  <p><b>FORSTER</b> <span style="float: right;"><b>100%</b></span>  <b>Kommunikationselektronik GmbH</b>  <b>München</b></p> <p>Endgerätegroßhandel</p> <p><a href="http://www.forster-com.de">www.forster-com.de</a>                      Tel.: 0 89 / 12 66 22 - 0                      Fax: 0 89 / 12 66 22 - 31</p>	 <p><b>IQ-WORK Software AG</b> <span style="float: right;"><b>100%</b></span>  <b>Maintal</b></p> <p>Content-/Billing-Solution                      Workflow-Management-System                      PIM &amp; CRM</p> <p><a href="http://www.iq-work.de">www.iq-work.de</a>                      Tel.: 0 61 81 / 908 - 725                      Fax: 0 61 81 / 908 - 733</p> <hr/>  <p><b>ACOON GmbH</b> <span style="float: right;"><b>64%</b></span>  <b>Marl</b></p> <p>Suchmaschine</p> <p><a href="http://www.acoon.de">www.acoon.de</a></p> <hr/>  <p><b>OPEN-NET OY</b> <span style="float: right;"><b>51%</b></span>  <b>Helsinki</b></p> <p>Mobile Internet-Software</p> <p><a href="http://www.open-net.fi">www.open-net.fi</a>  <a href="http://www.sporti.com">www.sporti.com</a></p>	 <p><b>PHONE PARTNER GmbH</b>  <b>Dietzenbach</b></p> <p>Call-Center-Dienstleistungen</p> <p><a href="http://www.phonepartner.de">www.phonepartner.de</a></p>

## Der Markt 2002

Die Erwartungen der Informations- und Telekommunikationswirtschaft an die Marktentwicklung in Deutschland sind unterschiedlich. Insgesamt ist laut dem Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) mit einem leicht einstelligen Wachstum in 2002 auf ein Volumen von ca. 140 Mrd. Euro zu rechnen.

Der deutsche Mobilfunkmarkt zeigt sich im Jahr 2002 erstmals stagnierend. Gründe hierfür sind

zum einen Sättigungserscheinungen am Markt. Zum anderen wurde von den Netzbetreibern der Kundenstamm um inaktive Prepaid-Kunden bereinigt, wobei sich insbesondere die Korrektur der massiven Prepaid-Kundengewinnung aus dem Weihnachtsgeschäft 2000 bemerkbar macht. Nach Beendigung dieser Bereinigung erwarten Marktexperten jedoch wieder einen eher positiven Trend.

Ende 2001 betrug die Penetrationsrate in Deutschland 68,6 Prozent bei 56,2 Mio. Mobilfunkteilnehmern. Ende März wurden bei den

Mobilfunknetzbetreibern nur noch 55,7 Mio. Teilnehmer gezählt. Im zweiten Quartal 2002 ist ein Fortsetzen des stagnierenden Trends erkennbar. Während T-Mobile einen Teilnehmerzuwachs von über 200.000 verzeichnen konnte, sanken die Kundenzahlen beim Konkurrenten Vodafone um ca. 90.000.

Marktextperten prognostizieren, dass im Jahre 2007 eine Penetrationsrate von ca. 83 Prozent erreicht wird. Aufgrund der verhaltenen Wachstumsprognosen, was die Teilnehmerzahlen betrifft, wird die Bedeutung des einzelnen Kunden deutlich. Neue Möglichkeiten in Technik und Anwendung versprechen eine erhöhte Nutzung des Handys durch den Kunden.

Als Hoffnungsträger zur Steigerung der durchschnittlichen Umsätze pro Teilnehmer (ARPU = average revenue per user) wird zurzeit der Multimedia Messaging Service, kurz: MMS, gesehen. Dieser Service knüpft an das Versenden von reinen Textnachrichten (SMS) an und erlaubt die Übertragung von Textnachrichten mit Fotos, Grafiken und Musik. Erste Endgeräte mit zugehöriger Digitalkamera, z.B. Sony Ericsson T68i oder Nokia 7650, sind bereits am Markt erhältlich. Erster Anbieter von MMS in Deutschland war Vodafone, der den Dienst im April 2002 startete. Seit Juli 2002 bietet auch T-Mobile diesen Service an. Mit MMS erhoffen sich die Marktteilnehmer eine Belebung des mobilen Datenverkehrs und eine Weiterführung des SMS-Erfolges.

Die Telekommunikationsbranche kann auf zehn Jahre GSM-Technik zurückblicken. Während vor zehn Jahren das Mobilfunkendgerät zur reinen Sprachtelefonie genutzt wurde, ermöglichen die Handys von heute die Nutzung multimedialer Dienste. Standards wie i-mode oder zukünftig

UMTS stellen aufgrund der schnelleren Übertragungstechniken erweiterte kundenorientierte Applikationen im Multimedia-Zeitalter zur Verfügung.

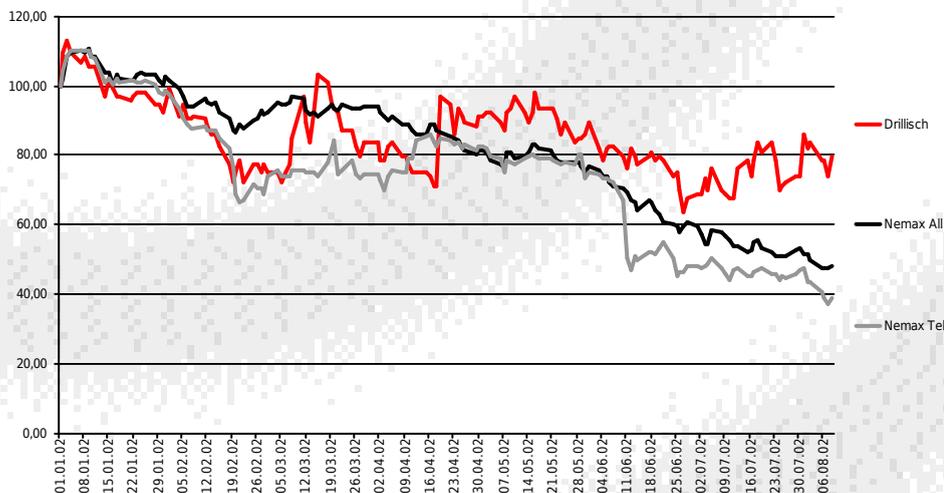
## Der Kapitalmarkt

Der Kapitalmarkt ist im ersten Halbjahr 2002 weiterhin von anhaltenden Kursrückgängen sowie von sinkenden Aktionärszahlen gekennzeichnet. Die Vertrauenskrise an den Börsen führte zu einer Zurückhaltung der Investition in die Aktie als Anlageinstrument.

Während der Nemax-All-Share-Index im ersten Halbjahr 2002 fast 40 Prozent an Wert verloren hat, ist der Telekommunikations-Subindex um mehr als die Hälfte gesunken. Die Drillisch-Aktie konnte sich in diesem Marktumfeld mit einem Rückgang von ca. 32 Prozent als relativer Outperformer zum Index erweisen.

Der Indexvergleich für dieses Jahr zeigt, dass auch die Drillisch-Aktie vom negativen Markttrend berührt wurde. Die Performance zeigt jedoch auch, dass sich die Drillisch-Aktie im Vergleich zum Nemax All-Index, aber insbesondere auch zu den Telekommunikationswerten des Neuen Marktes gut behaupten konnte und dass die Anleger weiterhin Vertrauen in die Aktie und damit in das Unternehmen haben. Dieses Vertrauen wollen wir nicht enttäuschen. Die konsequente Entschuldungspolitik und der mit den Halbjahreszahlen bewiesene nachhaltige Turnaround der Drillisch AG sprechen für die Drillisch-Aktie als Anlageinstrument mit Potenzial.

Indexvergleich





## Team

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Personalbestand deutlich reduziert. Hierzu hat insbesondere das konzernweit eingesetzte EDV-Workflow-Management-System geführt, was mit signifikanten Produktivitätssteigerungen verbunden war.

Im ersten Halbjahr 2002 lag der Personalbestand des Drillisch-Konzerns bei 163 gegenüber 253 Mitarbeitern zum Vergleichszeitraum des Vorjahres (jeweils Durchschnittsbetrachtung) und reduzierte sich demnach um 35,6 Prozent.

Durch Weiterbildungsmaßnahmen werden unsere Mitarbeiter an das Unternehmen gebunden und wird das Know-how im Konzern gesteigert. Der Kompetenz, dem Engagement und der Motivation unserer Mitarbeiter ist es zu verdanken, dass der Drillisch-Konzern wieder schwarze Zahlen schreibt und einen nachhaltigen Turnaround vorweisen kann. Auf diesen Erfolg sind wir stolz.

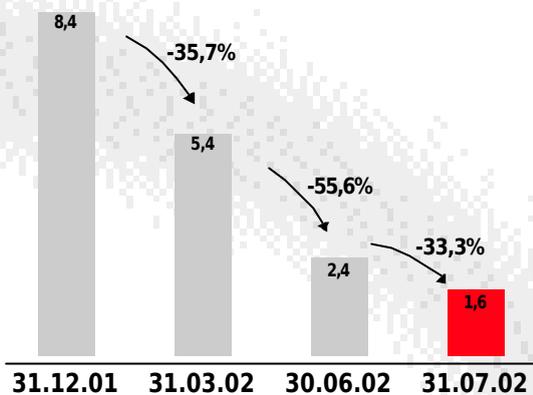
An dieser Stelle möchten wir uns bei allen Mitarbeitern für ihren Einsatz und ihre Loyalität zum Drillisch-Konzern bedanken.

## Die Fakten

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2002 konnte sich auch der Drillisch-Konzern dem allgemeinen Markttrend sinkender Kundenzahlen im Mobilfunk nicht entziehen. Mit 601.000 ist die Teilnehmeranzahl im Vergleich zum Jahresende 2001 leicht rückläufig. Dies liegt daran, dass der Drillisch-Konzern ähnlich wie die D-Netzbetreiber dazu übergegangen ist, Anfang 2001 gewonnene Debit-Teilnehmerverhältnisse, die 15 Monate lang ihre Mobilfunkkarte nicht aufgeladen haben, zu bereinigen. Im Vergleich zum 1. Halbjahr 2001 ist die Kundenzahl im Berichtszeitraum hingegen um 13 Prozent gestiegen.

Trotz des erschwerten Marktumfelds konnte der Drillisch-Konzern seine Entschuldungspolitik konsequent fortsetzen. Gegenüber dem 31. Dezember 2001 sanken die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von 8,4 Millionen Euro (brutto) um über 71 Prozent auf 2,4 Millionen Euro zum 30. Juni 2002. Somit hat der Drillisch-Konzern im ersten Halbjahr 2002 seine Bankverbindlichkeiten jeden Monat um durchschnittlich 1 Millionen Euro zurückgeführt. Saldiert man von diesen Bruttobankverbindlichkeiten den Bestand an liquiden Mitteln zum 30. Juni 2002 (3,4 Millionen Euro), so war der Drillisch-Konzern zum Stichtag nettobankschuldenfrei. Dieser in der Telekommunikationsbranche beachtliche Abbau der Bankverbindlichkeiten wurde im Wesentlichen aus dem operativen Cashflow erwirtschaftet. Bis Ende Juli 2002 wurden die Bankverbindlichkeiten auf 1,6 Mio. Euro

### Entwicklung der Bruttobankverbindlichkeiten (in Mio. Euro)

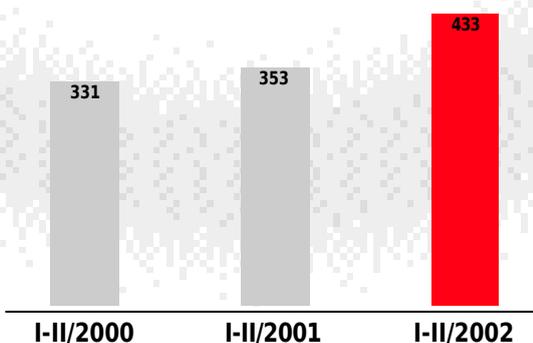


reduziert. Hierdurch wird eine erhebliche Senkung der Zinskosten ermöglicht.

Ein weiterer Schwerpunkt wurde auf Kosteneinsparungen durch innerbetriebliche Prozessoptimierung gelegt. Durch den Einsatz der Workflow-Management-Software im Konzern konnten enorme Produktivitätssteigerungen erzielt werden, so dass sich im Halbjahresvergleich (1. Halbjahr 2002 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2001) die Personalproduktivität (Umsatz pro Mitarbeiter) um knapp 23 Prozent auf 433 Tausend Euro erhöhte (umgerechnet in Vollzeit, jeweils Durchschnittsbetrachtung).

Die **Umsatzerlöse** haben sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 21 Prozent auf 70,5 Mio. Euro reduziert. Der wesentliche Grund hierfür liegt in dem knapp 43% rückläufigen Umsatz aus dem Mobilfunkendgerätegroßhandel. Bedingt durch die zurückhaltende Subventionierung der Netzbetreiber von Neuverträgen und die zögerliche Einführung von kundennutzenstiftenden Neugeräten durch die internationalen Endgeräteher-

### Umsatz pro Mitarbeiter im Halbjahresvergleich (T Euro, Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt)



steller kam es zu einem starken Umsatzrückgang im gesamten Markt. Hiervon war auch der Drillisch-Konzern im 1. Halbjahr betroffen. Zum 30. Juni 2002 stieg jedoch der Umsatz je Mitarbeiter von 353 Tausend Euro im ersten Halbjahr 2001 um knapp 23 Prozent auf 433 Tausend Euro im ersten Halbjahr 2002. Dies unterstreicht die hohe Personalproduktivität des Konzerns.

Die durchschnittlichen Umsätze pro Mobilfunkkunde erhöhten sich von Januar bis Juni 2002 um knapp 20 Prozent.

Die **Materialaufwandsquote** ist in den ersten sechs Monaten 2002 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 83,4 Prozent auf 81,2 Prozent zurückgegangen. Diese Erhöhung der Rohertragsmarge um 2,2 Prozentpunkte ist u.a. auf die zum Teil drastische Kürzung der Subventionierung von Neuverträgen zurückzuführen.

Der **Personalaufwand** konnte im 1. Halbjahr 2002 im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr um 22,5 Prozent reduziert werden. Hier schlägt sich der in den Vorquartalen erfolgte Mitarbeiterabbau nieder. Der Personalaufwand wird auch in den Folgequartalen 2002 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum rückläufig sein. Die Einführung des WFMS und die damit einhergehende deutliche Steigerung der Produktivität sowie die Schließung von unwirtschaftlichen Niederlassungen und Shops hat diesen Personalabbau ermöglicht.

Das **EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) hat sich von 1,56 Mio. Euro im 1. Halbjahr 2001 auf 2,71 Mio. Euro im 1. Halbjahr 2002 um ca. 74 Prozent erhöht. Dieser sprunghafte Anstieg verdeutlicht die enormen Erfolge im Bereich Kostenoptimierung insbesondere bei den Material- und Personalaufwendungen. Das EBITDA ist als cashflownahe finanzanalytische Kennzahl die entscheidende Erfolgsgröße in Unternehmen. Daher möchte die Drillisch AG sich auch zukünftig an dieser Ergebnisgröße messen lassen.

Die **Abschreibungen** sind im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 14,6 Prozent auf 1,86 Mio. Euro gesunken. Dies liegt im Wesentlichen an dem um 34 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesunkenem Sachanlagevermögen. In den Abschreibungen sind mit 0,6 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2002 die Abschreibungen auf den Firmenwert enthalten.

Das **Betriebsergebnis** (EBIT) hat sich im Vergleich zu den ersten sechs Monaten 2001 von -0,6 Mio. Euro auf +0,9 Mio. Euro im 1. Halbjahr 2002 erhöht. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass sich das EBIT im ersten Quartal 2001 durch den Kabelverkauf um ca. 1 Mio. Euro verbesserte. Bereinigt um diesen außerplanmäßigen Effekt

hätte das EBIT im ersten Halbjahr 2001 nicht -0,6 Mio. Euro sondern -1,6 Mio. Euro betragen. Der Turnaround ist das Ergebnis der im vergangenen Jahr eingeleiteten Rationalisierungen und Kostenoptimierungen. Nachdem das EBIT bereits im 1. Quartal 2001 ins Positive geschwenkt ist (von -0,2 Mio. Euro (Q1/2001) auf +0,4 Mio. Euro (Q1/2002)), bestätigt Drillisch hiermit, dass der Turnaround auch im 2. Quartal angehalten hat und somit nachhaltig ist.

Die Nachhaltigkeit des Turnarounds zeigt sich auch an dem **Jahresüberschuss** von 98.000 Euro im ersten Halbjahr 2002. Während im ersten Quartal 2002 5.000 Euro als Jahresüberschuss erwirtschaftet wurden, erzielte die Drillisch AG im 2. Quartal 93.000 Euro.

Der **Mittelzufluss** aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres 8,4 Mio. Euro im Vergleich zu -4,8 Mio. Euro im 1. Halbjahr 2001. Hier zeigt sich die hohe Innenfinanzierungskraft des Drillisch-Konzerns trotz eines schwierigen Marktumfelds. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit umfasst im Wesentlichen den Erwerb der Sourcenrechte an der Workflow-Management-Software im ersten Quartal 2002.

## Directors Holdings

Die Vorstandsmitglieder halten zum 30. Juni 2002 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Marc Brucherseifer	5.831.953 Stückaktien
Paschalis Choulidis	600.000 Stückaktien
Vlasios Choulidis	529.224 Stückaktien

Die Aufsichtsratsmitglieder halten zum 30. Juni 2002 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Johann Weindl	0 Stückaktien
Nico Forster	1.581.956 Stückaktien
Dr. Hartmut Schenk	0 Stückaktien

Herr Ralf Forster, der zum 31.05.2002 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden ist, hielt zu diesem Zeitpunkt 239.500 Aktien der Drillisch AG. Für ihn ist Herr Dr. Hartmut Schenk in den Aufsichtsrat gewählt worden.

Vorstand und Aufsichtsrat halten insgesamt 35,7 Prozent der Aktien. Weitere Rechte auf den Bezug von Aktien sind zurzeit nicht eingeräumt.

## Der Mobilfunkbereich

Das Geschäftsfeld Mobilfunk bildet das Kerngeschäftsfeld des Drillisch-Konzerns und ist bei der 100%igen Tochtergesellschaft Drillisch/Alphatel angesiedelt. Drillisch/Alphatel besitzt Service-Provider-Lizenzen der Netze T-D1, D2-Vodafone und E-Plus und vermarktet attraktive Mobilfunk-Produkte aus dem Credit- und Debit-Bereich.

# Eigenkapitalveränderungsrechnung

	I-II/2002				I-II/2001
	Grund- kapital T Euro	Kapital- rücklage T Euro	Bilanz- gewinn T Euro	Gesamt T Euro	Gesamt T Euro
<b>Stand zum 1. Januar</b>	<b>23.679</b>	<b>18.050</b>	<b>-16.112</b>	<b>25.617</b>	<b>39.791</b>
Veränderung eigene Anteile	150	-17	0	133	
Jahresüberschuss	0	0	98	98	-1.291
Rundungsdifferenz	0	0	0	0	
<b>Stand zum 30. Juni</b>	<b>23.829</b>	<b>18.033</b>	<b>-16.014</b>	<b>25.848</b>	<b>38.500</b>
abgesetzte eigene Anteile					
Stand zum 30. Juni	122	-18	0	104	40

Der Vertrieb der Drillisch/Alphatel Mobilfunk-Produkte erfolgt zum einen über eigene Shops mit direktem Kontakt zum Privatkundensegment. Zum anderen gewährleisten Vertriebs- und Kooperationspartner eine Penetration der Drillisch/Alphatel-Produkte am Markt. Die Geschäftskunden werden über eigene Vertriebsbeauftragte betreut.

Als Partner und Förderer von VITAWO, dem Internet-Portal der Arbeiterwohlfahrt, engagiert sich Drillisch/Alphatel seit Mai 2002 insbesondere auch für Familien und Kinder. Grund der Zusammenarbeit ist der hervorragende Zugang zu Familien über das Internet und die Möglichkeit, im Dialog die Bedürfnisse von Eltern und Kindern zu erfahren.

Nach dem erfolgreichen Start der Vermarktung von g-paid, dem Cash-Karten-System, das eine sichere Verteilung von Freischaltcodes für das Aufladen von Gesprächsguthaben auf elektronischem Wege erlaubt, wurde dieses System um die sog. paysafecard erweitert. Die paysafecard ermöglicht das bequeme und sichere Einkaufen im Internet bei über 350 Vertragsunternehmen.

Die Mobilfunkteilnehmerzahl betrug zum 30. Juni 2002 601.000. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum konnte die Teilnehmerbasis von 530.000 zum 30. Juni 2001 um 13,4 Prozent ausgebaut werden. Aufgrund der oben beschriebenen Bereinigungen von Prepaid-Teilnehmerverhältnissen und der derzeitigen Stagnation des Mobilfunkwachstums im Gesamtmarkt ist die Kundenentwicklung im ersten Halbjahr 2002 im Vergleich zum Jahresende 2001 leicht zurückgegangen.

## Der Bereich Billing/Workflow-Management-System/Mobile Internet (BWM)

Das Geschäftsfeld Billing/Workflow-Management-Software/Mobile Internet (BWM) ist bei der 100%igen Tochtergesellschaft IQ-work Software AG, ehemals Drillisch Informationstechnik AG, angesiedelt.

Der Bereich Billing umfasst das unternehmenseigene Abrechnungssystem bzw. die Billing-Software (EPIX). EPIX wird regelmäßig vom TÜV geprüft und zertifiziert.

Der Bereich Workflow-Management-System befasst sich mit der Weiterentwicklung und künftigen Vermarktung der unternehmenseigenen IQ-work-Software. Ziel ist es, Prozessoptimierungen und Effizienzsteigerungen in Unternehmen zu ermöglichen. Im Drillisch-Konzern getestet, konnten Kostenersparnisse einzelner Cases von bis zu 60 Prozent erzielt werden.

Im Mobile Internet-Bereich will Drillisch die neuen Möglichkeiten der schnelllebigen Zeit nutzen, um bedarfsgerechte Lösungen für den Kunden bereitzustellen. Der Drillisch-Konzern will seinen Kunden solche Dienste anbieten, die ihm einen echten Nutzen bieten. Neue Anforderungen verlangen Kreativität. Der Drillisch-Konzern kann aufgrund der vergleichsweise geringen Größe mit Schnelligkeit und Flexibilität gezielt auf veränderte Marktgegebenheiten reagieren.

## Konsolidierte Bilanz nach IAS zum 30. Juni 2002

	30.06.2002 T Euro	31.12.2001 T Euro
<b>AKTIVA</b>		
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände</b>		
Liquide Mittel	3.446	3.579
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.875	16.280
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0	0
Vorräte	5.269	6.017
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	7.578	7.861
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>30.168</b>	<b>33.737</b>
<b>Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände</b>		
Sachanlagevermögen	4.010	4.831
Software	2.886	1.364
Finanzanlagen	89	89
Geschäfts- oder Firmenwert	13.776	14.392
Latente Steuern	4.040	4.469
<b>Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>24.801</b>	<b>25.145</b>
<b>AKTIVA, GESAMT</b>	<b>54.969</b>	<b>58.882</b>
<b>PASSIVA</b>		
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Leasingverbindlichkeiten	880	873
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.431	8.438
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20.063	16.323
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0	68
Steuerrückstellungen	3	3
Rückstellungen	1.117	1.384
Rechnungsabgrenzungsposten	1.223	1.382
Latente Steuern	28	0
Sonstige Verbindlichkeiten	2.411	3.351
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>28.156</b>	<b>31.822</b>
<b>Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Leasingverbindlichkeiten	433	908
Latente Steuern	532	535
<b>Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>965</b>	<b>1.443</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Grundkapital	23.829	23.679
Kapitalrücklage	18.033	18.050
Bilanzgewinn/-verlust	-16.014	-16.112
<b>Eigenkapital, gesamt</b>	<b>25.848</b>	<b>25.617</b>
<b>PASSIVA, GESAMT</b>	<b>54.969</b>	<b>58.882</b>

# Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung nach IAS zum 30. Juni 2002

	Bericht II. Quartal			Bericht I. Quartal			6-Monatsbericht		
	II/2002	II/2001	Veränderung in %	I/2002	I/2001	Veränderung in %	I-II/2002	I-II/2001	Veränderung in %
	T Euro	T Euro		T Euro	T Euro		T Euro	T Euro	
Umsatzerlöse	38.766	50.771	-23,6%	31.704	38.404	-17,4%	70.470	89.175	-21,0%
Bestandsveränderung	0	0	-	0	-2	-	0	-2	-
Sonstige betriebliche Erträge	350	287	22,0%	175	1.440	-87,8%	525	1.727	-69,6%
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	-32.472	-42.609	-23,8%	-24.722	-31.739	-22,1%	-57.194	-74.348	-23,1%
Personalaufwand	-1.976	-2.517	-21,5%	-2.125	-2.778	-23,5%	-4.101	-5.295	-22,5%
Abschreibungen	-1.080	-1.162	-7,1%	-777	-1.012	-23,2%	-1.857	-2.174	-14,6%
davon Goodwill Abschreibungen	-308	-1.044	-70,5%	-307	-522	-41,2%	-615	-1.044	-41,1%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.114	-5.201	-40,1%	-3.878	-4.500	-13,8%	-6.992	-9.701	-27,9%
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>474</b>	<b>-431</b>	<b>-</b>	<b>377</b>	<b>-187</b>	<b>-</b>	<b>851</b>	<b>-618</b>	<b>-</b>
Zinserträge/-aufwendungen	-144	-284	-49,3%	-150	-346	-56,6%	-294	-630	-53,3%
Sonstige Erlöse/ Aufwendungen	-3	-47	-93,6%	-42	-51	-17,6%	-45	-98	-54,1%
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-147</b>	<b>-331</b>	<b>-55,6%</b>	<b>-192</b>	<b>-397</b>	<b>-51,6%</b>	<b>-339</b>	<b>-728</b>	<b>-53,4%</b>
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>327</b>	<b>-762</b>	<b>-</b>	<b>185</b>	<b>-584</b>	<b>-</b>	<b>512</b>	<b>-1.346</b>	<b>-</b>
Außerordentliche Erträge/ Aufwendungen	10	0	-	0	0	-	10	0	-
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-244	63	-	-180	-53	+239,6%	-424	10	-
Minderheitenanteile	0	12	-	0	32	-	0	44	-
<b>Jahresüberschuss (+)/ -fehlbetrag (-) (PAT)</b>	<b>93</b>	<b>-687</b>	<b>-</b>	<b>5</b>	<b>-605</b>	<b>-</b>	<b>98</b>	<b>-1.292</b>	<b>-</b>



## Risiko

### **Risikobetrachtung**

Die Einführung von Basel II und in diesem Zusammenhang neue Kreditrichtlinien für den Mittelstand verbinden Risiken in Bezug auf neue Anforderungen an die Unternehmungen sowie auf branchenspezifische Zinskostensteigerungen. Bedauerlicherweise ist der Telekommunikationssektor von Seiten der Ratingagenturen negativ bewertet. Um diese Risiken zu reduzieren, hat sich der Drillisch-Konzern die Entschuldung zum Thema gemacht und allein in diesem Jahr die Bruttobankverbindlichkeiten um über 70 Prozent reduziert.

Der monatliche unternehmensinterne Controlling-/Riskmanagement-/Ratingbericht identifiziert unternehmensspezifische Risiken und leitet Maßnahmen zur Risikobegrenzung ab.

## Ausblick

### **Der Ausblick**

Das Wachstum im Mobilfunkmarkt wird auch in Zukunft durch den überproportionalen Anteil an Debitteilnehmerverhältnissen bei zunehmender Marktsättigung gekennzeichnet sein. Das Management ist davon überzeugt, dass zukünftige Wachstumspotenziale im Mobilfunk durch die Steigerung des durchschnittlichen Umsatzes je Kunde (ARPU) generiert werden. Deshalb gewinnt für den Drillisch-Konzern die Pflege des bestehenden Kunden über Kundenbindungsmaßnahmen und maßgeschneiderten Produkten mit Kundenmehrwert erneut an Bedeutung. Weiterhin ist insbesondere die Intensivierung von Vertriebskooperationen mit Partnern für die Vermarktung von virtuellen Voucher- und Debit-Produkten beabsichtigt.

Trotz erschwelter Marktbedingungen konkretisiert die Drillisch AG ihre Zielvorgabe für das Jahr 2002. Das Unternehmen erwartet für das Gesamtjahr ein EBITDA von 5,7 Millionen Euro. Die Ergebnisse des 1. und 2. Quartals 2002 haben eindrucksvoll bewiesen, dass die eingeleiteten Prozessoptimierungen und Effizienzverbesserungen bereits Früchte tragen. Den eingeschlagenen Weg wird der Drillisch-Konzern daher konsequent fortsetzen.

# Kapitalflussrechnung

## Konsolidierte Kapitalflussrechnung nach IAS zum 30. Juni 2002

	I-II/2002 T Euro	I-II/2001 T Euro
Ergebnis vor Steuern (nach Minderheitenanteilen)	522	-1.301
Steuerzahlung (-)/Steuererstattungen (+)	436	-1.492
Änderung des Konsolidierungskreises/Abnahme eigene Anteile	132	0
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	1.857	2.174
Ergebnis aus Anlagenabgängen	134	-772
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte	748	-2.381
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	2.267	-925
Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	2.334	-146
Mittelzufluss aus außerordentlichen Posten	10	0
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit (a)</b>	<b>8.440</b>	<b>-4.843</b>
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-2.078	-825
Beteiligungserwerbe	0	-8
Erlöse aus Anlagenabgängen	-19	31
Erlöse aus Beteiligungsverkäufen	0	980
Erhöhung (+)/Verminderung (-) von Investitionsverbindlichkeiten	-469	-605
<b>Mittelzufluss (+)/Mittelabfluss (-) aus Investitionstätigkeit (b)</b>	<b>-2.566</b>	<b>-427</b>
Verminderung von Bankkrediten	-6.007	1.615
<b>Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit (c)</b>	<b>-6.007</b>	<b>1.615</b>
<b>Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)</b>	<b>-133</b>	<b>-3.655</b>
Liquide Mittel am Ende der Periode	3.446	3.135
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	3.579	6.790
<b>Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>-133*)</b>	<b>-3.655</b>

\*) Die Veränderung der liquiden Mittel im ersten Halbjahr 2002 (-133 T Euro) beinhaltet auch außerplanmäßige Tilgungen von Bankverbindlichkeiten. Ohne die Sondertilgungen hätte der Kassenbestand zum Periodenende (30.06.2002) sogar deutlich zugenommen.

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/Quartalsbericht
- Produktinformationen
- Sonstiges \_\_\_\_\_
- Bitte nehmen Sie mich in Ihren Presseverteiler auf.

Firma

Frau

Herr

Firmenname : \_\_\_\_\_

Vorname : \_\_\_\_\_

Nachname : \_\_\_\_\_

Straße, Hausnr. : \_\_\_\_\_

Postleitzahl, Ort : \_\_\_\_\_

Telefon : \_\_\_\_\_

Fax : \_\_\_\_\_

e-m@il : \_\_\_\_\_

### **Kontakt**

Ansprechpartner Presse und Investor Relations:  
Dipl.-Volksw. Charlotte Zwank  
Horbeller Straße 31  
D - 50858 Köln  
Tel.: 0 22 34 / 93 65 - 150  
Fax: 0 22 34 / 93 65 - 158  
e-mail: presse@drillisch.de

## Notizen

Drillisch AG  
Investor Relations  
Horbeller Straße 31  
50858 Köln

Tel. 0 22 34 / 93 65-150

Fax 0 22 34 / 93 65-158

[presse@drillisch.de](mailto:presse@drillisch.de)  
[www.drillisch.de](http://www.drillisch.de)

Stand: 12.08.2002