

DRILLISCH AG – GESCHÄFTSBERICHT 2005



Kennzahlen des Drillisch-Konzerns

Drillisch-Konzern	2005	2004	2003*
Umsatz in Mio. €	323,2	350,4	154,8
Mobilfunkbereich in Mio. €	323,0	350,3	154,6
Software-Dienstleistung in Mio. €	0,2	0,1	0,2
EBITDA in Mio. €	27,8	23,5	13,2
EBIT in Mio. €	24,0	16,1	8,4
EBT in Mio. €	25,1	16,6	7,7
Konzern-Ergebnis in Mio. €	14,4	10,6	2,6
Ergebnis/Aktie in €	0,45	0,31	0,10
EBITDA-Marge in % vom Umsatz	8,6	6,7	8,5
EBIT-Marge in % vom Umsatz	7,4	4,6	5,4
EBT-Marge in % vom Umsatz	7,8	4,8	5,0
Konzernergebnis-Marge in % vom Umsatz	4,5	3,0	1,7
Eigenkapitalquote (EK % an Bilanzsumme)	63,9	60,9	44,3
Eigenkapitalrendite (ROE) (Konzern-Ergebnis in % zu EK)	24,9	20,7	10,2
Cash-Flow aus lfd. Geschäftstätigkeit in Mio. €	15,6	16,8	20,2
Abschreibungen in Mio. €	3,8**	7,4	4,8
Investitionen, bereinigt in Mio. €	3,7	2,7	2,3
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (inkl. Vorstand) ohne Azubis	332	372	201
Mobilfunk-Teilnehmer zum 31.12. (ca. Tsd.)	1.701	1.626	1.559
Mobilfunk-Teilnehmer Debit	1.186	1.208	1.045
Mobilfunk-Teilnehmer Credit	515	418	514

*) Das Jahr 2003 beinhaltet nur 2 Monate VICTORVOX

**) Seit 2005 werden Firmenwerte nicht mehr planmäßig abgeschrieben

Daten und Fakten	2
An die Aktionäre	4
Brief des Vorstands	4
Bericht des Aufsichtsrats	6
Corporate Governance	8
Das Geschäftsmodell	11
Investor Relations-Report 2005	12
Drillisch im Überblick	18
Der Mobilfunkmarkt	18
Das Unternehmen	20
Marketing-Report	24
simply – Die Erfolgsstory am deutschen Mobilfunk-Discountmarkt	24
Service-Provider in allen vier deutschen Mobilfunknetzen	25
DIALING und Servicewelt – Drillisch bietet mehr als Mobiltelefonieren	26
Intelligent Prozesse steuern – Mit IQ-work kein Problem	26
Konzernlagebericht	28
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	28
Konzern-Unternehmen	29
Umsatz- und Ertragsentwicklung	31
Vermögens- und Finanzlage	32
Chancen und Risiken der künftigen Unternehmensentwicklung	33
Konzernjahresabschluss	38
Konzernbilanz	38
Konzerngewinn- und Verlustrechnung	40
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	41
Konzernkapitalflussrechnung	42
Konzernanhang	43
Bestätigungsvermerk	61
Service Corner	62
Veröffentlichungen	62
Ansprechpartner	62
Informations- und Bestellservice	62
Glossar	63
Impressum	67

Brief des Vorstands



Der Vorstand

Paschalis Choulidis
Vorstandssprecher (ab 26.01.05),
Vorstand Finanzen, Finanzkommunikation,
Controlling und IT

Vlasios Choulidis
Vorstand Vertrieb/Marketing/Customer Care

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Geschäftsjahr 2005 haben wir bei Drillisch zum zweiten Mal in Folge das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte erzielt. Der Gewinn vor Steuern legte um mehr als 50 Prozent auf 25,1 Millionen Euro zu, obwohl wir die Investition in die Gewinnung neuer Teilnehmer und die Vertragsverlängerung von Stammkunden um rund 40 Prozent auf etwa 17 Millionen Euro erhöht haben. Die Aktionäre wollen wir an dem Erfolg mit einer Dividende von 0,20 Euro je Aktie beteiligen.

Getragen wurde die gute Geschäftsentwicklung sowohl durch die Leistungen im angestammten Prepaid- und Postpaid-Geschäft als auch durch den Erfolg der neuen Discountmarke simply. So haben wir 2005 die Zahl unserer Postpaid-Kunden um 23,1 Prozent auf mehr als 0,5 Millionen Teilnehmer steigern können. Dabei blieb die Zahl der Prepaid-Kunden mit knapp 1,2 Millionen annähernd stabil.

Mit der Einführung der Discountmarke simply – bereits Mitte April 2005 – haben wir ein neues Kapitel im deutschen Mobilfunkmarkt geschrieben. Als erster Anbieter starteten wir unter dem Motto „Telefonieren ohne nachzudenken“ Mobilfunk zum immer gleichen Discountpreis ohne Grundgebühr, ohne Mindestumsatz und ohne Vertragsbindung. Unsere Marktstellung als Innovations- und Preisführer haben wir mit simply weiter ausgebaut. Inzwischen sind wir der einzige Mobilfunk-Service-Provider, der im Discountmarkt sowohl ein Prepaid- als auch ein Postpaid-Produkt anbietet. Darüber hinaus können simply-Kunden über die Internetseite www.simplyTel.de attraktive Handys zu günstigen Preisen erwerben.

Einzigartig in der Branche ist der Best-Tarif-Vergleich. Diese Tarifoption garantiert simply postpaid-Teilnehmern immer den niedrigsten Preis. Beim Best-Tarif-Vergleich stellen wir simply monatlich den fünf wichtigsten Wettbewerbs-Tarifen gegenüber. Unter Berücksichtigung des individuellen Telefonierverhaltens wird dem Kunden nur das berechnet, was für ihn unterm Strich am günstigsten ist.

Brief des Vorstands

Der Erfolg der Mobilfunkdiscounter hat die Minutenpreise in Deutschland sinken lassen. Im Durchschnitt des Jahres 2005 verringerten sie sich um drei Prozent. Dass hierunter der Gewinn bei Drillisch nicht leidet, zeigen alle Rentabilitätskennziffern. Bei einem Umsatz von 323,2 Millionen Euro (Vj.: 350,4 Millionen Euro) stieg das EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) um 18 Prozent auf 27,8 Millionen Euro. Damit erhöhte sich die für einen Mobilfunk-Service-Provider wichtigste Kennzahl, die EBITDA-Marge (EBITDA zu Umsatz), um 1,9 Prozentpunkte auf 8,6 Prozent. Das ist eine Spitzenrendite im deutschen Service-Provider-Markt.

Auf diesen Erfolgen werden wir uns nicht ausruhen. Wir wollen das Erreichte ausbauen und den Weg des profitablen Wachstums weitergehen. Unser Ziel ist es, im kommenden Jahr 2007 eine zweistellige EBITDA-Marge zu erreichen. Dabei werden wir flexibel auf die Marktbedingungen reagieren. Als einer der Pioniere im deutschen Mobilfunkgeschäft haben wir die Erfahrung und mit unserer IT-Kompetenz die technischen Möglichkeiten, Innovationen schnell am Markt durchzusetzen und so dem Wettbewerb immer ein Stückchen voraus zu sein.

Wir bei Drillisch sind stolz auf das Geleistete und fest davon überzeugt, dass wir mit unserem Willen zum Erfolg, mit Fleiß und Kreativität den Wert des Unternehmens weiter steigern werden – zum Wohle der Aktionäre, Mitarbeiter und Geschäftspartner. Wir danken unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren persönlichen Einsatz. Ihnen, sehr geehrte Kunden, Geschäftspartner und Aktionäre, danken wir für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung.

Aus Maintal grüßen Sie herzlich



Paschalis Choulidis

und



Vlasios Choulidis

Bericht des Aufsichtsrats



Dr. Hartmut Schenk
Dipl.-Kfm., Wirtschaftsprüfer
und Steuerberater, Saarbrücken.
Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Drillisch AG.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Drillisch AG blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück und hat mit den vorliegenden Kennzahlen des Geschäftsjahres 2005 eine solide Basis für zukünftiges Wachstum geschaffen.

Der Aufsichtsrat hat während des gesamten Geschäftsjahres 2005 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Wir haben den Vorstand bei wichtigen Fragen der Leitung des Unternehmens laufend beraten und uns von der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung überzeugt. In alle Entscheidungen, die für die Gesellschaft von grundlegender Bedeutung waren, war der Aufsichtsrat direkt eingebunden.

Der Aufsichtsrat ließ sich vom Vorstand regelmäßig – sowohl in schriftlicher als auch in mündlicher Form – zeitnah und umfassend über den Gang der Geschäfte, die Lage des Unternehmens sowie über alle Fragen der Unternehmensplanung und der strategischen Weiterentwicklung informieren. Sämtliche für das Unternehmen wesentlichen Geschäftsvorgänge haben wir im Aufsichtsrat anhand der Berichte des Vorstands ausführlich erörtert. Zu den Beschlussvorschlägen des Vorstands haben wir – soweit dies nach den gesetzlichen oder satzungsmäßigen Regelungen erforderlich war – nach gründlicher Prüfung und Beratung unser Votum abgegeben.

Im Geschäftsjahr 2005 wurden insgesamt sechs Aufsichtsratssitzungen abgehalten. Diese fanden am 25.01., 23.03., 11.05., 19.07., 12.09. und 30.11.2005 statt. Auch zwischen den Sitzungsterminen wurde der Aufsichtsrat anhand von Monatsberichten und Sonderinformationen regelmäßig und ausführlich über die laufende Entwicklung sowie über all die Projekte und Vorhaben informiert, die für die Gesellschaft von besonderer Bedeutung waren. Soweit erforderlich, haben wir hierzu Beschlüsse im schriftlichen Verfahren gefasst.

Gegenstand regelmäßiger Beratungen waren die Umsatz- und Ergebnisentwicklung, die Entwicklung der Teilnehmerzahlen sowie die Finanzlage. Weitere wichtige Themen waren das Aktienrückkaufprogramm, die Ausgliederung der Shops, verschiedene Beteiligungs- und Kooperationsvorhaben, die personelle Zusammensetzung und die Vergütung des Vorstands, die Neufassung der Geschäftsordnung und des Geschäftsverteilungsplans für den Vorstand sowie die Ergänzung des Aufsichtsrats mit geeigneten Personen. Darüber hinaus haben wir die Auswirkungen aktueller Rechtsentwicklungen sowie unser Risikomanagementsystem jeweils gemeinsam mit dem Vorstand erörtert.

Von der Möglichkeit, die Bücher und Schriften der Gesellschaft einzusehen oder für bestimmte Aufgaben besondere Sachverständige zu beauftragen (§ 111 Abs. 2 AktG), hat der Aufsichtsrat im Berichtsjahr keinen Gebrauch gemacht, weil aufgrund der regelmäßigen und intensiven Berichterstattung durch den Vorstand und der beschriebenen ergänzenden Überwachungsmaßnahmen hierzu keine Veranlassung bestand.

Bei der Erstellung der Entsprechenserklärung zur Corporate Governance nach § 161 AktG hat der Aufsichtsrat kooperativ mitgewirkt.

Bericht des Aufsichtsrats

Das Audit Committee als einziger bestehender Ausschuss des Aufsichtsrats hat im Geschäftsjahr 2005 zwei Sitzungen abgehalten, die am 19.09. und 30.11.2005 stattfanden; dabei wurden insbesondere die Prüfungsschwerpunkte für die Jahresabschlussprüfung sowie die Beauftragung und Honorierung des Abschlussprüfers beraten.

Der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht sowie der Einzelabschluss und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2005 wurden von der als Abschlussprüfer bestellten BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Die Prüfungsberichte hierzu wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig übermittelt. Sie waren Gegenstand intensiver Beratungen in der Aufsichtsratssitzung vom 22. März 2006. Die Abschlussprüfer nahmen an der Beratung im Aufsichtsrat teil, berichteten über wesentliche Ergebnisse der Prüfungen und standen dem Aufsichtsrat für Fragen und ergänzende Auskünfte zur Verfügung. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht sowie den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns eingehend geprüft. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung hat der Aufsichtsrat gegen die vorgelegten Unterlagen keine Einwendungen; dem Ergebnis des Abschlussprüfers, mit dem er inhaltlich voll einverstanden ist, und dem Vorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinns hat sich der Aufsichtsrat angeschlossen. In seiner Sitzung am 22. März 2006 hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss und Konzernabschluss gebilligt; damit ist der Jahresabschluss festgestellt.

Neben meiner Person als Vorsitzenden sind weitere Mitglieder des sechsköpfigen Aufsichtsrats der Drillisch AG die Herren Nico Forster, Michael Müller-Berg, Johann Weindl, Dr. Bernd Schmidt, der von der Hauptversammlung vom 27. Mai 2005 in den Aufsichtsrat gewählt wurde, sowie Dr. Horst Lennertz, der am 7. Dezember 2005 aufgrund gerichtlichen Beschlusses in den Aufsichtsrat bestellt wurde. Herr Arnold Gardemann war am 21. Juli 2005 aus persönlichen Gründen aus dem Aufsichtsrat der Drillisch AG ausgeschieden.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand für seine erbrachte Leistung und die erfolgreichen Geschäftstätigkeiten im Jahr 2005. Gleichzeitig spricht der Aufsichtsrat allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Konzerns seine Anerkennung für die im Berichtsjahr geleistete Arbeit und ihren Beitrag zum Erfolg des Unternehmens aus.

Maintal, den 22. März 2006

Für den Aufsichtsrat

Dr. Hartmut Schenk

Corporate Governance Bericht von Vorstand und Aufsichtsrat

Drillisch hat sich immer schon an den Standards der guten und verantwortungsvollen Unternehmensführung orientiert. Mit offener Information und transparenten Entscheidungsstrukturen schaffen wir Vertrauen bei Anlegern, Kunden, Mitarbeitern und der interessierten Öffentlichkeit. Die Grundsätze, die im Deutschen Corporate Governance Kodex festgeschrieben sind, sind für den Vorstand und Aufsichtsrat daher nicht neu, sondern seit jeher Leitbild unseres Handelns. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen. Ihr gemeinsames Ziel ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes. Dabei sind sie sich ihrer sozialen Verantwortung gegenüber allen Mitarbeitern stets bewusst.

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig in schriftlicher und mündlicher Form zeitnah und umfassend über den Gang der Geschäfte, die Lage des Konzerns, die Unternehmensplanung der strategischen Weiterentwicklung und die Risikosituation. Der Aufsichtsrat und der Prüfungsausschuss tagen regelmäßig, um ihrer Überwachungs- und Beratungsfunktion in vollem Umfang nachzukommen. Der Aufsichtsrat nimmt dabei nicht nur seine Funktion als Kontrollorgan wahr, sondern steht dem Vorstand darüber hinaus beratend zur Seite. Nähere Informationen zur Tätigkeit des Aufsichtsrats im abgelaufenen Geschäftsjahr finden sich im Bericht des Aufsichtsrats, der in unserem Geschäftsbericht auf Seite 6 abgedruckt ist.

Der verantwortungsvolle Umgang mit Risiken ist elementarer Bestandteil guter Corporate Governance. Unser Risikomanagementsystem sorgt im Rahmen der wertorientierten Unternehmensführung dafür, dass Risiken frühzeitig erkannt und die Risikopositionen optimiert werden. Das Risikomanagementsystem wird laufend weiterentwickelt und veränderten Bedingungen angepasst.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder steht in einem angemessenen Verhältnis zu ihren Aufgaben und ihrer Verantwortung. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten für das abgelaufene Geschäftsjahr jeweils eine feste Vergütung. Herr Arnold Gardemann, der am 21. Juli 2005 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden ist, Herr Dr. Bernd H. Schmidt, der am 27. Mai 2005 dem Aufsichtsrat beigetreten ist, und Herr Dr. Lennertz, der am 7. Dezember 2005 in das Gremium eingetreten ist, erhielten eine, der Dauer ihrer Zugehörigkeit entsprechende, zeitanteilige Vergütung. Eine erfolgsorientierte Vergütung erhalten die Aufsichtsratsmitglieder nicht.

Die (auch) leistungsbezogene Vergütung der Vorstandsmitglieder ist der Drillisch AG ein großes Anliegen. Die Mitglieder des Vorstands erhalten dementsprechend eine aus festen und variablen Komponenten bestehende Vergütung. Die für das vergangene Geschäftsjahr gezahlte Vergütung ist im Anhang zum Jahres- bzw. Konzernabschluss (vgl. Seite 59 des Geschäftsberichts) ausgewiesen. Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme bestehen nicht.

Nach § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) müssen die Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats oder sonstige Personen mit Führungsaufgaben den Erwerb oder die Veräußerung von Aktien der Drillisch AG dieser gegenüber offen

legen. Die der Drillisch AG im Geschäftsjahr 2005 zugegangenen Meldungen sind im Geschäftsbericht 2005 auf Seite 15 ausgewiesen.

Der nach Ziffer 6.6 des Deutschen Corporate Governance Kodex mitteilungs- pflichtige Bestand von Aktien der Drillisch AG, die von Vorstands- oder Aufsichts- ratsmitgliedern gehalten werden, ist auf Seite 59 des Geschäftsberichts wieder- gegeben.

Unsere Unternehmenskommunikation folgt stets dem Anspruch, wahr, vollstän- dig, regelmäßig und zeitnah zu sein. Wir sind bemüht, allen Zielgruppen die gleichen Informationen zum selben Zeitpunkt zur Verfügung zu stellen. Über wichtige Termine werden unsere Aktionäre regelmäßig in den Geschäfts- und Quartalsberichten sowie ständig aktualisiert im Internet unter www.drillisch.de informiert. Präsentationen auf Roadshows oder bei anderen Informationsveran- staltungen für Investoren und Analysten werden zeitgleich vollständig auf unserer Homepage unter der Rubrik Investor Relations veröffentlicht. So können sich auch private Anleger zeitnah über aktuelle Entwicklungen im Konzern informieren. Sämtliche Geschäfts- und Quartalsberichte sowie Presse- und Ad-hoc-Meldungen werden auf der Webseite von Drillisch veröffentlicht.

Zum 30. November 2005 haben wir die nachstehende Entsprechungserklärung nach § 161 AktG abgegeben.

Drillisch Aktiengesellschaft

Erklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Drillisch AG zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ gemäß § 161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat der Drillisch AG erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 12.07.2005 mit wenigen Ausnahmen entsprochen wurde und wird. Nicht angewendet wurden und werden einzig die Empfehlungen unter:

Ziffer 2.3.1 im Hinblick auf eine vollständige Veröffentlichung der für die Hauptver- sammlung verlangten Berichte und Unterlagen im Internet. Sämtliche Unterlagen sind in Papierform anforderbar.

Ziffer 2.3.2 im Hinblick auf eine Mitteilung sämtlicher Einberufungsunterlagen auf elek- tronischem Wege. Sämtliche Einberufungsunterlagen sind in Papierform anforderbar. Ziffer 3.8 im Hinblick auf die Vereinbarung eines angemessenen Selbstbehalts bei Ab- schluss einer D&O-Versicherung.

Ziffer 4.2.3 im Hinblick auf die Bekanntgabe der konkreten Ausgestaltung eines Aktien- optionsplans oder eines vergleichbaren Vergütungssystems. Ein Aktienoptionsplan ist nicht vorhanden.

Ziffer 4.2.4 im Hinblick auf die Vergütung der Vorstandsmitglieder, die fixe und variable Bestandteile umfasst. Die variablen Bestandteile werden in den Gesamtbezügen ausge- wiesen. Eine individualisierte Angabe der Vorstandsvergütung erfolgt nicht.

Ziffer 5.4.7 im Hinblick auf eine erfolgsorientierte Vergütung der Mitglieder des Auf- sichtsrats. Eine erfolgsorientierte Vergütung existiert nicht. Eine individualisierte Angabe der Aufsichtsratsvergütung erfolgt nicht.

Maintal, den 30.11.2005

Für den Aufsichtsrat
Dr. Hartmut Schenk

Der Vorstand
Paschalis Choulidis

Vlasios Choulidis

Erläuterungen zu den Abweichungen von den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodexes**Zu Ziffer 2.3.1**

Die Ziffer 2.3.1 sieht eine Veröffentlichung im Internet vor. Bei der vollständigen Veröffentlichung der für die Hauptversammlung verlangten Berichte und Unterlagen handelt es sich z. T. um wettbewerbssensitive Informationen, die zudem bei elektronischer Zurverfügungstellung beliebig im Internet verbreitet werden können. Bei einer Veröffentlichung über das Internet kann die Drillisch AG nicht mit letzter Gewissheit ausschließen, dass auch Nicht-Aktionäre Zugang zu diesen Daten haben bzw. Missbrauch mit den elektronisch zur Verfügung gestellten Daten betrieben wird. Daher haben Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, obige Unterlagen nur in Papierform zur Verfügung zu stellen.

Zu Ziffer 2.3.2

Die Ziffer 2.3.2 sieht eine Veröffentlichung auch auf elektronischem Weg vor. Bei der vollständigen Veröffentlichung der Einberufungsunterlagen handelt es sich z. T. um wettbewerbssensitive Informationen, die zudem bei elektronischer Zurverfügungstellung beliebig im Internet verbreitet werden können. Bei einer Veröffentlichung über das Internet kann die Drillisch AG nicht mit letzter Gewissheit ausschließen, dass auch Nicht-Aktionäre Zugang zu diesen Daten haben bzw. Missbrauch mit den elektronisch zur Verfügung gestellten Daten betrieben wird.

Zu Ziffer 3.8

Der Vorstand und der Aufsichtsrat haben eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abgeschlossen, die derzeit keinen Selbstbehalt vorsieht. Nach Auffassung des Vorstands und Aufsichtsrats der Drillisch AG besteht das Risiko, dass die Vereinbarung eines Selbstbehalts für fahrlässiges Handeln bzw. die damit verbundenen Haftungsrisiken dem Bestreben der Drillisch AG zuwiderläuft, hoch qualifizierte Personen für den Vorstand bzw. Aufsichtsrat zu gewinnen. Aus diesem Grund wird von der Vereinbarung eines Selbstbehalts abgesehen.

Zu Ziffer 4.2.3

Ein Aktienoptionsplan ist nicht vorhanden.

Zu Ziffer 4.2.4

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder umfasst fixe und variable Bestandteile. Die variablen Bestandteile werden in den Gesamtbezügen gesondert ausgewiesen. Der Vorstand und der Aufsichtsrat vertreten die Ansicht, damit dem berechtigten Informationsbedürfnis der Aktionäre in angemessener und ausreichender Weise Rechnung zu tragen.

Zu Ziffer 5.4.7

Eine erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrates ist nicht vorgesehen, weil der Aufsichtsrat zu geringe Einflussmöglichkeiten auf das operative Tagesgeschäft hat. Der Vorstand und der Aufsichtsrat vertreten die Ansicht, damit dem berechtigten Informationsbedürfnis der Aktionäre in angemessener und ausreichender Weise Rechnung zu tragen.

Das Geschäftsmodell

Erfolgreicher Mobilfunk-Service-Provider mit hoher IT-Kompetenz

Drillisch ist ein erfolgreicher Mobilfunk-Service-Provider. Das Unternehmen vermarktet Mobilfunk-Dienstleistungen aller vier in Deutschland aktiven Netzbetreiber T-Mobile, Vodafone, E-Plus und O₂, vornehmlich über den Fachhandel. Seit April 2005 bietet das Unternehmen unter der Marke simply Discountprodukte über das Internet an. Als Eigentümer der Vertragsverhältnisse mit 1,7 Millionen Kunden gestaltet Drillisch eigene Tarifmodelle und Produkte und bietet so den Kunden einen optimalen Nutzen.

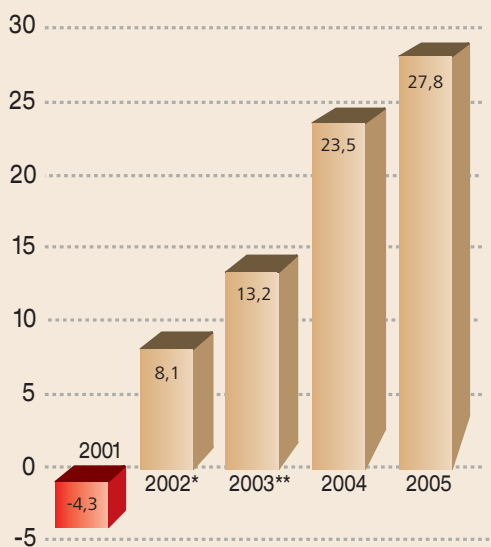
Mit der hohen IT-Kompetenz des eigenen Software-Unternehmens IQ-work Software AG gelingt es Drillisch den Kunden innovative Produkte und hochwertige Serviceleistungen anzubieten. Das macht Drillisch zu einem der profitabelsten Mobilfunk-Service-Provider und zum Innovations-, Kosten- und Preisführer am deutschen Markt.

Stetige Steigerung des Unternehmenswertes

Ohne Bankschulden, mit einer Eigenkapitalquote von 63,9 Prozent, einem Cash-Bestand von 30,1 Millionen Euro, einem monatlichen Cash-Zufluss und einer geringen Kapitalbindung steigern wir den Unternehmenswert stetig und verfügen über eine solide Basis für das interne und externe Wachstum.

Die Attraktivität der Drillisch-Aktie wird durch unsere aktionärsfreundliche Dividendenpolitik untermauert.

EBITDA-Entwicklung in Millionen Euro



*2002 – angepasst

** 2003 – beinhaltet 2 Monate VICTORVOX

Die Drillisch-Aktie – Stammdaten

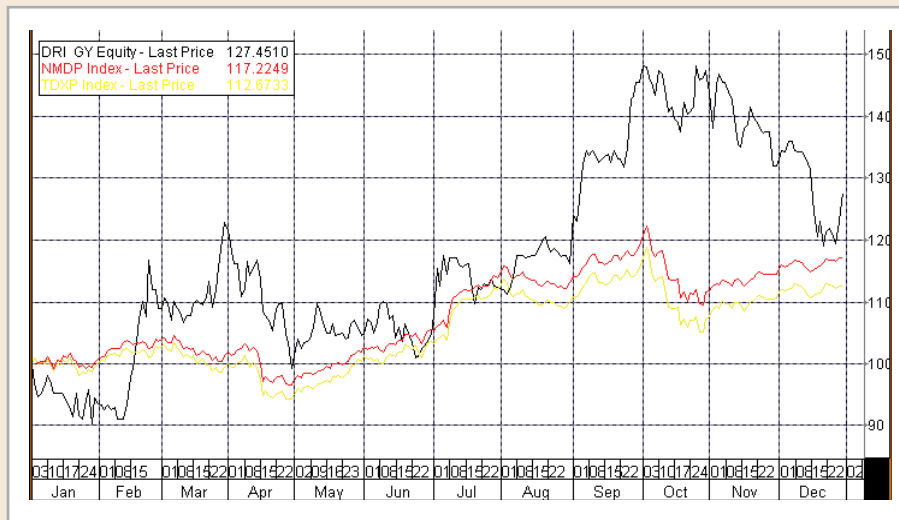
Wertpapier-Kennnummer	554 550
ISIN	DE0005545503
Börsenkürzel	DRI – Reuters: DRIG.DE – Bloomberg: DRI
Erstnotierung	22.04.1998
Börsenzulassung	Prime Standard
Indexzugehörigkeit	Technology All Share
Gattung	Stückaktien
Aktienstückzahl	32.500.00
Grundkapital zum 31.12.2005	34.951.036 Euro
Höchstkurs: am 04.10.2005 zu	5,43 Euro (Xetra); 5,47 Euro (Frankfurt)
Tiefstkurs: am 26.01.2005 zu	2,99 Euro (Xetra)
Durchschnittlich gehandelte Stücke auf Xetra	98.792/Tag (VJ; 55.315/Tag)
Durchschnittlich gehandelte Stücke NM Fleischhacker AG, Frankfurter Börsenparkett	38.488/Tag (VJ; 27.414/Tag)
Designated Sponsors	Commerzbank HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA

Das ausklingende Börsenjahr 2005

Zum Jahresende zeigten die Konjunkturindikatoren in den USA ein uneinheitliches Bild. Insgesamt wird aber ein solides Wirtschaftswachstum für 2006 unterstellt. Der gegenwärtige Zyklus der Zinserhöhungen nähert sich nach Einschätzung der U.S. Notenbank seinem Ende. In Deutschland haben die wirtschaftlichen Frühindikatoren (IFO-Bericht und ZEW), aber auch die Auftragseingänge der Industrie positiv überraschen können. Für die erste Hälfte des Jahres 2006 rechnet man daher mit einem Anziehen der Wirtschaft.

An der Börse ergab sich im Dezember folgendes Bild: Im Small- und Midcap-Bereich wurden zum Jahresende Gewinne realisiert. Im Bereich der Telekommunikation verhielt sich der Markt zunehmend zurückhaltender, da die Analysten für 2006 von einem anhaltenden Preis- und Margendruck ausgehen. Zuletzt haben einige Unternehmen aus der Branche im Ausland ihre Prognosen revidiert.

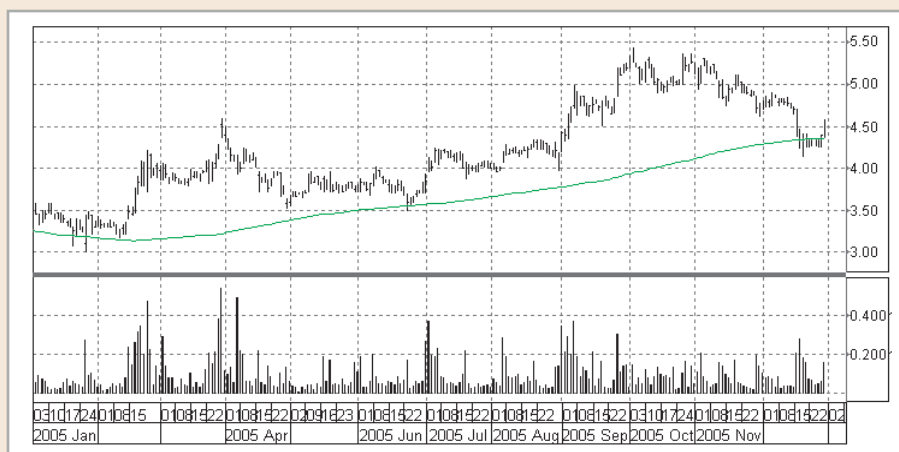
Die Drillisch-Aktie im Jahresvergleich zu Tec DAX und Tec All Share



Das Börsenjahr 2005 aus Sicht der Drillisch-Aktie

Der Jahresschlusskurs 2005 der Drillisch-Aktie wurde im Xetra Handel und auf dem Frankfurter Parkett mit 4,55 Euro [2004; 3,32 Euro (Xetra), 3,35 Euro (Frankfurt)] festgestellt. Im Jahresvergleich konnte die Drillisch-Aktie 35,8 Prozent (Xetra) und 37,04 Prozent (Frankfurt Parkett) zulegen. Das Hoch wurde am 4. Oktober bei 5,43 Euro (Xetra) und 5,47 Euro (Frankfurt) erreicht und das Tief bei 2,99 Euro am 26. Januar. Der Tec DAX erreichte sein Jahreshoch bei 628,94 am 4. Oktober, das Jahrestief wurde bei 495,64 am 29. April erreicht. Im Xetra Handel wurden im Tagesdurchschnitt 98.792 (2004; 55.315) Aktien gehandelt und am Frankfurter Parkett 38.488 Aktien (2004; 27.414).

Das deutlich gestiegene Interesse der institutionellen Anleger manifestiert sich am gestiegenen Handelsvolumen über das Xetra System. Die Marktkapitalisierung unseres Unternehmens ist im Jahresverlauf von 109,5 Millionen Euro auf 147,9 Millionen Euro gestiegen.



Kapitalmaßnahmen 2005

Am 1. Juli 2005 hat der Vorstand den Aktienrückkauf über 2 Prozent des Grundkapitals von insgesamt 653.904 Aktien beschlossen. Am 10. November 2005 erfolgte die Einziehung von 195.240 Aktien ohne Kapitalherabsetzung. Das Grundkapital blieb unverändert bei 34.951.036 Euro, während die Aktienanzahl um 195.240 Aktien auf 32.500.000 Millionen Aktien reduziert worden ist. Damit erhöhte sich der relative Anteil der Aktionäre an der Gesellschaft um 0,6 Prozent. Zum 31. Dezember 2005 werden 321.668 Aktien im Eigenbestand gehalten. Die Einzelheiten lassen sich auf unserer Investor Relations-Homepage nachlesen.

Investor Relations

Wir wollen eine angemessene Bewertung der Drillisch-Aktie am Kapitalmarkt erreichen. Daher pflegen wir eine dauerhafte und offene Kommunikation mit allen Marktteilnehmern, denn Transparenz schafft Vertrauen in unser Unternehmen.

Im Jahr 2005 war die Erhöhung des Bekanntheitsgrades der Aktie unseres Unternehmens unsere Hauptaufgabe, sowie die Vermittlung der „Equity-Story“ und die Etablierung der Investor Relations-Abteilung unter Führung von Herrn Paschalis Choulidis. Deshalb wurden Investorengespräche in ganz Europa geführt, zunehmend aber auch an unserem Gesellschaftssitz in Maintal. Die dazu gehörenden Präsentationen haben wir zeitgleich allen interessierten Gruppen auf unserer Homepage zur Verfügung gestellt. Die Analystenkommentare sind ebenfalls auf der Investor Relations Homepage hinterlegt.

Die jährliche Analystenveranstaltung wurde am 21. November im Rahmen des sehr gut besuchten Deutschen Eigenkapitalforums 2005 abgehalten. Wir haben darüber hinaus den Kontakt zu neuen interessierten Anlegern aufgenommen und zu den bestehenden Aktionären weiterentwickelt und im Sinne des Best Practice aktiv geführt, um alle Aktionärsgruppen zeitgleich und identisch zu informieren.

Investor Relations Veranstaltungen 2005

März, CeBIT „Mid- und Small Cap Conference“ in Hannover
Juni, Unternehmenspräsentation in London, Wien, Zürich und Brüssel
September, Unternehmenspräsentation in München
November, Unternehmenspräsentation „Deutsches Eigenkapitalforum“ in Frankfurt

Aktuelle Analysteneinschätzungen 2006

Berenberg Bank - Hold; Kursziel 4,50 Euro (13. Januar 2006)
HSBC Trinkaus - Overweight; Kursziel 5,90 Euro (23. Januar 2006)
SES Research - Kauf; (16. März 2006)

IR Ziele 2006

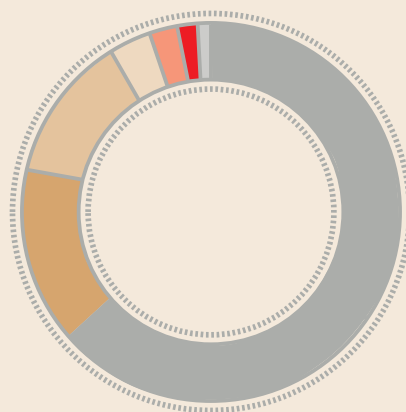
Im neuen Jahr wird die Kommunikation mit allen relevanten Gruppen fortgeführt. Es werden schwerpunktmäßig Roadshow-Veranstaltungen durchgeführt, um die Perspektiven des Unternehmens zu vermitteln und die Aktionärsbasis zu festigen.

Directors Holdings zum 31. Dezember 2005

(Aktienzahl 32.500.000 Millionen)

Vorstand	Stückaktien
Paschalis Choulidis	812.400 → 2,50 Prozent
Vlasios Choulidis	598.984 → 1,84 Prozent
Aufsichtsrat	Stückaktien
Dr. Hartmut Schenk (Vorsitzender)	0
Johann Weindl (stellvertretender Vorsitzender)	0
Nico Forster	1.162.897 → 3,58 Prozent
Arnold Gardemann (bis 21. Juli 2005)	0
Dr. Horst Lennertz (seit 7. Dezember 2005)	0
Michael Müller-Berg	0
Dr. Bernd H. Schmidt (seit 27. Mai 2005)	0

● Streubesitz	63,55%
● VS GmbH	15,03%
● M. Brucherseifer	12,51%
● N. Forster	3,58%
● P. Choulidis	2,50%
● V. Choulidis	1,84%
● Eigenbestand	0,99%

**Directors' Dealings****Vorstand**

Kauf: 100.000 Aktien im 1. Quartal 2005 von Paschalis Choulidis
 Kauf: 100.000 Aktien im 1. Quartal 2005 von Vlasios Choulidis
 Kauf: 50.000 Aktien im 2. Quartal 2005 von Paschalis Choulidis
 Kauf: 75.000 Aktien im 4. Quartal 2005 von Paschalis Choulidis

Aufsichtsrat

Verkauf: 100.000 Aktien im 3. Quartal 2005 von Nico Forster
 Verkauf: 35.000 Aktien im 4. Quartal 2005 von Nico Forster

Ad-Hoc Mitteilungen 2005

31.10.2005	Drillisch AG: EBT EUR19,6 Mio. (11,1 Mio.), Gewinn/ Aktie 0,35 (0,16)
05.08.2005	Drillisch AG: Weiterer Gewinnsprung auch im zweiten Quartal.
21.07.2005	Drillisch AG: Veränderung im Aufsichtsrat
01.07.2005	Drillisch AG beschließt Einziehung von bis zu 653.904 eigenen Stückaktien...
18.05.2005	Drillisch AG: Service Provider Vertrag mit o2, Vertragsabschluss am 18.05.2005
17.05.2005	Drillisch AG: Quartalsüberschuss zum 31.03.2005 mehr als verdoppelt
23.03.2005	Drillisch AG: Konzernüberschuss 2004 auf EUR 10,6 Mio. vervierfacht
21.02.2005	Drillisch AG: Bestes Konzernergebnis der Geschichte Gesamtleistung...
26.01.2005	Drillisch AG: Steigerung der Teilnehmerzahl auf 1,626 Millionen...
25.01.2005	Drillisch AG: Ausscheiden eines Vorstandsmitgliedes

©2005 DGAP

**TecDAX - Kriterien und Ziele,
Voraussetzungen für die Indexaufnahme**
Drillisch-Aktie – Szenario für TecDAX-Aufnahme (Stand 31. Dezember 2005)TecDAX-Kriterien für Indexkandidaten

- mindestens Rang 35 – Free-Float-Kapitalisierung
- mindestens Rang 35 – Börsenumsatz letzte 12 Monate

In der Dezember-Rangliste nimmt die Drillisch-Aktie bei der

- Marktkapitalisierung Rang 39 ein, in der
- Umsatzrangliste Rang 34.

Finanztermine 2006

Mittwoch, den 22. März	Veröffentlichung Jahreszahlen 2005
Dienstag, den 16. Mai	Bericht 1. Quartal & Telefonkonferenz
Freitag, den 26. Mai	Hauptversammlung
Dienstag, den 15. August	Bericht 2. Quartal & Telefonkonferenz
Mittwoch, den 8. November	Bericht 3. Quartal & Telefonkonferenz
November	DVFA Analystenveranstaltung



ANDERE SEHEN VOR LAUTER BÄUMEN
OFT DEN WALD NICHT MEHR –
WIR BEI DRILLISCH BEHALTEN IMMER
DEN ÜBERBLICK

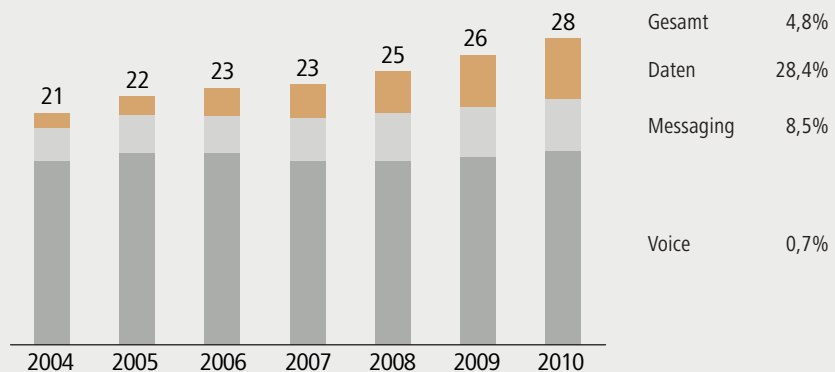
Der Mobilfunkmarkt

Mobilfunk bleibt Wachstumsmarkt

Der Mobilfunkmarkt in Deutschland hat auch im vergangenen Jahr weiter zugelegt. Bei sinkenden Minutenpreisen legte der Umsatz um 5,5 Prozent auf 23,7 Milliarden Euro zu. Damit war der Mobilfunk wieder stärkste Triebfeder im Telekommunikationsmarkt. Mit Festnetz-Sprachtelefonie wurden 19,7 Milliarden Euro umgesetzt, drei Prozent weniger als noch vor einem Jahr. Dieser Trend, davon gehen Branchenfachleute aus, wird sich in den kommenden Jahren fortsetzen.

Durchschnittliches Wachstum 2004 bis 2010

Angaben in Milliarden Euro



Quelle: Solon Strategiekompas, 2005

Discounter bringen neues Potenzial

Bisher war der Mobilfunkmarkt in Deutschland in die Bereiche Postpaid (Credit) und Prepaid (Debit) aufgeteilt. Begonnen hat die Mobiltelefonie in Deutschland mit **Postpaid**-Verträgen. Hier erhält der Kunde ein subventioniertes Handy und bindet sich dafür in der Regel 24 Monate an einen Anbieter. Die Verträge sehen gewöhnlich eine einmalige Anschlussgebühr und eine monatliche Grundgebühr vor. Auch Mindestumsätze sind in der Branche üblich. Die Rechnung wird monatlich vom Konto abgebucht. Der Vertrags- oder Postpaid-Kunde kann umfangreiche Services und Mobilfunkdienste nutzen. Es gibt in diesem Bereich eine Vielfalt von Tarifmodellen, die auf die individuelle Nutzung der Kunden zugeschnitten sind.

Der Vorteil für den Kunden: Er erhält ein Handy, das im Leistungsumfang seines Vertrags enthalten ist. Bei Vertragsverlängerung erhält er ein neues Endgerät. Ein Aufladen des Gesprächsguthabens ist nicht notwendig.

In den vergangenen Jahren hat der Anteil der **Prepaid**-Kunden kontinuierlich zugenommen. Inzwischen teilen sie sich den Mobilfunkmarkt etwa zur Hälfte mit den Postpaid-Kunden. Prepaid-Kunden telefonieren in der Regel weniger und wollen keine monatlichen Fixkosten wie Grundgebühren oder Mindestumsätze. Sie schätzen die vollständige Kostenkontrolle durch vorausbezahlte Guthaben, die

sie abtelefonieren und jederzeit fast überall wieder „aufladen“ können. Subventioniert werden Prepaid-Kunden gewöhnlich nicht, da sie vertraglich nicht gebunden sind. Ein Service-Provider partizipiert an der Handynutzung (Airtime) des Kunden.

Neu in Deutschland sind die **Discounter**. Mitte April 2005 hat die Drillisch Tochter VICTORVOX mit der Marke simply das erste deutsche „No-Frills-Angebot“ gestartet: „Telefonieren ohne Nachzudenken – eben simply und gut“. Das bedeutet, rund um die Uhr in alle deutschen Netze, zum immer gleichen Discountpreis telefonieren. Dieses Angebot ist auf großes Interesse gestoßen. In der zweiten Jahreshälfte sind immer mehr Wettbewerber in dieses Marktsegment eingestiegen. Mit nachgebenden Preisen nahm das Interesse der Kunden und der Öffentlichkeit an den innovativen Produkten weiter zu. Die Branchenexperten sind sich einig, dass Discounttarife langfristig einen Marktanteil von etwa 20 Prozent erzielen können.

Der Kunde erhält kein subventioniertes Handy sondern einen einfachen, übersichtlichen Tarif, und eine benutzerfreundliche Oberfläche für die Eigenadministration. Dafür sind die Gesprächspreise extrem niedrig. Zumeist werden diese Produkte nur über das Internet vertrieben, wo der Kunde sich auch selbst verwaltet. Bei den Postpaid-Produkten wird die Rechnung monatlich vom Konto abgebucht, bei den Prepaid-Produkten kann das Guthaben über das Internet und zunehmend auch über SMS aufgeladen werden. Der Service-Provider profitiert auch hier von der Handynutzung (Airtime) des Kunden.

Discounter sind die Gewinner der Marktstruktur

Im deutschen Mobilfunkmarkt sind zwischen 74 und 75 Millionen Handynutzer aktiv. Auf Grund der Struktur des Marktes wechseln innerhalb eines Jahres etwa 25 Prozent dieser Mobiltelefonierer ihren Vertragspartner – das entspricht gut 18,5 Millionen Kunden. Um diese 18,5 Millionen potenziellen Neukunden bemühen sich die Netzbetreiber und Service-Provider. Sie stellen für die Anbieter das Bruttowachstumspotenzial dar. Andererseits müssen die etablierten Mobilfunkunternehmen damit rechnen, dass von ihrem eigenen Kundenstamm auch etwa 25 Prozent jährlich abschmelzen. Das Nettowachstum besteht dann aus den neu gewonnenen Kunden abzüglich der verlorenen Kunden.

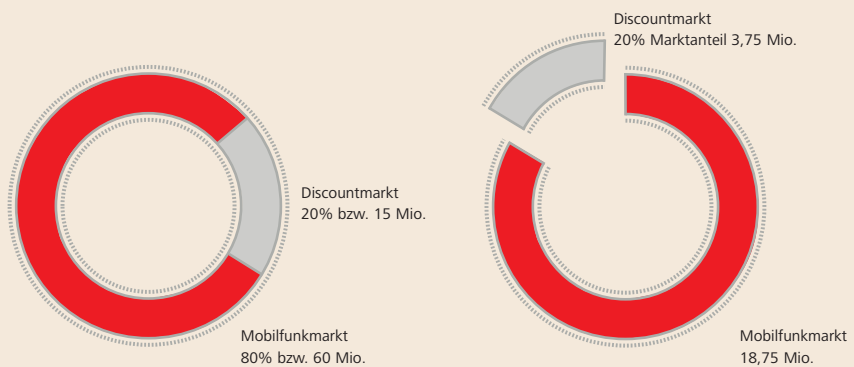
Da die Discounter Newcomer im Mobilfunkmarkt sind, ist für sie das Bruttowachstum fast identisch mit dem Nettowachstum. Sie sind also die großen Gewinner der momentanen Marktstruktur. Rund 20 Prozent – so die übereinstimmenden Erwartungen – können die Discounter vom Bruttowachstum auf sich ziehen. Das bedeutet ein jährliches Potenzial von etwa 3,7 Millionen neuen Teilnehmern. Damit werden die Discounter ihre Kundenbasis dynamisch ausbauen. Bei einem erwarteten Gesamtpotenzial in Deutschland von mindestens 15 Millionen Discountkunden wird das kräftige Wachstum in diesem Marktsegment weiter anhalten.

Zukunftschancen im Discount-Markt

Marktteilnehmer in Deutschland gesamt rund 75 Millionen
Discountmarkt mittelfristig bei 20 Prozent Marktanteil

Mobifunkmarkt: Discountmarkt
in Deutschland (e)

25 % Bruttowachstum
an Kunden jährlich



Drillisch – Der Mobilfunkpionier

Drillisch ist einer der Pioniere am deutschen Mobilfunkmarkt. Der heutige Konzern besteht aus den drei ehemals selbständigen Mobilfunk-Service-Providern Drillisch, Alphatel und VICTORVOX, dem neu gegründeten Discounter simply Communication und dem Software-Unternehmen IQ-work. Zu einem effizienten Unternehmensverbund an den beiden Standorten in Maintal und Krefeld zusammengeschlossen, konzentrieren sich die Konzerngesellschaften voll auf ihre Kernkompetenzen. Bei der strategischen Geschäftsentwicklung setzt das Unternehmen auf die drei Säulen Vertragskunden, Prepaid-Kunden und Discountkunden.

Als Holding übernimmt Drillisch alle Leitungs- und Kontrollaufgaben und bietet den Tochtergesellschaften ein umfangreiches Angebot an Services. Alphatel konzentriert sich auf das Prepaid-Geschäft. VICTORVOX führt das Vertragskundengeschäft (Postpaid). In der Ende 2005 neu gegründeten simply Communication sind die Discountaktivitäten im Konzern zusammengefasst. Die IT-Kompetenz ist in der IQ-work gebündelt. Das Unternehmen erbringt sämtliche IT-Dienstleistungen im Konzern und vermarktet darüber hinaus eine Workflow-Management-Software zur effizienten Steuerung komplexer Unternehmensprozesse.

 Drillisch AG Maintal www.drillisch.de Tel.: + 49 (0) 61 81/412-3 Fax: + 49 (0) 61 81/412-183			
100-prozentige Tochtergesellschaften			
			
ALPHATEL Kommunikationstechnik GmbH Maintal Exklusivhandel /Geschäftskunden Kooperation Netzbetreibertarife der Netze T-Mobile, Vodafone und E-Plus www.alphatel.de Tel.: + 49 (0) 61 81/412-3 Fax: + 49 (0) 61 81/412-444	VICTORVOX AG Krefeld Integrierter Komplettanbieter, der die Wachstumsmärkte Internet und Mobilfunk verbindet. www.victorvox.de Tel.: + 49 (0) 21 51/54 95-0 Fax: + 49 (0) 21 51/54 95-220	simply Communication GmbH Maintal Mobilfunkdiscounter www.simplyTel.de Tel.: + 49 (0) 61 81/412-3 Fax: + 49 (0) 61 81/412-183	IQ-work Software AG Maintal Content-/Billing-Solution Workflow-Management-System PIM & CRM www.iq-work.de Tel.: + 49 (0) 61 81/18 05 40 Fax: + 49 (0) 61 81/18 05 499
Weitere Beteiligungen an diversen kleinen Unternehmen.			

Maßgeschneiderte Tarife entwickeln und vermarkten

Das Geschäftsmodell der Service-Provider besteht darin, Mobilfunkdienstleistungen bei den Netzbetreibern einzukaufen und sie auf eigenen Namen und eigene Rechnung an die Handynutzer weiter zu verkaufen. Die Netzbetreiber sind gesetzlich dazu verpflichtet, Service-Providern eine eigenständige Vermarktung des Netzzuganges mit angemessenen Margen zu ermöglichen.

Über den Erfolg eines Service-Providers entscheidet die Fähigkeit, für die Vielzahl der unterschiedlichen Kundengruppen jeweils die attraktivsten Tarife zu entwickeln und die gefragtesten Handys anzubieten, die dem einzelnen Kunden einen größtmöglichen Nutzen bringen. Derzeit bietet Drillisch seinen Kunden eine Vielzahl an unterschiedlichen Tarifen für Geschäftskunden, private Vieltelefonierer, Wenigtelefonierer, Kunden die hauptsächlich abends und am Wochenende telefonieren oder Menschen – meist Jugendliche – die viele SMS schreiben. Im Bereich der Prepaid-Angebote tragen individuelle Starter-Pakete, bestehend aus SIM-Karte, Gesprächsguthaben und eventuell einem Handy zur Abgrenzung gegenüber den Wettbewerbern bei.

Mehr als 450 unabhängige Fachhändler sind seit Jahren verlässliche Vertriebspartner für die Mobilfunkprodukte. Sie haben das Know-how und nehmen sich die Zeit, um die Kunden individuell zu beraten und ihnen bei Problemen weiter zu helfen. Durch die langjährigen Kundenbeziehungen bieten sie einen leistungsfähigen Absatzkanal.

Das Unternehmen

Mit hoher IT-Kompetenz innovative Produkte schnell am Markt platzieren

Mit der IT-Kompetenz der IQ-work kann Drillisch die innovativen Produkte und Tarife technisch schnell umsetzen. Denn eines der wichtigsten Effizienzkriterien der Service-Provider ist das kostengünstige, zuverlässige und schnelle Billing. Wesentliche Wettbewerbsvorteile bestehen in der Kreativität, mit der neue maßgeschneiderte Produkte entwickelt werden und der Geschwindigkeit, in der sie an den Markt gebracht werden. Dass Drillisch hier die Nase im deutschen Mobilfunkmarkt ganz vorne hat, beweisen mehr als 100 Siege bei unabhängigen Tarif-Tests.

Mit simply war VICTORVOX wieder einmal Vorreiter im deutschen Mobilfunkmarkt. Als erster Anbieter – noch vor den Netzbetreibern – hat das Unternehmen das erste Discountangebot gestartet und ist seither unangefochtener Preisführer in diesem Marktsegment. Als einziger Mobilfunkdiscounter bietet simply ein Postpaid und ein Prepaid-Produkt. Im Bereich der Postpaid-Discounter ist simply zu dem Marktführer und wird sein Geschäft weiter ausbauen.

Als einziger Service-Provider in Deutschland mit eigener Plattform (Prozessor-Status) vermarktet Drillisch auch Cash-Karten und Cash-Codes. Mit diesen Codes können Kunden ihr Guthaben aufladen, das sie für Gespräche und für die Erledigung von e-payment-Prozessen nutzen können.

Mit g~paid hat Drillisch ein System im Einsatz, das die sichere Verteilung der PIN-Codes auf elektronischem Wege ermöglicht. Die PIN-Codes sind für Cash-Karten aller Mobilfunk-Netzbetreiber sowie für Internet Payment und weitere Prepaid-Produkte erhältlich. Sie werden erst beim Verkauf durch den Vertriebspartner ausgedruckt und dem Kunden ausgehändigt. Das kann an der Tankstelle, im Supermarkt, aber auch am Fahrkarten- oder Geldautomaten sein.

Die Abwicklung zum Beispiel an Fahrscheinautomaten in Berlin, Dortmund oder Duisburg ist besonders einfach. Via Schnellwahl erfolgt die Auswahl des Netzbetreibers sowie des Guthaben-Wertes. Beahlt wird entweder bar oder mit Geldkarte. Als Beleg erhält der Kunde einen Automatenausdruck mit den genauen Bedienhinweisen für die Eingabe auf dem Handy.



WIR TRÄUMEN NICHT VON DER ZUKUNFT –
WIR GESTALTEN SIE!

simply – Die Erfolgsstory am deutschen Mobilfunk-Discountmarkt

simply – Telefonieren ohne nachzudenken



Das Mobilfunkjahr 2005 war das Jahr der Discounter. VICTORVOX lancierte das Discountprodukt simply bereits im April, noch bevor zahlreiche andere Player ihre Aktivitäten starteten und brachte damit das erste echte „No Frills“-Angebot („ohne Schnickschnack“) auf den deutschen Markt. VICTORVOX bewies damit nicht nur ein sicheres Gespür für die Anforderungen des Marktes, sondern auch enormes technisches Know-how bei der schnellen Umsetzung kreativer Produkte und Dienste.

Ende Oktober startete VICTORVOX mit einer offensiven Werbekampagne in TV und online durch. Sechs simply-Spots, die das Kampagnenmotto „Telefonieren ohne nachzudenken“ überraschend und witzig interpretieren, gezielte Online-Werbung sowie aktive Public Relations machten die Marke simply in Deutschland bekannt. simply setzt auf eine klare Preisstruktur ohne Fußangeln. Für Kunden gilt – Sie zahlen immer einen günstigen Minutenpreis rund um die Uhr, in alle deutschen Fest- und Mobilfunknetze, ohne Vertragsbindung, ohne Mindestumsatz, ohne Aufladen und die alte Rufnummer kann kostenlos mitgebracht werden. Bestellt wird im Internet, auch einen Teil der Administration übernehmen die Kunden selbst online. Dazu hat simply eine attraktive Website kreiert (www.simplyTel.de), die umfassende Informationen bereitstellt und Bestellung und Verwaltung einfach macht. Ein subventioniertes Handy wie bei klassischen Postpaid-Verträgen ist im Angebot nicht inbegriffen.

simply ist der einzige deutsche Discounter, der ein Postpaid- und ein Prepaid-Angebot bereithält. Der Clou bei simply postpaid: Der Best Tarif-Vergleich. Die Berechnung erfolgt hierbei im monatlichen Vergleich zu den fünf wichtigsten Discounttarifen der Wettbewerber. Unter Berücksichtigung des individuellen Telefonieverhaltens wird der Kunden dann nach dem aktuell günstigsten Modell abgerechnet.

Durch attraktive wechselnde Aktionen, wie zum Beispiel kostenlose Telefonate unter simply-Kunden oder eine bestimmte Anzahl von Frei-SMS-Nachrichten in einem definierten Zeitraum, setzt sich simply vom Wettbewerb ab. Das Kunden-

Service-Provider in allen vier deutschen Mobilfunknetzen

werbungsprogramm simply friends und der simply shop, in dem man seit Ende 2005 Handys zu Schnäppchenpreisen in Ratenzahlung ohne Zinsen/Aufpreise erwerben kann, sind weitere Beispiele für den kontinuierlichen Ausbau des Angebots. Das Erfolgskonzept ist aufgegangen. simply konnte sich im Jahr 2005 seine Preisführerschaft unter den deutschen Mobilfunk-Discountern sichern; im Postpaid-Segment ist simply unter den Discountern der Marktführer. Auch im laufenden Jahr ist simply weiter auf Erfolgskurs mit attraktiven Kundenaktionen und steigenden Teilnehmerzahlen.

Service-Provider in allen vier deutschen Mobilfunknetzen

Am 18. Mai 2005 schloss Drillisch mit dem vierten deutschen Mobilfunk-Netzbetreiber O₂ einen Service-Provider-Vertrag und bietet seit Herbst Mobilfunkprodukte und -dienste aller deutschen Netzbetreiber an – T-Mobile, Vodafone, E-Plus und eben O₂. Neben Netzbetreiberprodukten vermarktet das Unternehmen eigene Produkte und Dienste.



Im Prepaid-Segment ist neben dem klassischen Verkauf von Bundles das Cash-Karten-System g~paid hervorzuheben. Zahlreiche im Geschäftsjahr 2005 neu hinzu gewonnene Kooperationspartner ergänzen die erfolgreiche, etablierte Vertriebsplattform. Neben der Terminal- und einer eigenen Automaten-Lösung ist g~paid auch einsetzbar bei Kassensystemen, als Internet-Plattform und als

PC-Lösung. Ein Ziel ist hierbei, das Produkt in stark frequentierten POS und Internetsites zu platzieren, da es dort ohne großen Aufwand und ohne Risiko der Kapitalbindung (Vorfinanzierung) bzw. Lagerhaltung angeboten werden kann.

Im Vertragskundengeschäft hat der Drillisch-Konzern auch im Geschäftsjahr 2005 attraktive Netzbetreiberprodukte wie BASE, Vodafone Zuhause mobil, O₂ Genion und vieles mehr erfolgreich vermarktet. Parallel wurden die eigenen Tarife konsequent weiterentwickelt. Im März 2006 folgte schließlich eine Neustrukturierung der eigenen Fair-Tarife. Mit nunmehr drei Fair Free-Tarifen, die auf einem jeweiligen Mindestverbrauch von 15, 30 oder 50 Euro basieren und ohne monatliche Grundgebühr zu haben sind, macht Drillisch Handynutzern die Entscheidung für den richtigen Tarif noch leichter. Mehr als 70 Prozent aller Kunden, die Neuverträge abschließen, wechseln von einem anderen Anbieter, sind also schon vorher aktive Handynutzer gewesen und kennen Ihre Telefoniergewohnheiten sehr gut. Mit diesen Basistarifen, die mit verschiedenen benutzerorientierten Optionen zu individuellen Tarifen zusammengestellt werden können, spricht das Unternehmen genau diese Kunden an.



DIALING und Servicewelt – VICTORVOX bietet mehr als Mobiltelefonieren

VICTORVOX bietet neben reiner Mobilfunktelefonie eine breite Auswahl an Diensten, die im abgelaufenen Geschäftsjahr 2005 ebenfalls fortentwickelt und ergänzt wurden. Das Mehrwertdienste-Portal www.DIALING.de, das im August 2005 die magische Grenze von einer Million User übertraf, hat sich erfolgreich als Anbieter für mobiles Entertainment etabliert. Ein breites Angebot innovativer Produkte mit günstigen und fairen Preisen, eine klare Ausrichtung auf leichte Bedienbarkeit und der hohe Unterhaltungswert sind der Schlüssel zum Erfolg. Handy-Nutzer wollen eben mehr als „nur“ mobil telefonieren. DIALING bietet die ideale Plattform, um Mobiltelefonieren zum Event zu machen. Neben mobilem Entertainment, wie (farbige) Logos, (polyphone) Klingeltöne, Realtones, Messagetones und Java Games, bietet DIALING auch einen attraktiven SMS-Versand. Ein Ziel wird sein, die DIALING-Plattform als Community weiterzuentwickeln. Dafür sollen Chat- und Flirtforen implementiert werden. Zusätzlich wird die Darstellung der Dienste optimiert und auf ein handyübliches Seitenformat dupliziert, um einen direkten Zugriff über handelsübliche Endgeräte zu gewährleisten.

Auch die Servicewelt, das benutzerfreundliche Internetportal für die Kunden, wird mit dem Schwerpunkt des Dialogmarketings konsequent weiterentwickelt. Dabei steht im Vordergrund, den Kunden einfach und zielgerichtet Informationen zugänglich zu machen und bedarfsgerechte Angebote zu unterbreiten.



Intelligent Prozesse steuern – Mit IQ-work kein Problem

Die IQ-work Software AG ist im Drillisch-Konzern im Bereich Software-Dienstleistung tätig und bietet eine intelligente Workflow-Management-Software-Lösung zur Optimierung von Geschäftsprozessen an und richtet sich mit ihrem Angebot vornehmlich an mittelständische Unternehmen. Wer möchte nicht gern Kosten sparen und in der gleichen Zeit effizienter arbeiten mit einem qualitativ hochwertigeren Ergebnis? Die Voraussetzung dafür ist eine optimale Organisation der Arbeitsabläufe. Und genau da setzen die individuellen Kundenlösungen von IQ-work an. Durch automatisierte Prozesse bringt IQ-work eine geradlinige Struktur in die Abläufe der Kunden. Für die Unternehmen wiederum bedeutet dies ganz konkret Kostensenkung und Produktivitätssteigerung.

2005 präsentierte die IQ-work Software AG ihre Produkte und neuen Entwicklungen auf diversen Messen wie der CeBIT in Hannover, der DMS Essen oder der Midvision/Midrange in Karlsruhe. Dazu gehören neue Module zur optimalen Steuerung von Reklamationsvorgängen, Rechnungsverarbeitung und Kontakt-Flow. Ebenfalls eine wichtige Ergänzung des Produktportfolios – MS-Outlook-Plug-Ins, die E-Mail-Nachrichten und Anhänge in Workflow-Prozesse integriert und steuert. IQ-work baute parallel sein Partnerprogramm aus und konnte einige interessante Akquisitionen für sich verbuchen. Auf der CeBIT 2006 präsentiert sich die IQ-work Software AG ebenfalls mit neuen Tools, in diesem Jahr auch erstmals als Partner der Microsoft GmbH.



**WIR HINTERLASSEN SPUREN,
DIE NICHT IM SANDE VERLAUFEN**

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Verhaltene gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland

Im Jahr 2005 ist die Wirtschaft in Deutschland mit 0,9 Prozent (Reale Veränderung des Bruttoinlandsprodukts BIP in Prozent gegenüber Vorjahr) nur sehr moderat gewachsen. Eine kräftige Nachfrage aus dem Ausland hat wesentlich zu diesem Wachstum beigetragen. So legten die Exporte um 6,2 Prozent zu. Der private Konsum brachte – wie in den Vorjahren – keine Impulse. Erstmals gingen die Bruttolöhne zurück. Sie lagen um 0,3 Prozent unter dem Vorjahr. Die Lohnquote, der Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen, ist mittlerweile auf den niedrigsten Stand seit Bestehen der Bundesrepublik zurückgefallen und verhinderte eine Zunahme der Kaufkraft.

Robuste Telekommunikationsbranche

Die Erwartungen an das Wachstum der deutschen Telekommunikationsbranche haben sich 2005 erfüllt. So stiegen die Umsätze für Telekommunikationsdienste (nach einer Schätzung des BITKOM – Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. vom 11.10.2005) um 2,2 Prozent auf 56,2 Milliarden Euro. Damit lag das Branchenwachstum 2005 wieder deutlich über dem BIP-Anstieg. Die Preise für Telekommunikationsdienstleistungen gaben (nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes) im Jahresdurchschnitt 2005 um 0,9 Prozent nach.

Mobilfunk gewinnt weiter an Bedeutung

Triebfedern der Umsatzsteigerung in der Telekommunikationsbranche waren vor allem die Mobilfunkdienste, die mit 5,5 Prozent auf 23,7 Milliarden Euro zulegten. Die Festnetz-Sprachtelefonie büßte drei Prozent ein und erreichte einen Umsatz von 19,7 Milliarden Euro. Die Zahl der Mobilfunknutzer ist (nach Angaben des BITKOM von Mitte Februar 2006) um rund neun Prozent auf mehr als 78 Millionen Teilnehmer angestiegen. Damit benutzen im Durchschnitt etwa 95 Prozent der Deutschen ein Handy. Die Preise für das mobile Telefonieren verringerten sich im Jahresdurchschnitt um drei Prozent. Die niedrigeren Endkundenpreise gingen auf der Beschaffungsseite mit Preissenkungen der Netzbetreiber einher.

Discounter stoßen zunehmend auf das Interesse der Kunden

Das beherrschende Thema 2005 waren die Mobilfunk-Discounter. Mitte April hat Drillisch mit der Marke simply das erste deutsche „No-Frills-Angebot“ gestartet. „Telefonieren ohne nachzudenken“, zum immer gleichen Discountpreis, rund um die Uhr, in alle deutschen Netze, ist auf großes Interesse gestoßen.

Erste Flatrate

E-Plus bietet als erster Netzbetreiber eine Flatrate an. Zu einem monatlichen Festpreis werden alle netzinternen Gespräche und Verbindungen zum Festnetz abgerechnet. Gespräche in andere Mobilfunknetze, ins Ausland sowie Kurz- und Multimediamitteilungen werden darüber hinaus einzeln berechnet.

Datenkommunikation nimmt weiter zu

Neben der steigenden Kundenzahl und der intensiveren Nutzung des Handys, gewinnt die Datenkommunikation weiter an Bedeutung. Der Anteil an den Umsätzen im Mobilfunk vergrößerte sich von 18,4 Prozent auf 20,2 Prozent. Mit großem Abstand führend sind die SMS (Short Messaging Service). Die Nutzung von MMS (Multimedia Messaging Service) konnte den erhofften Siegeszug noch nicht feiern. Ihr Umsatzanteil liegt bei einem Prozent (2004: 0,4 Prozent).

Im zweiten Jahr der UMTS-Einführung (Universal Mobile Telecommunication System) steht der große Durchbruch auch hier noch aus. Rund 2,3 Millionen Teilnehmer nutzen in Deutschland diese schnelle Datenübertragung für multimediale Anwendungen für Handy oder Notebook. Standen bisher die UMTS-Datenkarten im Vordergrund der Vermarktungsaktivitäten, so rückten im Jahresverlauf Angebote für den Privatkundensektor in den Fokus der Netzbetreiber. Besonders vor dem Hintergrund der Fußballweltmeisterschaft in Deutschland 2006 setzen die Handy-Hersteller und Netzbetreiber auf UMTS-fähige Handys. In der Einführungsphase war das mobile Fernsehen auf dem Handy sogar kostenlos. Damit soll diese Innovation in der Unterhaltungselektronik einem breiten Publikum nahe gebracht werden.

Der Mobilfunkmarkt bleibt in Bewegung. Schon steht der nächste Techniktrend in den Startlöchern: HSDPA (High Speed Downlink Packet Access) wird die Geschwindigkeit von UMTS kräftig erhöhen – von 384 Kilobit auf 1,8 Megabit pro Sekunde. Mit diesem „UMTS-Turbo“ bieten die Mobilfunknetzbetreiber die gleiche Geschwindigkeit wie gängige DSL-Anschlüsse.

Unternehmen modernisieren ihre IT-Infrastruktur

Erfreulich entwickelten sich 2005 die Geschäfte der Software-Anbieter und IT-Dienstleister in Deutschland. Nach einer Schätzung des BITKOM stiegen die Umsätze im Bereich System- und Anwendungssoftware um 4,5 Prozent auf 16,1 Milliarden Euro. Um den selben Prozentsatz nahmen die Umsätze mit IT-Dienstleistungen auf 27,9 Milliarden Euro zu. Die Branche profitierte besonders von höheren Ausgaben der Unternehmen für die Modernisierung ihrer IT-Infrastruktur.

Drillisch AG übernimmt Holdingaufgaben

Der Drillisch-Konzern (Drillisch) besteht aus der Drillisch AG, Maintal, die sich auf die Holding-Aufgaben wie zum Beispiel Geschäftsführung, Finanz- und Rechnungswesen, Controlling, Personalwesen, Risikomanagement, Unternehmenskommunikation und Investor Relations konzentriert. Die drei aktiven Service Provider VICTORVOX AG, Krefeld, (VICTORVOX), Alphatel Kommunikationstechnik GmbH, Maintal, (Alphatel) und SIMply Communication GmbH, Maintal, (simply), übernehmen im Konzern das operative Mobilfunkgeschäft. Mit der IQ-work Software AG, Maintal, (IQ-work) ist Drillisch im Markt für Software-Dienstleistung vertreten.

VICTORVOX konzentriert sich auf das Postpaid-Geschäft

VICTORVOX konzentriert sich schwerpunktmäßig auf das Postpaid-Geschäft (Credit). Das Unternehmen vermarktet Mobilfunkdienstleistungen für alle vier Netzbetreiber: Vodafone D2 GmbH (Vodafone), T-Mobile Deutschland GmbH (T-Mobile), E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG (E-Plus) und O₂ (Germany) GmbH & Co. OHG (O₂). Bundesweit mehr als 450 aktive Vertriebspartner bieten eine hochwertige Absatzplattform. Im Berichtszeitraum wurde die vollständige Integration der VICTORVOX in den Drillisch-Konzern abgeschlossen. Zum 30. Juni 2005 wurde das Billing der VICTORVOX-Kunden vollständig von der IQ-work übernommen. Dadurch verringerten sich bereits im Geschäftsjahr 2005 die Billingkosten im Konzern um 4,8 Millionen auf 4,1 Millionen Euro.

Alphatel verantwortet das Prepaid-Geschäft

Alphatel vermarktet Mobilfunkdienstleistungen für die Netzbetreiber Vodafone, T-Mobile und E-Plus. Im Konzernverbund hat sich Alphatel auf das Prepaid-Geschäft (Debit) sowie das Geschäft mit dem innovativen Cash-Karten-System g~paid spezialisiert. Vertriebspartner für das Prepaid-Geschäft sind neben dem Fachhandel vornehmlich Lebensmittelfilialbetriebe, Supermärkte, Tankstellen, der Versandhandel, Distributoren und Verkehrsbetriebe in Berlin, Dortmund und Duisburg.

Simply, der erste Mobilfunkdiscounter in Deutschland

Drillisch hat Ende Oktober alle Discountaktivitäten in der simply zusammengefasst, nachdem das Schwesterunternehmen VICTORVOX begonnen hatte, das Mobilfunk-Discountgeschäft aufzubauen. simply vermarktet Mobilfunkdienstleistungen für den Netzbetreiber T-Mobile Deutschland GmbH (T-Mobile) über das Internet.

IQ-work – gebündelte IT-Kompetenz

Die IT-Kompetenz bei Drillisch ist in der IQ-work gebündelt. Das Unternehmen erbringt sämtliche IT-Dienstleistungen im Konzern und ist Software-Entwicklungshaus für die Billing- und g~paid-Software. Darüber hinaus entwickelt und vermarktet IQ-work eine eigene Workflow-Management-Software zur effizienten Steuerung komplexer Prozesse. Die hohe IT-Kompetenz von Drillisch ist einer der wesentlichen Wettbewerbsvorteile und sichert die Innovations- und Preisführerschaft im Service-Provider-Markt.

Im Geschäftsjahr 2005 dominierte die erfolgreiche Integration der VICTORVOX in die IT-Infrastruktur des Drillisch Konzerns die Tätigkeit der IQ-work. Darüber hinaus hat das Unternehmen seine Innovationskraft und hohe Umsetzungsgeschwindigkeit bei der Einführung der simply-Produkte unter Beweis gestellt. Die Verbreiterung des Partner-Geschäftes stand im Mittelpunkt der Vertriebsaktivitäten der Workflow-Management-Software. Hierbei handelt es sich um den

Umsatz- und Ertragsentwicklung

Aufbau eines Partnernetzwerkes. In diesem Netzwerk sind Partner, die eigene Produkte auf die IQ-work-Software aufsetzen und selbständig vermarkten. Die Entscheidungsprozesse der hauptsächlich mittelständischen Kunden zur Einführung von IQ-work-Software dauerten länger, als erwartet. Daher wurde das anvisierte Umsatzziel mit externen Kunden nicht vollständig erreicht.

Strategisches Ziel 2005 – Erhöhung der Kundenbasis

Im Jahr 2005 war es das strategische Ziel, die Kundenbasis besonders im Bereich Postpaid weiter zu erhöhen, nachdem 2004 die Bereinigung des Teilnehmerbestandes nach Ertragsgesichtspunkten im Vordergrund stand. Mit attraktiven Tarifen, die auf die individuellen Bedürfnisse der unterschiedlichen Kundengruppen zugeschnitten sind, hat Drillisch im Geschäftsjahr 2005 die Kundenbasis um 4,6 Prozent auf 1,7 Millionen Teilnehmer vergrößert. Während die Zahl der Prepaid-Kunden mit knapp 1,2 Millionen annähernd stabil blieb, konnte die Zahl der Postpaid-Kunden um 23,1 Prozent auf 0,5 Millionen erhöht werden. In die Gewinnung neuer und die Vertragsverlängerung mit bestehenden Kunden hat Drillisch 2005 rund 17 Millionen Euro (Vj.: zwölf Millionen Euro) investiert.

Als erster deutscher Mobilfunk-Service-Provider brachte Drillisch mit simply eine Discountmarke auf den Markt. Gestartet wurde das Angebot mit einem Postpaid-Produkt. Im November hat simply sein Angebot um ein Prepaid-Produkt erweitert. Damit ist simply der einzige Discounter, der sowohl im Prepaid- als auch im Postpaid-Segment aktiv ist. Für die Unterstützung der Marke simply hat Drillisch Ende Oktober 2005 die größte Marketingkampagne der Unternehmensgeschichte gestartet. Knapp drei Millionen Euro wurden für den Aufbau der Marke und die Erhöhung der Bekanntheit aufgewendet. Diese – seit Veröffentlichung der Guidance im Mai 2005 geplanten – Kosten sind voll ergebniswirksam und fielen fast ausschließlich im vierten Quartal an. Das ist der Grund, warum der Gewinn im vierten Quartal nicht die Höhe des Vorjahresquartals und des Vorquartals erreicht hat. Ab Dezember 2005 bietet simply den eigenen Kunden nun zusätzlich preisgünstige Handys über das Internet an. Damit haben wir die Attraktivität unseres Discountangebotes weiter erhöht.

Seit dem 10. Oktober 2005 ist Drillisch auch Service-Provider für O₂. Dieser Netzbetreiber bietet ein attraktives, innovatives Produktportfolio, das unser Angebot gut ergänzt.

Mitte des Jahres 2005 startete Drillisch ein Aktienrückkauf-Programm. Bis zum 31.12.2005 wurden 516.908 eigene Aktien zurückgekauft. Davon wurden 195.240 Stücke ohne Kapitalherabsetzung eingezogen. Damit beträgt die Zahl der ausgegebenen Drillisch-Aktien nun 32.500.000 Stück (31.12.2004: 32.695.240 Stück).

Umsatz- und Ertragsentwicklung

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 2005 ist geprägt von kräftigen Gewinnssteigerungen bei moderat verringerten Umsätzen. Die Strategie von Drillisch ist es, die Profitabilität zu steigern und nicht Umsatzwachstum um jeden

Vermögens- und Finanzlage

Preis zu erzielen. So verringerten sich die Umsatzerlöse um 7,8 Prozent auf 323,2 Millionen Euro. Gleichzeitig stieg das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) um 18,0 Prozent auf 27,8 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge (EBITDA zu Umsatz), eine der wichtigsten Rentabilitätskennzahlen für Mobilfunk-Service-Provider, verbesserte sich um 1,9 Prozentpunkte auf 8,6 Prozent.

Diese Ertragsverbesserung resultiert vornehmlich aus geringeren Materialaufwendungen, die um 8,5 Prozent auf 262,3 Millionen Euro zurückgingen. Zwar verringerte sich der Rohertrag (Umsatz minus Materialaufwand) um 4,4 Prozent, jedoch unterproportional zum Umsatzrückgang. Damit verbesserte sich die Rohertrags-Quote (Rohertrag zu Umsatz) auf 18,8 Prozent um 0,6 Prozentpunkte. Die Personalkosten gingen um 3,8 Prozent auf 18,2 Millionen Euro zurück. Um 18,0 Prozent oder 4,8 Millionen Euro sanken die sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf 21,9 Millionen Euro. Die größte Position hierunter ist die zuvor beschriebene nachhaltige Verringerung der Billingkosten.

Die Abschreibungen verringerten sich um fast die Hälfte auf 3,8 Millionen Euro, da nach den neuen Bilanzierungsrichtlinien keine planmäßigen Abschreibungen auf die Firmenwerte mehr vorgenommen werden. Somit schnellte das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) um 48,5 Prozent auf 24,0 Millionen Euro in die Höhe. Ein auf 1,1 Millionen Euro mehr als verdoppeltes Finanzergebnis brachte das EBT (Ergebnis vor Steuern) um 50,5 Prozent auf 25,1 Millionen Euro voran. Die Steuerquote stieg von 36,5 Prozent auf 42,4 Prozent, so dass der Drillisch-Konzern 2005 einen Konzernüberschuss von 14,4 Millionen Euro erwirtschaftete. Je Aktie entspricht das einem Gewinn von 0,45 Euro nach 0,31 Euro im Vorjahr.

Vermögens- und Finanzlage

Ein herausragendes Kennzeichen von Drillisch ist es, im großem Umfang Free-Cashflow zu generieren. So stiegen die liquiden Mittel im Drillisch-Konzern um 53,0 Prozent auf 30,1 Millionen Euro. Darüber hinaus hat Drillisch 13,2 Millionen Euro bei Lieferanten als Sicherheitsleistungen bar hinterlegt. Ein weiteres wichtiges Merkmal von Drillisch ist die geringe Kapitalintensität. So ist das Net-Working-Capital (Kurzfristige Aktiva minus liquide Mittel minus kurzfristige Passiva) mit -2,8 Millionen Euro (Vj.: -6,2 Millionen Euro) niedrig.

Die Bilanzsumme stieg um 15,5 Millionen auf 110,7 Millionen Euro. Die größte Veränderung zum Vorjahr machen die kräftig gestiegenen liquiden Mittel aus. So erhöhten sich die kurzfristigen Vermögensgegenstände um 16,2 Millionen auf 66,6 Millionen Euro, während sich die mittel- und langfristigen Vermögensgegenstände sogar geringfügig auf 44,1 Millionen Euro verringerten.

Die Passivseite der Bilanz ist gekennzeichnet durch die kräftige Gewinnsteigerung. Während sich die Verbindlichkeiten in Summe nur um 2,8 Millionen Euro erhöhten, wuchs das Eigenkapital um 12,7 Millionen auf 70,7 Millionen Euro. Der Bilanzgewinn stieg um 4,5 Millionen auf 2,6 Millionen Euro, die Gewinnrücklage auf 9,9 Millionen Euro (Vj.: 0). Die Eigenkapitalquote verbesserte sich dadurch weiter um drei Prozentpunkte auf 63,9 Prozent. Die Eigenkapitalrendite stieg um 4,2 Prozentpunkte von 20,7 Prozent auf 24,9 Prozent.

Chancen und Risiken der künftigen Unternehmensentwicklung

Augenfälligste Änderung bei den Verbindlichkeiten ist die Verringerung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 9,9 Millionen auf 8,8 Millionen Euro. Die Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber den Netzbetreibern werden in der Bilanz jeweils saldiert ausgewiesen. Aus der Saldierung resultierende Verbindlichkeiten werden unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, resultierende Forderungen unter den sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenständen ausgewiesen. Im Vorjahr führte diese Saldierung hauptsächlich zu Verbindlichkeiten gegenüber den Netzbetreibern. 2005 führte die Saldierung – besonders durch die oben erwähnten in bar hinterlegten Sicherheitsleistungen – im Wesentlichen zu Forderungen. Daher stiegen innerhalb der sonstigen Vermögensgegenstände die Forderungen gegen Netzbetreiber um 4,7 Millionen Euro. Die Rückstellungen erhöhten sich um 6,2 Millionen auf 6,8 Millionen Euro. Ursächlich hierfür ist besonders das neue Geschäft mit Discountkunden. So wurden für ausstehende Grundgebühren Rückstellungen in Höhe von 4,2 Millionen Euro gebildet.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit verringerte sich von 16,8 Millionen im Vorjahr auf 15,6 Millionen Euro. Wichtigste Einflussfaktoren waren zum einen die Ablösung von Bank-Avalen als Sicherheit bei den Netzbetreibern. Auf Grund des hohen Cashflow wurden diese durch Bar-Hinterlegungen bei den Netzbetreibern ersetzt. Das führte zu höheren Aktiva und verringerten Passiva. Zum anderen verringerten bereits in 2005 geleistete Steuervorauszahlungen den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit. Das Aktienrückkaufprogramm erhöhte den Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit. Der Finanzmittelfonds erhöhte sich zum Ende des Geschäftsjahres um 10,4 Millionen auf 30,1 Millionen Euro.

Mitarbeiter

Im Jahresdurchschnitt waren im Drillisch-Konzern inklusive der Vorstände 332 (Vj.: 372) Mitarbeiter beschäftigt. Darüber hinaus wurden 14 (Vj.: 12) junge Menschen in den Konzernunternehmen ausgebildet. Die Zahlen sind als Mittelwerte der Mitarbeiter auf Vollzeitbeschäftigte jeweils zum Ende der vier Quartale 2005 errechnet. Der Sprecher des Vorstands Herr Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer ist zum 31.03.2005 auf eigenen Wunsch aus dem Unternehmen ausgeschieden.

Chancen und Risiken der künftigen Unternehmensentwicklung Mobilfunk bleibt ein Wachstumsmarkt

Mobiltelefonie bleibt auch weiterhin eine globale Wachstumsbranche. So prognostiziert das Marktforschungsinstitut Gartner (laut Finanztreff.de vom 28.02.2006), dass der weltweite Handymarkt „im ersten Quartal 2006 um 20 Prozent oder mehr wachsen“ wird. Das Drillisch-Management erwartet für die kommenden Jahre ein Mengenwachstum im Mobilfunk in Deutschland. Getragen wird dieses Wachstum von deutlich steigender Datenkommunikation und weiter wachsender Sprachtelefonie bei gleichzeitig rückläufigen Minutenpreisen. Darüber hinaus dürfte sich der Anteil der Handynutzer an der Gesamtbevölkerung weiter erhöhen. Nach einer Schätzung des BITKOM vom 16.02.2006 soll „schon

Chancen und Risiken der künftigen Unternehmensentwicklung

2007 die Anzahl der Mobilfunkverträge in Deutschland die Einwohnerzahl übersteigen.“ Verbraucherfreundliche Preise machen langfristig das mobile Telefonieren im Vergleich zur Festnetztelefonie zunehmend attraktiver. So erwartet das Marktforschungsinstitut Gartner, dass bereits im Jahr 2009 etwa „30 Prozent der Konsumenten voraussichtlich ihren Festnetzanschluss gekündigt haben und mobil oder über das Internet telefonieren. Zur Zeit intensivieren die Mobilfunknetzbetreiber ihre Anstrengungen, besonders in Privathaushalten den Festnetzanschluss überflüssig zu machen. Neben günstigen Tarifen für die Sprachtelefonie macht ein Komplettpaket mit UMTS zusätzlich einen vollwertigen Internetzugang möglich.

Die auf Strategieberatung fokussierte Solon Management Consulting GmbH & Co. KG (Solon), München, erwartet bis 2010 einen durchschnittlichen jährlichen Umsatzzuwachs im Mobilfunk von mehr als vier Prozent. Mit rund 100 Millionen aktiv genutzten SIM-Karten wird die Marktdurchdringungsrate auf 120 Prozent steigen. Getragen wird diese Entwicklung zum einen durch die weitere Verbreitung des Handys bei Kindern und Senioren. Zum anderen, davon geht Solon aus, werden die Preise weiter sinken und die Attraktivität des Handys wird steigen. Das Handy wird das „Teuer Image“ verlieren und die Nutzung wird alltäglich. Mehr als 20 Prozent der Kunden werden Discount-Angebote nutzen. Dieses von Solon beschriebene Szenario hält das Drillisch-Management für plausibel. Der langfristigen Planung des Unternehmens liegen ähnliche Annahmen zu Grunde.

IT-Branche auch für 2006 weiter zuversichtlich

Wie schon 2005 so tragen auch 2006 insbesondere Software-Anbieter und Dienstleister das Wachstum in der IT-Branche. 72 Prozent der Software-Firmen rechnen (Schätzung des BITKOM vom 16.02.2006) 2006 mit steigenden Umsätzen und Erträgen. Bei den IT-Dienstleistern sind es sogar 73 Prozent, die Wachstum erwarten. Daher geht der BITKOM davon aus, dass 2006 die Umsätze im Bereich Software um 5,0 Prozent auf 16,9 Milliarden und im Bereich IT-Services um 4,7 Prozent auf 29,2 Milliarden Euro zulegen werden.

Kundenbestand sichern und -Neugewinnung verstärken

Im Mittelpunkt der unternehmerischen Aktivitäten im Geschäftsjahr 2006 steht die Sicherung des Kundenbestandes, die Verringerung der Kündigungsrate und die Gewinnung neuer Kunden durch die Service-Provider-Tochtergesellschaften. Die hierfür nötigen Maßnahmen werden nach heutigem Planungsstand die entsprechenden Investitionen des Jahres 2005 nicht übersteigen. Sie sollen aus dem operativen Cashflow finanziert werden.

Drillisch baut bei seiner Geschäftsstrategie weiterhin auf die drei Säulen Premium-Postpaid-Verträge, Prepaid-Angebote und Discount-Tarife. Alle drei Bereiche werden intensiv vorangebracht. Die Expansionsstrategie steht unter dem Vorbehalt, dass die aktiven Kunden zu auskömmlichen Konditionen gehalten werden können und die Akquisitionskosten für neue Kunden nicht die zu erwartenden Erträge

Chancen und Risiken der künftigen Unternehmensentwicklung

übersteigen. Auf der einen Seite werden die Investitionen in den Ausbau des Geschäftes das Konzern-Ergebnis belasten. Auf der anderen Seite werden die neuen Kunden positiv zum Jahresergebnis 2006 beitragen. Der Vorstand hat sich zum Ziel gesetzt, im kommenden Jahr 2007 (zumindest auf Quartalsbasis) eine zweistellige EBITDA-Marge zu erreichen.

Das Risiko, dass durch den Erfolg der Discounter die Preise weiter sinken und damit die Margen im Drillisch-Konzern unter Druck kommen können, wird derzeit von der Öffentlichkeit und einigen Analysten überschätzt. Gerade im Discount-Geschäft muss beachtet werden, dass keine Endgeräte mehr subventioniert werden. Daher ist ein Vergleich der Minutenpreise nicht zielführend. Die steigende EBIT-Marge im Drillisch-Konzern zeigt, dass auch mit sinkenden Minutenpreisen steigende Gewinne erzielt werden können. Auf die veränderten Marktbedingungen reagiert Drillisch mit einem hochwertigen Angebot für ihre Kunden in Form von einem guten Serviceangebot, einem großen Produktmix, preiswerten Tarifen, attraktiven, subventionierten Handys und leistungsfähigen eigenen Discountprodukten.

Sollten die Netzbetreiber Endgeräte für Kunden nicht mehr in bisherigem Umfang subventionieren, dann könnten die Umsätze – unter sonst unveränderten Rahmenbedingungen – zurückgehen. Zu Ergebniseinbußen wird das nicht führen, da die Endgeräte für Drillisch nur ein „durchlaufender Posten“ sind. Verringerte Subventionen der Netzbetreiber von Endgeräten könnte die Neukundengewinnung beeinträchtigen. Gleichzeitig wäre die Motivation von Bestandskunden, zu anderen Anbietern zu wechseln, gemindert. Dem Risiko der Forderungsausfälle bei Postpaid-Kunden begegnet Drillisch mit einer effizienten Bonitätsprüfung.

Die IQ-work erwartet, nach der intensiven Kundenbetreuung im vergangenen Geschäftsjahr, 2006 die Umsätze deutlich zu steigern. Es verbleibt aber ein Vermarktungsrisiko, das der Vorstand mit einer zeitnahen Analyse des Geschäftsverlaufs überwacht.

Mögliche Zuflüsse aus Aktienoptionen

Im April 2004 hat Drillisch rund 4,7 Millionen Aktienoptionen an die VS Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH, Hanau, (VS) veräußert. Im Falle der Veräußerung der Aktien durch die VS stehen Drillisch 76 Prozent des Veräußerungsgewinns zu. Der Veräußerungsgewinn stellt die Differenz aus dem erzielten Verkaufserlös und dem Ausübungspreis der Option (1,45 Euro je Aktie) dar. Zum Schlusskurs der Aktie am 31.12.2005 in Höhe von 4,55 Euro je Aktie hat diese Eventualforderung einen rechnerischen Wert von 11,2 Millionen Euro.

Risikomanagementsystem der Drillisch AG

Um Chancen und Risiken abwägen zu können, verfügt der Drillisch-Konzern über ein qualifiziertes Risikomanagementsystem. Ziel des Risikomanagements ist es, Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden, frühzeitig zu erkennen. Das Risikomanagement ist soweit wie möglich in die bestehenden

Chancen und Risiken der künftigen Unternehmensentwicklung

Instrumentarien zur Steuerung der Unternehmensergebnisse und des Unternehmenswertes integriert und wird als strategischer Erfolgsfaktor der Unternehmensführung verstanden. Das Risikomanagement umfasst die Festlegung von Risikofeldern, die Risikoerfassung und -kommunikation, die Zuordnung von Verantwortlichkeiten – insbesondere die Benennung von Risikoverantwortlichen – und Aufgaben sowie deren Dokumentation. Die konkrete Umsetzung der hierzu ergangenen Anweisungen wird durch ein Überwachungssystem sichergestellt.

2005 hat sich die Risikosituation im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert. Für alle wahrscheinlichen Risiken wurde ausreichend Vorsorge getroffen.

Maintal, den 6. März 2006

Der Vorstand



Paschalis Choulidis



Vlasios Choulidis

A photograph of a young man with short brown hair, wearing a dark brown quilted jacket, standing against a red brick wall. He is holding a silver flip phone to his ear with his right hand. The image is used as a background for a text overlay.

UNSERE ERGEBNISSE FÜGEN SICH
INEINANDER WIE EIN SOLIDES
UND BESTÄNDIGES MAUERWERK •

Konzernbilanz

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2005 bis zum 31. Dezember 2005

AKTIVA		31.12.2005	31.12.2004
	Anhang Nr.	TEUR	TEUR
Kurzfristige Vermögenswerte			
Liquide Mittel		30.065	19.652
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5	16.742	15.482
Forderungen gegen verbundene Unternehmen		76	44
Vorräte	6	9.092	8.325
Steuererstattungsansprüche	7	1.930	1.298
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	8	8.669	5.586
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		66.574	50.387
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	9	1.801	2.150
Software	10	4.441	4.160
Finanzanlagen	11	.	.
Firmenwerte	12	34.572	34.572
Latente Steuern	27	3.330	3.947
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		44.144	44.829
AKTIVA, GESAMT		110.718	95.216

Konzernbilanz

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2005 bis zum 31. Dezember 2005

PASSIVA			
		31.12.2005	31.12.2004
	Anhang Nr.	TEUR	TEUR
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Leasingverbindlichkeiten	13	247	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		8.773	18.629
Erhaltene Anzahlungen	14	14.161	10.573
Steuerverbindlichkeiten	15	2.772	789
Rückstellungen	16	6.784	585
Rechnungsabgrenzungsposten	17	1.985	1.202
Sonstige Verbindlichkeiten	18	4.630	5.194
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		39.352	36.972
Langfristige Verbindlichkeiten			
Leasingverbindlichkeiten	13	39	0
Latente Steuern	27	604	254
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		643	254
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	19	34.606	34.600
Kapitalrücklage	19	23.569	25.282
Gewinnrücklage		9.902	0
Bilanzgewinn/-verlust		2.646	-1.892
Eigenkapital, gesamt		70.723	57.990
PASSIVA, GESAMT		110.718	95.216

Konzerngewinn- und Verlustrechnung

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2005 bis zum 31. Dezember 2005

		2005	2004
	Anhang Nr.	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	20	323.204	350.422
Andere aktivierte Eigenleistungen		1.889	1.787
Sonstige betriebliche Erträge	21	5.080	3.642
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	22	-262.283	-286.675
Personalaufwand	23	-18.207	-18.926
Sonstige betriebliche Aufwendungen	24	-21.930	-26.733
Abschreibungen	25	-3.789	-7.384
Betriebsergebnis		23.964	16.133
Finanzergebnis	26	1.092	513
Ergebnis vor Ertragsteuern		25.056	16.646
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	27	-10.616	-6.069
Konzernüberschuss		14.440	10.577
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	39	0,45	0,31

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2005 bis zum 31. Dezember 2005

	Anzahl Aktien	Grund- kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklage	Bilanz- gewinn/ -verlust	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 01.01.2004	34.951.036	34.951	30.084	0	-13.922	51.113
Veränderung eigener Anteile	-350.985	-351	-123	0	0	-474
Entnahme aus Kapitalrücklage		0	1.453	0	-1.453	0
Einziehung eigener Aktien	-2.255.796	0	-3.226	0	0	-3.226
Konzernüberschuss		0	0	0	10.577	10.577
Stand 31.12.2004	32.344.255	34.600	25.282	0	-1.892	57.990
Stand 01.01.2005	32.344.255	34.600	25.282	0	-1.892	57.990
Veränderung eigener Anteile	-165.923	6	-1.713	0	0	-1.707
Einstellung in die Gewinnrücklage		0	0	9.902	-9.902	0
Konzernüberschuss		0	0	0	14.440	14.440
Stand 31.12.2005	32.178.332	34.606	23.569	9.902	2.646	70.723

Konzernkapitalflussrechnung

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2005 bis zum 31. Dezember 2005

	2005	2004
Anhang Nr.	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern	23.964	16.133
Gezahlte Zinsen	-87	-143
Erhaltene Zinsen	1.178	656
(Steuerzahlungen) Steuererstattungen	-8.298	-3.349
Abschreibungen	3.789	7.384
Ergebnis aus Anlagenabgängen	0	23
(Zunahme) Abnahme von Vorräten	-767	959
(Zunahme) Abnahme der Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	-4.375	28.379
Zunahme (Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-3.436	-29.431
Zunahme (Abnahme) von erhaltenen Anzahlungen	3.588	-3.763
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	15.556	16.848
Nachträgliche Anschaffungskosten VICTORVOX AG	0	-587
Übrige Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-3.722	-2.671
Erlöse aus Anlagenabgängen	0	88
Mittelzufluss/-abfluss aus Investitionstätigkeit	-3.722	-3.170
(Erwerb) Verkauf eigener Anteile	-1.707	-3.700
Verminderung von Bankkrediten	0	-38
Aufnahme (Verminderung) von Investitionsverbindlichkeiten	286	-236
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-1.421	-3.974
Veränderung der liquiden Mittel	10.413	9.704
Liquide Mittel am Ende der Periode	30.065	19.652
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	19.652	9.948
Veränderung der liquiden Mittel	30	9.704

Konzernanhang

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2005 bis zum 31. Dezember 2005

1 Angewandte Rechnungslegungsgrundsätze

Gemäß Artikel IV der Verordnung des Europäischen Parlaments (EG) 1606/2002 wurde der Konzernabschluss nach den geltenden Richtlinien der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Hierbei wurden sämtliche Standards angewendet, die von der Europäischen Union angenommen wurden. Durch die Aufstellung eines Konzernabschlusses nach IFRS ist die Gesellschaft gemäß § 315a HGB von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach den Vorschriften des deutschen Handelsrechts befreit.

Wesentliche Abweichungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zwischen den handelsrechtlichen Bestimmungen und den IFRS sind im Konzernabschluss:

- Die „fair value“ Bewertung des gegen Ausgabe von Drillisch-Aktien erworbenen Reinvermögens der Alphatel GmbH und der VICTORVOX AG,
- der Abzug eigener Anteile vom Eigenkapital,
- die Aktivierung selbsterstellter Software,
- die Berücksichtigung aktiver und passiver latenter Steuern und
- die Eliminierung von Handysubventionen, die in den Einzelabschlüssen aufgrund von steuerlichen Vorschriften aktiviert wurden.

2 Konsolidierungskreis und Konsolidierungsgrundsätze

In den Konzernabschluss wurden folgende Gesellschaften einbezogen:

	Anteil am Kapital	gehalten von
	%	Nr.
1. Drillisch AG, Maintal		
2. VICTORVOX AG, Krefeld	100	1
3. Alphatel Kommunikationstechnik GmbH, Maintal („Alphatel GmbH“)	100	1
4. IQ-work Software AG, Maintal („IQ-work AG“)	100	1
5. SIMply Communication GmbH, Maintal („SIMply GmbH“)	100	1

Am 17. August 2005 wurde die SIMply GmbH, Maintal als 100%-ige Tochter der Drillisch AG gegründet. Das Stammkapital beträgt EUR 100.000. Die Erstkonsolidierung erfolgte zum 30. September 2005. Zwischen der Gründung und der Erstkonsolidierung lagen keine wesentlichen Geschäftsvorfälle vor.

Die folgenden Gesellschaften wurden wegen ihrer untergeordneten Bedeutung für den Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht in den Konzernabschluss einbezogen:

Konzernanhang

Die Forster Kommunikationselektronik GmbH i.L. (Forster GmbH i.L.), München (Anteil am Kapital 100%), die Acoon GmbH, Marl (Anteil am Kapital 63%), die Open-Net Oy, Helsinki (Anteil am Kapital 51%, insolvent) sowie die folgende Tochtergesellschaft der VICTORVOX AG: Connect Handelsgesellschaft mbH, Krefeld (Anteil am Kapital 100%, insolvent).

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode durch Verrechnung der angefallenen Anschaffungskosten der jeweiligen Beteiligung mit dem beizulegenden Wert des Reinvermögens zum Zeitpunkt seines Erwerbs. Sich ergebende aktive Unterschiedsbeträge werden als Firmenwert behandelt.

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Erträge und Aufwendungen zwischen den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen wurden eliminiert.

3 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden zum Nominalwert bilanziert. Für Ausfallrisiken werden Einzelwertberichtigungen gebildet.

Die Vorräte, es handelt sich ausschließlich um Handelswaren und geleistete Anzahlungen, werden zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren realisierbaren Nettoverkaufswert bewertet. Der Bewertung der Handelswaren liegt das FIFO-Verfahren zugrunde.

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibung bewertet. Für Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt die Abschreibungsdauer zwei bis zehn Jahre. Zugänge im Geschäftsjahr werden zeitanteilig abgeschrieben. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben und sofort als Abgang dargestellt.

Immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens werden zu Anschaffungs- oder Herstellkosten, vermindert um planmäßige, nach der linearen Methode ermittelten Abschreibungen bilanziert. Es wird eine Nutzungsdauer von drei bis vier Jahren zugrunde gelegt.

Finanzanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich erforderlicher Wertberichtigungen angesetzt.

Firmenwerte werden gemäß IFRS seit dem Geschäftsjahr 2005 nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Die Firmenwerte werden jährlich auf Wertminderung überprüft.

Verbindlichkeiten werden zum Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Die Rückstellungen werden für die rechtliche oder faktische Verpflichtung gebildet, die ihren Ursprung in der Vergangenheit hat, wenn es wahrscheinlich ist, dass die Erfüllung der Verpflichtung zu einem Abfluss von Konzernressourcen führt und eine zuverlässige Schätzung der Verpflichtungshöhe vorgenommen werden kann.

Konzernanhang

Latente Steuern werden nach der „liability-method“ auf alle temporären Differenzen zwischen den steuerlichen Wertansätzen und den Buchwerten sowie auf steuerliche Verlustvorträge erfasst. Danach wird mit den Steuersätzen gerechnet, die im Zeitpunkt der Umkehr der temporären Differenzen voraussichtlich gelten.

Die Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber den Netzbetreibern T-Mobile, Vodafone, E-Plus und O₂ sind in der Bilanz jeweils saldiert ausgewiesen. Aus der Saldierung resultierende Forderungen werden in den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten, Verbindlichkeiten unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Das in den erhaltenen Anzahlungen ausgewiesene Restguthaben der Prepaid-Kunden wurde zum 31. Dezember 2005 um die Umsatzsteuer in Höhe von TEUR 740 erhöht. Ursache für die Bilanzierungsänderung ist eine geänderte Auffassung hinsichtlich des Entstehungszeitpunktes der Umsatzsteuer.

Bei gleicher Vorgehensweise zum 31. Dezember 2004 hätte sich eine Verschiebung zwischen den Steuerverbindlichkeiten und den erhaltenen Anzahlungen um TEUR 715 ergeben.

4 Eventualforderung

Mit Kaufverträgen vom 25./28. Juli 2003, 10. Oktober 2003 sowie 24. November 2003 hat die Drillisch AG sämtliche Aktien der VICTORVOX AG erworben. Der Kaufpreis bestand aus Barzahlung in Höhe von rd. EUR 3,5 Mio. sowie der Übertragung von insgesamt 11 Mio. Stückaktien der Drillisch AG.

Die Drillisch AG hatte auf bis zu 75% der ausgegebenen Aktien entsprechende Call-Optionen. Die Rechte konnte die Drillisch AG auch durch einen Dritten ausüben lassen.

Von den Call-Optionen wurden bereits beim Erwerb 495.000 Optionsrechte einem Dritten überlassen.

Des Weiteren wurden in 2004 3.010.798 Optionen von der Drillisch AG ausgeübt. Hiervon wurden in 2004 2.255.798 Stück ohne Herabsetzung des Grundkapitals eingezogen. Die übrigen 755.000 Stück wurden 2004 und 2005 für ein Mitarbeiterprogramm verwendet.

Mit Kaufverträgen vom 7. April 2004 und Nachtragsvereinbarung vom 3. Mai 2004 hat die Drillisch AG 4.744.202 Optionen an die VS Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH, Hanau (VS GmbH), zum Preis von insgesamt EUR 1,00 veräußert. Die Veräußerung erfolgte unter der Maßgabe, dass die VS GmbH die Call-Option bis zum 7. April 2004 ausübt, welches erfolgt ist, und die erworbenen Aktien bis zum 31. Dezember 2005 nicht ohne vorherige Zustimmung der Drillisch AG veräußert. Des Weiteren stehen der Drillisch AG im Falle der Veräußerung der Aktien durch die VS GmbH 76% des Veräußerungsgewinnes zu. Der Veräußerungsgewinn stellt die Differenz aus dem erzielten Verkaufserlös und dem Ausübungspreis der Option (EUR 1,45) dar.

Konzernanhang

Zum Bilanzstichtag besteht somit eine Eventualforderung von TEUR 11.177. Die Eventualforderung berechnet sich auf Basis des Schlusskurses vom 30. Dezember 2005 von EUR 4,55.

5 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Brutto-Forderungen	19.056	19.267
Wertberichtigungen	-2.314	-3.785
	16.742	15.482

6 Vorräte

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Handelswaren	4.748	3.837
Wertberichtigungen Handelswaren	-49	-100
Geleistete Anzahlungen	4.393	4.588
	9.092	8.325

Bei den Handelswaren handelt es sich um Telekommunikationsgeräte und Zubehör. Die geleisteten Anzahlungen stellen im Wesentlichen auf Lager befindliche Voucher dar.

7 Steuererstattungsansprüche

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Umsatzsteuer	962	0
Gewerbesteuer	860	860
Körperschaftsteuer	108	438
	1.930	1.298

8 Sonstige kurzfristige Vermögenswerte

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Forderungen gegen Netzbetreiber	7.221	2.486
Darlehensforderungen	307	233
Kautionen	417	419
Vorauszahlung T-Systems	0	320
Sonstiges	724	2.128
	8.669	5.586

Konzernanhang

9 Sachanlagen

	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Gebäude	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR
Anschaffungskosten			
Stand 1. Januar 2005	7.606	217	7.823
Zugänge	942	0	942
Abgänge	371	0	371
Stand 31. Dezember 2005	8.177	217	8.394
Aufgelaufene Abschreibungen			
Stand 1. Januar 2005	5.636	37	5.673
Zugänge	1.257	33	1.290
Abgänge	370	0	370
Stand 31. Dezember 2005	6.523	70	6.593
Buchwerte			
zum 31. Dezember 2004	1.970	180	2.150
zum 31. Dezember 2005	1.654	147	1.801

10 Software

	Selbsterstellte Software	Zugekaufte Software	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR
Anschaffungskosten			
Stand 1. Januar 2005	4.827	3.856	8.683
Zugänge	1.890	890	2.780
Abgänge	0	951	951
Stand 31. Dezember 2005	6.717	3.795	10.512
Aufgelaufene Abschreibungen			
Stand 1. Januar 2005	2.005	2.518	4.523
Zugänge	1.380	1.119	2.499
Abgänge	0	951	951
Stand 31. Dezember 2005	3.385	2.686	6.071
Buchwerte			
zum 31. Dezember 2004	2.822	1.338	4.160
zum 31. Dezember 2005	3.332	1.109	4.441

Die Zugänge bei der selbsterstellten Software betreffen die Weiterentwicklung selbstgenutzter Software.

Konzernanhang

11 Finanzanlagen

	Anteile an verbundenen Unternehmen	Beteili- gungen	Ausleihungen an verbundene Unternehmen	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Anschaffungskosten				
Stand 1. Januar 2005	.	232	52	284
Zugänge	.	0	0	0
Abgänge	.	0	0	0
Stand 31. Dezember 2005	.	232	52	284
Aufgelaufene Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2005	0	232	52	284
Zugänge	.	0	0	0
Abgänge	.	0	0	0
Stand 31. Dezember 2005	.	232	52	284
Buchwerte				
zum 31. Dezember 2004	.	.	.	.
zum 31. Dezember 2005	.	.	.	.

12 Firmenwerte

	TEUR
Anschaffungskosten	
Stand 1. Januar 2005	57.589
Zugänge	0
Abgänge	0
Stand 31. Dezember 2005	57.589
Aufgelaufene Abschreibungen	
Stand 1. Januar 2005	23.017
Zugänge	0
Abgänge	0
Stand 31. Dezember 2005	23.017
Buchwerte	
zum 31. Dezember 2004	34.572
zum 31. Dezember 2005	34.572

Konzernanhang

Die Firmenwerte wurden den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wie folgt zugeordnet:

	Anschaffungs- kosten	Aufgelaufene Abschreibungen bis zum 31. Dezember 2005	Buchwerte
	TEUR	TEUR	TEUR
Alphatel GmbH	30.000	19.822	10.178
VICTORVOX AG	27.486	3.154	24.332
IQ-work AG	103	41	62
	57.589	23.017	34.572

Die Werthaltigkeit der Firmenwerte für VICTORVOX AG und Alphatel GmbH wurde anhand der für diese beiden Unternehmen erzielbaren Beträge, ermittelt auf der Basis ihrer Nutzungswerte überprüft. Die Nutzungswerte ergeben sich aus den abgezinsten zukünftigen Cash Flows. Dabei wurde die vom Management genehmigte Unternehmensplanung für die Jahre 2006 und 2007 sowie für die Zeit danach ein aus den Planzahlen für 2007 abgeleiteter nachhaltiger Nettoüberschuss zugrunde gelegt. Die Abzinsung der Cash Flows erfolgte mit einem Zinssatz von 12%. Eine Wertberichtigung der Firmenwerte war nicht erforderlich.

13 Leasingverhältnisse

In den Sachanlagen und der Software sind folgende Finanzierungs-Leasingverhältnisse enthalten:

	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Software	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR
Anschaffungskosten			
Stand 1. Januar 2005	3.848	227	4.075
Zugänge	465	0	465
Abgänge	0	0	0
Stand 31. Dezember 2005	4.313	227	4.540
Aufgelaufene Abschreibungen			
Stand 1. Januar 2005	3.221	213	3.434
Zugänge	637	14	651
Abgänge	0	0	0
Stand 31. Dezember 2005	3.858	227	4.085
Buchwerte			
zum 31. Dezember 2004	627	14	641
zum 31. Dezember 2005	455	0	455

Konzernanhang

Leasingverbindlichkeiten	bis zu 1 Jahr	1 bis 5 Jahre
	TEUR	TEUR
Leasingzahlungen	225	37
Abzinsungsbeträge	15	4
Barwerte	210	33

14 Erhaltene Anzahlungen

In dieser Position sind Einnahmen aus verkauften Vouchern enthalten, die am Bilanzstichtag noch nicht abtelefoniert waren.

15 Steuerverbindlichkeiten

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Körperschaftsteuer	2.255	0
Gewerbsteuer	517	157
Umsatzsteuer	0	632
	2.772	789

16 Rückstellungen

	Stand 01.01.05	Inanspruch- nahmen	Auf- lösungen	Zu- führungen	Stand 31.12.05
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Grundgebühren	0	0	0	5.529	5.529
Prozessrisiken	141	41	71	640	669
Provisionen	100	100	0	282	282
Rückbaumaßnahmen	203	0	0	1	204
Mietverpflichtungen	100	0	0	0	100
Übrige	41	22	19	0	0
	585	163	90	6.452	6.784

Die Rückstellung „Grundgebühren“ betrifft im Wesentlichen Kostenrisiken im Zusammenhang mit dem Vertragsmodell SIMPLY.

17 Rechnungsabgrenzungsposten

Der Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet im Wesentlichen Grundgebühren für Januar 2006, die bereits vor dem Bilanzstichtag in Rechnung gestellt und vereinnahmt wurden.

Konzernanhang

18 Sonstige Verbindlichkeiten

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Vertriebspartnern	2.061	520
Lohn- und Gehalt	1.110	1.494
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	350	299
Lohnsteuer	208	279
Berufsgenossenschaft	96	108
Kautionen	18	18
Urlaub	8	32
Übrige	779	2.444
	4.630	5.194

19 Eigenkapital

Gemäß Hauptversammlungsbeschluss von 27. Mai 2005 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG bis zu zehn Prozent des gezeichneten Kapitals von EUR 34.951.036 zu erwerben. Der Vorstand wurde auch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die erworbenen Aktien ohne Herabsetzung des Grundkapitals einzuziehen, ohne dass die Einziehung oder ihre Durchführung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Von dieser Ermächtigung hat der Vorstand 2005 Gebrauch gemacht und vom 18. Juli 2005 bis zum 2. September 2005 249.227 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von je EUR 4,12 erworben. Hiervon hat der Vorstand am 10. November 2005 195.240 Aktien ohne Kapitalherabsetzung eingezogen.

Des Weiteren hat der Vorstand der Drillisch AG im Zeitraum vom 6. Dezember 2005 bis zum 30. Dezember 2005 weitere 222.681 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von EUR 4,58 erworben.

Am Bilanzstichtag befinden sich somit noch 321.668 eigene Aktien zu durchschnittlichen Anschaffungskosten von EUR 4,44 im Bestand der Drillisch AG.

Die Aktien haben am 31.12.2005 einen Börsenwert von TEUR 1.464.

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt EUR 34.951.036 und ist eingeteilt in 32.500.000 nennwertlose Stückaktien.

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand wurde durch die Hauptversammlung 2004 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um bis zu EUR 17.475.500,00 durch ein- oder mehrmalige Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage bis zum Ablauf des 27. Mai 2009 zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Der Vorstand wurde durch die Hauptversammlung ebenfalls ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, um

Konzernanhang

- bis zu 3.495.100 neue Aktien zu einem Preis auszugeben, der den Börsenpreis der Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Festlegung des Ausgabepreises durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet,
- bis zu 17.475.500 neue Aktien im Rahmen einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zwecke des Erwerbs von Beteiligungen gegen Überlassung von Aktien der Drillisch AG auszugeben und
- bis zu 1.747.550 neue Aktien an Mitglieder der Geschäftsführung der Gesellschaft oder verbundener Unternehmen oder als Belegschaftsaktien an Mitarbeiter der Gesellschaft oder verbundener Unternehmen zu überlassen.

20 Umsatzerlöse

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Telekommunikation		
Mobilfunk Service-Providing	322.048	348.661
Sonstige	1.005	1.675
Software Dienstleistungen	151	86
	323.204	350.422

Die sonstigen Umsatzerlöse betreffen Festnetzumsätze der VICTORVOX AG.

21 Sonstige betriebliche Erträge

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Eingang ausgebuchter Forderungen	2.027	1.406
Erstattung von Mahngebühren (Anwalts- und Gerichtsgebühren)	965	694
Auflösung von Rückstellungen	255	523
Versicherungsentschädigungen	56	73
Übrige	1.777	946
	5.080	3.642

22 Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Aufwendungen für bezogene Waren und Leistungen	261.712	286.628
Aufwand für Software Dienstleistungen	14	0
Sonstige Aufwendungen	557	47
	262.283	286.675

Konzernanhang

23 Personalaufwand

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Löhne und Gehälter	15.713	16.244
Soziale Abgaben	2.494	2.682
	18.207	18.926
Die Zahl der Mitarbeiter (ohne Vorstand, Teilzeitkräfte auf Ganztagsbeschäftigung umgerechnet) betrug:		
im Jahresdurchschnitt	330	369
im Jahresdurchschnitt – Auszubildende	14	12

24 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Billing / Fremdarbeiten	4.090	8.939
Werbekosten	3.750	761
Rechts- und Beratungskosten	3.468	2.419
Mieten und Nebenkosten	2.527	2.709
Forderungsausfälle und Wertberichtigungen	2.276	5.325
Post- und Telefongebühren / Standleitungen	1.097	1.395
KFZ-Kosten	681	693
Nebenkosten Geldverkehr	536	559
Endkonsolidierungsverlust Forster GmbH i.L.	0	18
Übrige	3.505	3.915
	21.930	26.733

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten Operating Leasingaufwand von TEUR 345 (Vorjahr TEUR 436).

25 Abschreibungen

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Software		
selbsterstellte Software	1.380	1.016
zugekaufte Software	1.119	1.058
Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.290	1.433
Firmenwerte	0	3.877
	3.789	7.384

Konzernanhang

26 Finanzergebnis

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.179	656
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-87	-143
	1.092	513

27 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Laufende Ertragsteuern	9.649	3.285
Latente Steuern	967	2.784
	10.616	6.069

Eine Überleitung vom erwarteten Ertragsteueraufwand, der sich bei Anwendung des Ertragsteuersatzes des Konzerns ergeben würde, zum ausgewiesenen Steueraufwand lässt sich wie folgt darstellen:

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern	25.056	16.646
Steueraufwand bei Anwendung des Ertragsteuersatzes des Konzerns von 39,65%	9.935	6.600
Abschreibungen auf Firmenwerte	0	1.537
Steuern für Vorjahre	64	26
Gewerbsteuerliche Hinzurechnungen	0	12
Steuerlich nicht abziehbare Aufwendungen und steuerfreie Erträge	338	-180
Rückwirkende Verminderung/Erhöhung steuerlicher Verlustvorträge	355	-501
Auflösung von Wertberichtigungen	0	-1.425
Sonstige Effekte	-76	0
	10.616	6.069

Konzernanhang

Die aktiven und passiven latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Aktive latente Steuern		
Immaterielle Vermögenswerte	1.134	1.020
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	2.083	0
Leasingverbindlichkeiten	113	0
Steuerliche Verlustvorträge	0	2.927
	3.330	3.947
Passive latente Steuern		
Immaterielle Vermögenswerte	85	0
Leasingvermögen	180	254
Rückstellungen	339	0
	604	254
	2.726	3.693

**28 Sonstige finanzielle
Verpflichtungen**

	Mieten	Operating Leasing	Summe
	TEUR	TEUR	TEUR
2006	1.062	267	1.329
2007 bis 2010	2.715	169	2.884
2011 und später	0	0	0
	3.777	436	4.213

Konzernanhang

29 Segmentberichterstattung

	2005	2004
	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse		
Telekommunikation (Umsätze mit Dritten)	323.053	350.336
Software Dienstleistungen (Umsätze mit Dritten)	151	86
Software Dienstleistungen (Innenumsätze)	4.791	2.396
Konsolidierung	-4.791	-2.396
Konzern	323.204	350.422
Segmentergebnis		
Telekommunikation	24.260	16.344
Software Dienstleistungen	-296	-211
Konzern	23.964	16.133
Planmäßige Abschreibung		
Telekommunikation	3.237	7.091
Software Dienstleistungen	552	293
Konzern	3.789	7.384
Investitionen in Sachanlagen / immaterielle Vermögenswerte		
Telekommunikation	3.684	2.610
Software Dienstleistungen	38	61
Konzern	3.722	2.671
Segmentvermögen		
Telekommunikation	107.909	91.099
Software Dienstleistungen	2.809	4.117
Konzern	110.718	95.216
Segmentverbindlichkeiten		
Telekommunikation	39.617	37.047
Software Dienstleistungen	378	179
Konzern	39.995	37.226

Konzernanhang

30 Erläuterung Kapitalflussrechnung

Die in der Kapitalflussrechnung ausgewiesene Liquidität umfasst Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten.

31 Gewinnverwendung

Der Vorstand der Drillisch AG schlägt der Hauptversammlung vor, eine Dividende von EUR 0,20 je Anteil (Gesamtbetrag TEUR 6.500) auszuschütten.

32 Honorar des Abschlussprüfers

	als Aufwand erfasstes Honorar:	
	2005	2004
	TEUR	TEUR
1. Abschlussprüfung	205	200
2. Sonstige Bestätigung- oder Bewertungsleistungen	45	207
3. Steuerberatungsleistungen	101	71
4. Sonstige Leistung	33	79

33 Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Zum 31. Dezember 2005 bestanden Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Personen und Unternehmen in folgender Höhe:

Es bestehen Forderungen gegen die Forster GmbH i.L. in Höhe von TEUR 76 (Vorjahr TEUR 44).

Die Baugemeinschaft Maintal, bestehend aus den Gesellschaftern Paschalis Choulidis und Marianne Choulidis, haben dem Drillisch-Konzern Büroräume in Maintal vermietet. Der Mietvertrag ist fest bis zum 30. Juni 2010 geschlossen und verlängert sich um jeweils fünf Jahre, wenn er nicht sechs Monate vor Ablauf gekündigt wird. Der Mietaufwand in 2005 betrug TEUR 507 (Vorjahr TEUR 507).

Frau Marianne Choulidis und Frau Simone Choulidis haben als Angestellte der Alphatel GmbH eine Vergütung von insgesamt TEUR 235 incl. geldwertem Vorteil aus Aktienbezug (Vorjahr TEUR 649) erhalten.

Frau Sabine Brucherseifer, Ehefrau von Marc Brucherseifer, der zum 31. März 2005 aus dem Vorstand der Drillisch AG ausgeschieden ist, hat der Drillisch AG Büroräume in Köln-Marsdorf vermietet. Der Mietaufwand für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. März 2005 betrug TEUR 31 (Vorjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember TEUR 124)

Konzernanhang

34 Aufsichtsrat

Dipl.-Kfm. Dr. Hartmut Schenk, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Saarbrücken

- Vorsitzender -

Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder anderen Kontrollgremien:
VICTORVOX AG, Krefeld (Aufsichtsratsvorsitzender)

Dipl.-Kfm. Johann Weindl, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, München

- Stellvertretender Vorsitzender -

Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder anderen Kontrollgremien:
VICTORVOX AG, Krefeld

Nico Forster, Kaufmann, Kraiburg

Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder anderen Kontrollgremien:
VICTORVOX AG, Krefeld

ARIADNE AG, Tunzenberg

IQ-work Software AG, Maintal

C + T Guttenburg AG, Kraiburg

EMG Casting AG, Waldkraiburg

EMG Milling AG, Waldkraiburg, seit Juli 2005

EMG Real AG, Waldkraiburg

Dipl.-Kfm. Michael Müller-Berg, Direktor, Köln

Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder anderen Kontrollgremien:
VICTORVOX AG, Krefeld

Arnold Gardemann, Kaufmann, Wesel, bis zum 21. Juli 2005

Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder anderen Kontrollgremien:
VICTORVOX AG, Krefeld, bis zum 21. Juli 2005

Dipl.-Informatiker Dr. Bernd H. Schmidt, Geschäftsführer, Saarbrücken, seit dem 27. Mai 2005

Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder anderen Kontrollgremien:
VICTORVOX AG, Krefeld, seit dem 30. November 2005

Dipl.-Ingenieur Dr. Horst Lennertz, Berater, Meerbusch, seit dem 7. Dezember 2005

Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder anderen Kontrollgremien:
VICTORVOX AG, Krefeld, seit dem 30. November 2005

E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG, Düsseldorf

GAH BETEILIGUNGS AG, Heidelberg

IIC (Industrial Investment Council) GmbH, Berlin, seit Juni 2005

ADVENTIS Corporation, Boston, USA, seit Oktober 2005

Konzernanhang

35 Vorstand

Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer, Frechen, bis zum 31. März 2005
Vorstandssprecher bis zum 25. Januar 2005

Paschalis Choulidis, Gelnhausen, Vorstand Finanzen, Controlling und IT
Vorstandssprecher ab dem 26. Januar 2005
Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder anderen Kontrollgremien:
IQ-work Software AG, Maintal

Vlasios Choulidis, Gelnhausen, Vorstand Vertrieb/Marketing/Customer Care
Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder anderen Kontrollgremien:
IQ-work Software AG, Maintal

36 Bezüge des Managements in Schlüsselpositionen und des Aufsichtsrats

Für das Geschäftsjahr 2005 betrugen die Bezüge des Vorstands im Konzern insgesamt TEUR 1.766, davon TEUR 700 variabel (Vorjahr: TEUR 1.706 davon variabel TEUR 830).

Die Vergütungen an die Mitglieder des Aufsichtsrats beliefen sich im Berichtsjahr auf TEUR 98,8 (Vorjahr: TEUR 119,5).

37 Directors' Holdings

Die Vorstandsmitglieder halten zum 31. Dezember 2005 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Paschalis Choulidis	812.400 Stückaktien
Vlasios Choulidis	598.984 Stückaktien

Das Mitglied des Aufsichtsrats Nico Forster hält am 31. Dezember 2005 1.162.879 Stückaktien der Drillisch AG.

Vorstand und Aufsichtsrat halten insgesamt 7,92 Prozent der Aktien.

38 Erklärung nach § 161 AktG

Am 30. November 2005 haben Vorstand und Aufsichtsrat der Drillisch AG die nach § 161 des Aktiengesetzes vorgeschriebene Erklärung abgegeben und sie den Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht.

Konzernanhang

39 Ergebnis je Aktie

Zur Ermittlung des Ergebnisses je Aktie wird das Konzernergebnis durch den gewichteten Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien dividiert.

	2005	2004
Auf die Aktionäre entfallendes Konzernergebnis in TEUR	14.440	10.577
Gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile	32.432.569	34.596.467
Konzernergebnis je Aktie in EUR	0,45	0,31

Maintal, den 04. März 2006

Drillisch Aktiengesellschaft



gez. Paschalis Choulidis



gez. Vlasios Choulidis

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der Drillisch Aktiengesellschaft, Maintal, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2005 bis zum 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unserer Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage

Düsseldorf, den 7. März 2006

BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Kaulen
Wirtschaftsprüfer

Rauscher
Wirtschaftsprüfer

Veröffentlichungen · Ansprechpartner · Informations- und Bestellservice

Veröffentlichungen

Der vorliegende Geschäftsbericht 2005 ist auch in einer englischen Fassung erhältlich.

Unter **www.drillisch.de** können Sie unsere Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad hoc- und Pressemitteilungen sowie weitere Veröffentlichungen der Drillisch AG einsehen und downloaden.

Ihre Ansprechpartner

Bei Fragen zum Geschäftsbericht und zur Drillisch AG steht Ihnen unsere Presse / Investor Relations-Abteilung gern zur Verfügung:

Paschalis Choulidis, Vorstandssprecher der Drillisch AG

Oliver Keil, Investor Relations
Stefan Otto, Investor Relations

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
D – 63477 Maintal
Tel.: + 49 (0) 61 81 / 412 200
Fax: + 49 (0) 61 81 / 412 184
E-Mail: presse@drillisch.de

Iris Hauk, Unternehmenskommunikation
Dießemer Bruch 100
D – 47805 Krefeld
Tel.: + 49 (0) 2151 / 5495 216
Fax: + 49 (0) 2151 / 5495 222
E-Mail: presse@drillisch.de

www.drillisch.de

Informations- und Bestellservice

Bitte nutzen Sie unseren Online-Bestellservice unter der Rubrik Investor Relations auf unserer Webseite www.drillisch.de. Selbstverständlich übersenden wir Ihnen gern die gewünschten Informationen auch per Post oder Fax. Für persönliche Fragen stehen wir Ihnen gern am Telefon zur Verfügung.

Glossar

Access

Zugang zum Internet

Aktiengesetz (AktG)

Das Aktiengesetz regelt die Gestaltung und die Organe von Aktiengesellschaften wie z.B. Aufsichtsrat, Vorstand sowie Aktionärsrechte.

Aktienindex

Der Aktienindex bietet umfassende Informationen über die Kursentwicklung an den Aktienmärkten. Ein Beispiel für den deutschen Aktienmarkt ist der Deutsche Aktienindex (DAX), in dessen Berechnung Kursveränderungen und auch Dividendenzahlungen einfließen.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat ist das bei Aktiengesellschaften von der Hauptversammlung und je nach Beschäftigtenzahl der Unternehmung von der Belegschaft gewählte Organ. Er ist für die Überwachung der Geschäftsführung der Kapitalgesellschaft zuständig und besteht in Aktiengesellschaften aus mindestens drei Mitgliedern, die nicht dem Vorstand angehören dürfen.

ARPU

Durchschnittlicher Umsatz pro Kunde (Average Revenue per User).

Call-Option

Unter einer Call-Option versteht man eine Kaufoption bzw. den dieser zugrundeliegenden Vertrag, durch den der Käufer der Option das Recht erwirbt, einen bestimmten Bezugswert (z. B. eine Aktie, etc.) innerhalb eines fixierten Zeitraums zum vereinbarten Preis zu erwerben.

Call-Center

Unternehmen oder Abteilung eines Unternehmens für Dienstleistungen, das operatorgestützte Sprachdienste anbietet. Dabei wickelt eine größere Anzahl von Agenten eingehende Anrufe über eine Hotline oder abgehende Anrufe als Direktmarketing ab.

Corporate Governance

Verhaltenskodex (Leitlinien) für die gute Unternehmensführung.

Credit-Kunde

Vertragskunde

Debit-Kunde

Vertragsloser Kunde

Glossar

Directors Dealings

Von Vorstand oder Aufsichtsrat getätigte Aktientransaktionen bzw. entsprechende Bestandsmeldungen.

Dividende

Die Dividende ist der Gewinn, der anteilig für eine Aktie von der Aktiengesellschaft ausgeschüttet wird. Über die Dividendenhöhe und ihre Auszahlung entscheidet die Hauptversammlung der Aktiengesellschaft.

EBIT

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings before Interest and Taxes).

EBITDA

Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation).

Emittent

Ein Emittent ist der Herausgeber von Wertpapieren.

Ergebnis pro Aktie

Diese Kennzahl gibt den Teil des erwirtschafteten Konzernüberschusses bzw. -Fehlbetrages an, der auf eine einzelne Aktie entfällt. Die Kennzahl wird errechnet, indem man das Jahresergebnis (Konzern-Überschuss/-Fehlbetrag) durch den gewichteten Durchschnitt der emittierten Aktienzahl teilt.

Free Float

Anzahl oder Anteil der Aktien, die sich nicht im Besitz strategischer Investoren befinden, sondern an der Börse frei handelbar sind.

g~paid

Virtuelles Cash-Karten-System, das eine sichere Verteilung von Freischaltcodes für das Aufladen von Gesprächsguthaben auf elektronischem Wege erlaubt.

GPRS

Technik für höhere Datenübertragungsraten in GSM-Netzen (General Packet Radio Service).

GSM

Paneuropäischer Standard im 900- und 1.800-MHz-Bereich für digitalen Mobilfunk (Global System for Mobile Communications).

Glossar

IFRS

Internationaler Rechnungslegungsstandard (International Financial Reporting Standards).

Interconnection

Bezeichnung für die im Telekommunikationsgesetz geregelte Zusammenschaltung der Netze verschiedener Anbieter.

Internet/Intranet

Das Internet ist ein weltweites Netzwerk von Computern auf Basis des Internet Protocol (IP) ohne zentrales Netzmanagement. Intranets sind dagegen meist nur bestimmten Nutzergruppen zugänglich.

IP

Allgemein akzeptierte Sprache für die Übertragung von Daten im Internet (Internet Protocol).

ISDN

ISDN integriert im Festnetz Dienste wie Telefon, Fax oder Datenkommunikation. Die Digitalisierung verbessert die Übertragungsqualität und erhöht die Übertragungsgeschwindigkeit gegenüber analogen Verbindungen. Darüber hinaus ermöglicht ISDN die paketvermittelnde Datenübertragung (Integrated Service Digital Network).

Konzern-Kapitalflussrechnung (auch Cashflow-Rechnung)

Die Konzern-Kapitalflussrechnung ist der liquiditätsorientierte Teil des Rechnungswesens. Es handelt sich hierbei um die wertmäßige Ermittlung von Zahlungsströmen innerhalb eines Geschäftsjahres, untergliedert in Bestandteile aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitions- sowie Finanzierungstätigkeit. Hierzu werden Einzahlungen und Auszahlungen in der jeweiligen Berichtsperiode einander gegenübergestellt und damit die Veränderung des Bestands an liquiden Mitteln hergeleitet und erklärt.

MMS

Multimedia Messaging Service

Multimedia

Schlagwort für die zeitgleiche Integration von Textinformationen, Standbildern, Videofilmen und Tönen.

Roaming

Ermöglicht Telefonate über Netze verschiedener Netzbetreiber, wie zum Beispiel beim internationalen Roaming im paneuropäischen GSM-System.

Glossar

Service-Provider

Private Telefongesellschaft ohne eigenes Mobilfunk-Netz, die in eigenem Namen und auf eigene Rechnung Mobilfunk-Dienstleistungen, SIM-Karten und Mobilfunk-Endgeräte sowie Mehrwertdienste (z.B. SMS, SMS Premium, MMS) vertreibt.

SMS

Digitale Kurzmitteilung (Texte, Grafikbilder) via Mobilfunk-Endgerät (Short Message Service).

TecDAX

Der TecDAX ist ein Börsenindex und wurde am 24.03.03 eingeführt. Er ist der Nachfolger des Nemax50. In ihm sind die 30 wichtigsten Technologiewerte zusammengefasst.

UMTS

Universal Mobile Telecommunications System; Internationaler Mobilfunk-Standard der dritten Generation, der mobile Multimedia- und Telematikdienste unter dem Frequenzspektrum von 2 GHz vereint.

Value Added Services (VAS)

Mehrwertdienste

Wertpapierkennnummer

Die sechstellige Wertpapierkennnummer identifiziert jedes Wertpapier eindeutig.

Workflow-Management-System

Automatisierung von Prozessen mittels spezieller Software.

Impressum

Sitz der Gesellschaft:

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5 · 63477 Maintal

Telefon: +49 (0) 61 81 / 412 3

Telefax: +49 (0) 61 81 / 412 183

Verantwortlich:

Drillisch AG

Vorstand:

Paschalis Choulidis (Sprecher)

Vlasios Choulidis

Aufsichtsrat:

Dr. Hartmut Schenk (Vorsitzender)

Johann Weindl (stellvertretender Vorsitzender)

Dr. H. Lennertz

Nico Forster

Michael Müller-Berg

Dr. Bernd H. Schmidt

Investor Relations-Kontakt:

Telefon: +49 (0) 61 81 / 412 200

Telefax: +49 (0) 61 81 / 412 184

E-Mail: presse@drillisch.de

Handelsregistereintrag: HRB 7384 Hanau

Umsatzsteuer-IdNr.: DE 812458592

Steuernr.: 03522506037 Finanzamt Offenbach-Stadt

Haftungsausschluss:

Die bereitgestellten Informationen in dieser Publikation wurden sorgfältig geprüft.

Wir können jedoch keine Gewähr dafür übernehmen, dass alle Angaben zu jeder Zeit vollständig, korrekt und aktuell dargestellt sind.

Zukunftsgerichtete Aussagen

Dieser Bericht enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung des Drillisch-Konzerns beruhen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance der Gesellschaft wesentlich von den hier gegebenen Einschätzungen abweichen. Diese Faktoren schließen diejenigen ein, die wir in Berichten an die Frankfurter Wertpapierbörse sowie die amerikanische Wertpapieraufsichtsbehörde (inkl. Form 20-F) beschrieben haben. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

