



## Kennzahlen des Drillisch-Konzerns zum 1. Halbjahr 2005

	I-II/2005	I-II/2004	I-II/2003*
Umsatz in Mio. €	161,9	170,1	55,9
EBITDA in Mio. €	14,1	10,0	3,8
EBIT in Mio. €	12,3	6,2	1,9
EBT in Mio. €	12,8	6,5	2,0
Konzern-Ergebnis in Mio. €	7,6	3,5	1,0
Ergebnis/Aktie in €	0,23	0,10	0,04
EBITDA-Marge in % vom Umsatz	8,7	5,9	6,8
EBIT-Marge in % vom Umsatz	7,6	3,7	3,5
EBT-Marge in % vom Umsatz	7,9	3,8	3,5
Konzernergebnis-Marge in % vom Umsatz	4,7	2,1	1,7
Eigenkapitalquote (EK % an Bilanzsumme)	65,4	55,5	62,9
Eigenkapitalrendite (ROE) (Konzern-Ergebnis in % zu EK)	11,5	6,5	3,7
Cash-Flow aus lfd. Geschäftstätigkeit in Mio. €	3,0	6,6	3,3
Abschreibungen in Mio. €**	1,8	3,8	1,9
Investitionen, bereinigt in Mio. €	2,4	0,5	0,4
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (inkl. Vorstand)	350	373	165
Mobilfunk-Teilnehmer zum 30.06. (ca. Tsd.)	1.637	1.623	570
Mobilfunk-Teilnehmer Debit	1.211	1.175	485
Mobilfunk-Teilnehmer Credit	426	448	85

\*) Die Zahlen I-II/2003 berücksichtigen nicht die per 11-2003 erworbene Tochtergesellschaft VICTORVOX AG

\*\*) In den Abschreibungen I-II 2003 und I-II 2004 waren Abschreibungen auf Firmenwerte enthalten.

## Inhalt

<b>Daten und Fakten</b>	<b>2</b>	<b>Konzernzwischenabschluss</b>	
<b>An die Aktionäre</b>	<b>4</b>	<b>zum 30. Juni 2005</b>	<b>12</b>
<b>Marktumfeld</b>	<b>5</b>	Konzernbilanz	12
Die Telekommunikations- und IT-Branche	5	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	14
Software-Dienstleistung	6	Konzernkapitalflussrechnung	15
<b>Der Kapitalmarkt –</b>		Konzerneigenkapital- veränderungsrechnung	16
<b>1. April 2005 bis 30. Juni 2005</b>		Konzernanhang	17
<b>Investor-Relations-Bericht</b>	<b>7</b>	<b>Service Corner</b>	<b>18</b>
<b>Geschäftsentwicklung</b>		Veröffentlichungen	18
<b>des Drillisch-Konzerns</b>		Ihre Ansprechpartner	18
<b>zum 30. Juni 2005</b>	<b>9</b>	Informations-/Bestellservice	18
Vertrieb und Marketing	9	Impressum	19
Darstellung des Konzerns	9		
Mitarbeiter	10		
Vermögens- und Finanzlage	10		
Ertragslage	10		
Ausblick	11		
Risikobericht	11		

## Brief des Vorstands



**Paschalis Choulidis**  
Vorstandssprecher (seit 25.01.05),  
Vorstand Finanzen,  
Finanzkommunikation,  
Controlling und IT



**Vlasios Choulidis**  
Vorstand Vertrieb, Marketing  
und Kundenservice

Sehr geehrte Damen und Herren,

im zweiten Quartal 2005 hat der Drillisch-Konzern seine dynamische Ertragsentwicklung noch einmal beschleunigt. Die für einen Mobilfunk-Service-Provider wichtigste Ertragskennzahl, das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen), sprang um 60,2 Prozent auf 8,5 Millionen Euro. Damit erreichten wir eine für unsere Branche weit überdurchschnittliche EBITDA-Umsatzrendite von 10,2 Prozent.

Getragen wurde das Geschäft besonders von dem großen Erfolg unserer Discount-Marke SIMply. Als erster Anbieter starteten wir mit dem „kundenfreundlichen Angebot ohne Schnickschnack“ bereits Mitte April. Nachdem inzwischen auch andere Anbieter auf diesen Zug aufgesprungen sind, garantieren wir unseren Kunden mit der neuen SIMply-Tarif-Option „Best-Tarif-Vergleich“ immer den günstigsten Preis. Dabei stellen wir dem SIMply-Tarif monatlich fünf Vergleichs-Discounttarife gegenüber und rechnen nach dem jeweils günstigsten Modell ab. Das verstehen wir unter Tariftransparenz und Kundenfreundlichkeit.

Dass hierunter die Gewinnmargen nicht leiden, zeigen alle Ertragszahlen zum Halbjahr: Mit auf 1,637 Millionen leicht erhöhter Teilnehmerzahl

erreichte der Umsatz 161,9 Millionen Euro (minus 4,8 Prozent). Dieses ist sichtbarer Ausdruck unserer bereits im vergangenen Jahr eingeleiteten wertorientierten Kundenbindungsprogramme, mit denen Kunden nur noch in Abhängigkeit zu ihren erzielten Deckungsbeiträgen subventioniert werden. Das EBITDA erhöhte sich daher um 40,4 Prozent auf 14,1 Millionen Euro und die EBITDA-Umsatzrendite erreichte 8,7 Prozent.

Im Fokus unserer Expansionsstrategie steht das profitable Wachstum. Daher steuern wir das Unternehmen nach Ergebnis- und nicht nach Umsatz-Kennzahlen, denn wir wollen uns an den erzielten Ergebnissen messen lassen. Und die sind in diesem Jahr wieder beeindruckend. So stieg das durchschnittliche EBITDA je Kunde im ersten Halbjahr 2005 auf 8,60 Euro, nach 6,18 Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Die guten Erfolge des ersten Halbjahrs veranlassen uns, unsere Prognosen für das ganze Geschäftsjahr deutlich nach oben zu korrigieren. Mit 1,7 Millionen Teilnehmern wollen wir einen Umsatz von knapp 350 Millionen Euro erzielen. Das EBITDA soll 27,5 Millionen Euro und das EBT 24,5 Millionen Euro erreichen. Damit erhöhen wir unsere Ertragserwartungen aus dem Mai um 3,5 Millionen Euro.

Aus Maintal grüßen Sie freundlich

Paschalis Choulidis

und

Vlasios Choulidis

## Die Telekommunikations- und IT-Branche in Deutschland

Der deutsche IT- und Telekommunikationsmarkt setzt seinen Wachstumskurs fort. Der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) bekräftigt im aktuellen Branchenbarometer erneut die im März kommunizierte Wachstumsprognose für 2005 von plus 3,4 Prozent auf 135,2 Milliarden Euro. Der Grund – die gute Geschäftsentwicklung in der ersten Jahreshälfte und die Prognosen der befragten Mitgliedsunternehmen. 69 Prozent der Unternehmen rechnen im laufenden Jahr mit einem Umsatzplus, ein Drittel geht von Umsatzsteigerungen von mehr als fünf Prozent aus (15.06.2005).

Bei derzeit etwa 72,5 Millionen Handynutzern liegt die Penetrationsrate in Deutschland bei 87,8 Prozent. Eine aktuelle Studie des Forschungsinstituts Gartner zum deutschen Mobilfunkmarkt beschäftigt sich mit der Frage, welche Wachstumchancen der Mobilfunkmarkt derzeit birgt. Angeführt wird die Liste von den Premium-Diensten wie MMS oder Internet via UMTS. Im Fokus steht besonders das Thema Discountanbieter; sie sollen den Kunden Mobiltelefonieren noch schmackhafter machen und den Umsatz pro Kunde ankurbeln – vor allem zu Lasten des Festnetzes (16.06.2005).

Technologische Neuheiten im Dienste- und Endgerätebereich, die noch im ersten Quartal – insbesondere im Zuge der CeBIT – in aller Munde

waren, sind im zweiten Quartal des laufenden Jahres in den Hintergrund getreten. Der deutsche Mobilfunkmarkt konzentriert sich derzeit auf ein neues Segment am Markt – die Billiganbieter.

Im Laufe des ersten Halbjahrs 2005 kam es zu einer wahren Flut an preisaggressiven Angeboten im Mobilfunk. Zahlreiche etablierte Mobilfunkunternehmen, aber auch branchenfremde Anbieter brachten so genannte Discounter-Angebote auf den Markt. Im Billigsegment profitiert der Kunde vor allem von zwei Faktoren – einfache Tarifstrukturen, die mehr Transparenz in den Tarifdschungel bringen, und absolute Niedrigpreise. Im Gegenzug bedeutet dies einen abgespeckten Service; außerdem wird in der Regel kein Handy subventioniert, das heißt das Angebot umfasst nur die SIM-Karte. Als Vertriebsweg dient hauptsächlich das Internet. Die Parallele zu den Billigfliegern ist unverkennbar.

Das Beratungsunternehmen A.T. Kearney prognostiziert für die Discounter einen Marktanteil von zehn bis zwanzig Prozent. Entscheidend sei dabei, individuelle Inhalte und Mehrwerte zu etablieren, um im starken Wettbewerb bestehen zu können (Handelsblatt, 30.06.2005).

UMTS ist in Deutschland weiter auf dem Vormarsch. Das Angebot an UMTS-fähigen Handys hat sich inzwischen deutlich erhöht. Die UMTS-Datenkarte für mobiles Arbeiten am Laptop findet zunehmend Verbrei-

tung. Mit konkreten Angaben über die Zahl der Nutzer und durchschnittlichen Umsätzen je Nutzer halten sich die Netzbetreiber noch zurück. Ausnahme Vodafone, hier zeigt man

sich optimistisch. Unternehmensangaben zufolge nutzten Ende Juni bereits rund 530.000 Kunden UMTS-Dienste.

## Software-Dienstleistung

Der IT-Markt entwickelt sich in allen Bereichen weiterhin sehr positiv. Die Software-Anbieter und IT-Dienstleister berichten über eine gute Geschäftslage und rechnen im laufenden Jahr mit erneuten Umsatzsteigerungen (BITKOM, 15.06.05).

Auch das Investitionsverhalten lässt eine leichte Aufwärtsbewegung erkennen. Laut der Studie IT-Budget 2005 der InformationWeek ist insbesondere der deutsche Mittelstand zunehmend bereit, in Produkte, Technologien und Dienstleistungen zu investieren, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Kleine und mittlere Unternehmen setzen in diesem Jahr unter anderem auf die Optimierung der eigenen Geschäftsprozesse.

Zu den Highlights des zweiten Quartals zählte die IT-Fachmesse Midvision/Midrange 2005, die im Juni in Karlsruhe stattfand und rund 4.300 Fachbesucher begeisterte. Rund um den Themenkreis IT-Innovationen für den Mittelstand präsentierten 131 Aussteller branchenübergreifende und -spezifische IT-Lösungen. Ein Beispiel – innovative Dokumenten- und Workflow-Lösungen, die Geschäftsprozesse aus vielfältigen Anwendungsgebieten praxis- und kostenorientiert strukturieren und optimieren.

## Der Kapitalmarkt – 1. April 2005 bis 30. Juni 2005

Wie bereits im ersten Quartal angekündigt, hat Drillisch die Kommunikation zu den institutionellen wie auch den privaten Investoren vertieft. Das daraus resultierende erhöhte Interesse an der Aktie ist durch ein gutes Quartalsergebnis und die Guidance für das Geschäftsjahr 2005 bestätigt worden. Die Präsentationen der einzelnen Roadshows finden Sie auf unserer Homepage unter [www.drillisch.de](http://www.drillisch.de). Auch weiterhin setzen wir unseren Weg fort und präsentieren die Drillisch-Aktie einem breiten Publikum, um unsere Aktionärsbasis weiter zu verbreitern.

### Der TecDAX im zweiten Quartal 2005

Der TecDAX stieg im zweiten Quartal um 4,32 Prozent auf 548,84 Punkte, und der TecAll Share verbesserte sich um 3,40 Prozent auf 689,93 Punkte.

Zu Beginn des zweiten Quartals wurde der Aktienmarkt in Deutschland durch die uneinheitlichen

Quartalsberichte aus den unterschiedlichen Branchen verunsichert. International verschärfte sich die Börsensituation durch die angespannten Liquiditätsverhältnisse, ausgehend vom amerikanischen Automobilmarkt. In Deutschland ist der IFO-Index zum dritten Mal in Folge gefallen. Dies verringerte die Risikobereitschaft an den Aktienmärkten.

Im Mai fielen die Zinsen durch den Konjunkturpessimismus auf ein historisches Tief. Die niedrigen Zinssätze ließen die Aktie als Anlageinstrument wieder interessanter werden. Im Juni koppelten sich die deutschen und europäischen Aktienmärkte dann von der Seitwärtsbewegung in den USA ab, da wichtige Konjunkturindikatoren (IFO-Geschäftsklimaindex, ZEW-Konjunkturindex) im Vorfeld eines möglichen Regierungswechsels im September positiv reagierten.

### TecDAX - Kriterien und Ziele, Voraussetzungen für die Indexaufnahme

(Stand 31. Juli – Umsatz und Marktkapitalisierung)

#### Drillisch-Aktie – Szenario für TecDAX-Aufnahme

##### TecDAX-Kriterien für Indexkandidaten

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

##### In der Juli-Rangliste nimmt die Drillisch-Aktie bei der

- Marktkapitalisierung Rang 41 nach 40 im Juni ein, in der
- Umsatzrangliste Rang 38 nach 37 im Juni ein.

**Die Drillisch-Aktie im zweiten Quartal 2005**

Die Drillisch-Aktie hatte im April unter Gewinnmitnahmen zu leiden. Die Aktie verlor vom Hoch bei € 4,34 bis auf € 3,54. In der sich anschließenden Seitwärtsbewegung schwankte die Aktie im Mai und im Juni zwischen € 3,60 und € 3,90 und beendete das Quartal bei € 3,75. Börsentäglich wurden im Xetra-Handel im Durchschnitt Stück 81.058 umgesetzt, am Frankfurter Parkett waren es im Durchschnitt Stück 32.589.

**Agenda des zweiten Quartals**

**Ad-hoc-Meldungen nach § 15 WpHG**

2005-5-17 Quartalsüberschuss zum 31. März 2005 mehr als verdoppelt

Aus Sicht der Drillisch-Aktie  
Starker Kurs- und Volumenanstieg



Technische Analyse gegen TecDAX Performance-Index.



2005-5-18 Service-Provider-Vertrag mit O<sub>2</sub>, Vertragsabschluss

2005-7-1 Drillisch beschließt Einziehung von bis zu 653.904 eigenen Stückaktien

**Investor Relations-Veranstaltungen**

Juni Roadshows in Brüssel, London, Wien und Zürich

Des Weiteren fanden One-on-One-Gespräche mit institutionellen Anlegern statt.

**Directors' Dealings**

Kauf: 50.000 Aktien Paschalis Choulidis (Vorstandssprecher Drillisch AG)

**Directors' Holdings zum 30. Juni 2005**

**Vorstand**

Paschalis Choulidis,  
Stück 737.400 → 2,26 Prozent  
Vlasios Choulidis,  
Stück 598.984 → 1,83 Prozent

**Aufsichtsrat**

Dr. Hartmut Schenk 0  
Johann Weindl 0  
Nico Forster  
Stück 1.297.879 → 3,97 Prozent  
Arnold Gardemann 0  
Michael Müller-Berg 0  
Dr. Bernd H. Schmidt

Herr Dr. Bernd H. Schmidt wurde am 27. Mai 2005 im Rahmen der Hauptversammlung in den Aufsichtsrat der Drillisch AG gewählt.

**Eigenbestand zum 30. Juni 2005**

Zum 30. Juni 2005 hielt die Drillisch AG keine eigenen Aktien.



## Geschäftsentwicklung des Drillisch-Konzerns zum 30. Juni 2005

### Vertrieb und Marketing

Die Drillisch AG ist weiter bemüht, sich in der Mobilfunk-Branche an die Spitze der technischen und tariflichen Entwicklung zu setzen. So hat das Unternehmen als erstes in der Branche die Bedeutung des Discount-Segments erkannt und bereits Mitte April mit SIMply konsequent auf günstigste Preise gesetzt. Mit Einheitspreisen von 18 Cent pro Minute rund um die Uhr in alle deutschen Netze – ohne Grundgebühren, ohne Mindestvertragslaufzeiten, ohne Mindestumsätze und ohne lästiges Aufladen – hat SIMply bis Ende Juni mehr als 25.000 Kunden überzeugt.

Am 18. Mai hat Drillisch einen Service-Provider-Vertrag mit dem vierten deutschen Mobilfunknetzbetreiber O<sub>2</sub> geschlossen. Ab Herbst 2005 bietet Drillisch dann die Produkte aller deutschen Netzbetreiber an. Ein Beispiel für die attraktiven Produkte von O<sub>2</sub> ist Genion, der Tarif für Kunden, die mehr Unabhängigkeit vom Festnetz wollen.

Der im Februar 2005 gestartete netzübergreifende Push to Talk-Dienst QuickTalk, der das Handy zum Walkie-Talkie macht, entwickelt sich sehr positiv. Die fortentwickelte Software und ein größeres Angebot an push-to-talk-fähigen Handys bilden eine gute Basis für weitere Vermarktungserfolge.

Die IQ-work Software AG erweitert ihr Workflow-Management-Angebot durch neue Prozesse, die zum Beispiel

Rechnungs- und Reklamationsbearbeitung optimieren. Anfang April hat das Ingenieur-Büro GNUSE einen Auftrag zur Einführung der IQ-work Software erteilt. Ende Mai gewinnt IQ-work mit der ML-Gruppe und Behrens & Schuleit zwei neue kompetente Partner und baut damit das IQ-work-Partnernetz aus.

### Darstellung des Konzerns

Drillisch ist ein erfolgreicher Mobilfunk-Service-Provider. Auf Deutschland spezialisiert, ist Drillisch mit knapp neun Prozent Marktanteil (am Service-Provider-Markt) der viertgrößte Anbieter. Als Eigentümer der Vertragsverhältnisse mit 1,637 Millionen Mobilfunkkunden (per 30. Juni 2005) hat Drillisch das Recht auf die freie Gestaltung der Tarife. Mit einer EBITDA-Umsatz-Rendite von 8,7 Prozent im ersten Halbjahr 2005 ist Drillisch eines der profitabelsten Unternehmen der Branche in Deutschland.

Die Kunden kennen das Unternehmen hauptsächlich unter den Marken VICTORVOX, ALPHATEL, SIMply, DIALING, Quicktalk, IQ-work Software und Drillisch. Im Konzernverbund konzentriert sich die Drillisch AG auf die Holdingfunktionen. Die VICTORVOX AG betreut die Vertragskunden (Postpaid), der Schwerpunkt der ALPHATEL Kommunikationstechnik GmbH liegt bei den Prepaid-Kunden.

Die IQ-work Software AG entwickelt und vermarktet eine eigene Work-

flow-Management-Software zur Prozessoptimierung in Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen. Diese im Unternehmen fest verankerte hohe IT-Kompetenz ist einer der wichtigen Wettbewerbsvorteile und sichert die Kosten und Preisführerschaft von Drillisch im deutschen Mobilfunk-Service-Provider-Markt.

### **Mitarbeiter**

Bei allen Konzernunternehmen zusammen waren im ersten Halbjahr 2005 inklusive Vorstand durchschnittlich 350 Mitarbeiter (Vorjahr: 373) beschäftigt. Darüber hinaus erhöhte sich die Zahl der jungen Menschen, die in Konzernunternehmen ausgebildet werden, auf 12 (Vorjahr: 10).

### **Vermögens- und Finanzlage**

Das herausragende Kennzeichen der Drillisch AG ist die Fähigkeit, in großem Umfang den Shareholder Value durch steigenden Free-Cashflow zu erhöhen. Zur Jahresmitte verfügt der Drillisch-Konzern über einen Bar-mittelbestand von 21,2 Millionen Euro. Damit sind in den vergangenen drei Monaten dem Unternehmen netto rund 5,5 Millionen Euro Cash zugeflossen. Das sind mehr als 1,8 Millionen Euro zusätzliche liquide Mittel im Monat. Zu Beginn des Jahres hat Drillisch auf Grund des hohen Cash-Bestands Bank-Avale als Sicherheit bei den Netzbetreibern abgelöst und dafür direkt bei den Netzbetreibern 7,5 Millionen Euro

hinterlegt. Dadurch erhöht sich der Zinsertrag und die Avalgebühren entfallen. Ohne die Avalablösung hätte der Cash-Bestand zum 30. Juni 2005 knapp 29 Millionen Euro betragen - fast 9 Millionen Euro mehr als zum Jahresende 2004.

Die Bilanzsumme hat sich zum 30. Juni 2005 im Vergleich zum Jahres-ultimo 2004 um 6 Millionen Euro auf 101,2 Millionen Euro erhöht. Auf der Aktivseite zeigt sich dieses hauptsächlich in der Erhöhung der kurzfristigen Vermögensgegenstände – die auch die liquiden Mittel enthalten – um 6,9 Millionen Euro auf 57,3 Millionen Euro. Die Passivseite der Bilanz ist geprägt durch die gute Gewinnsituation. So stieg das Eigenkapital um 8,2 Millionen Euro auf 66,2 Millionen Euro. Damit verbesserte sich die Eigenkapitalquote auf 65,4 Prozent. Das sind 4,5 Prozentpunkte mehr als zum 31. Dezember 2004 und 9,9 Prozentpunkte mehr als zum Ende des Vorjahresquartals.

### **Ertragslage**

Bei geringen Umsatzrückgängen ist der Gewinn im zweiten Quartal kräftig gestiegen. Im Zeitraum 01.04. bis 30.06. ist das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) um 60,2 Prozent auf 8,5 Millionen Euro gesprungen. Da seit Beginn des Jahres wegen der veränderten Vorschriften zur Rechnungslegung die regelmäßigen Firmenwertabschreibungen entfallen, hat sich das EBIT mit einem Plus von 120,9 Prozent auf 7,5 Millionen Euro deutlich mehr als

verdoppelt. Der hohe Cash-Bestand beschert ein gutes Finanzergebnis. Daher ist das EBT (Vorsteuerergebnis) um 117,2 Prozent auf 7,8 Millionen Euro hochkatapultiert. Das Nettoergebnis, der Periodenüberschuss, ist mit 4,7 Millionen Euro im zweiten Quartal 2005 115,7 Prozent höher als im entsprechenden Vorjahresquartal.

Kumuliert verringerte sich der Umsatz im ersten Halbjahr 2005 um 4,8 Prozent auf 161,9 Millionen Euro im Vergleich zum ersten Halbjahr 2004. Das EBITDA stieg um 40,4 Prozent auf 14,1 Millionen Euro, der Gewinn vor Steuern (EBT) um 97,2 Prozent auf 12,8 Millionen Euro und der Halbjahresüberschuss um 117,6 Prozent auf 7,6 Millionen Euro. Damit verbesserte sich das Ergebnis je Aktie von 0,10 Euro auf 0,23 Euro.

### Ausblick

Die gute Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2005 veranlasst den Vorstand der Drillisch AG die Guidance für das ganze Geschäftsjahr 2005 kräftig zu erhöhen. Mit 1,7 Millionen Kunden erwarten wir einen Umsatz von knapp 350 Millionen Euro. Aufgrund der optimierten Kundenstruktur und einer erfolgreichen Neukundengewinnung, besonders durch die Produktinnovation SIMply, erwarten wir ein EBITDA von 27,5 Millionen Euro. Im Mai sind wir beim EBITDA für 2005 noch von 24 Millionen Euro ausgegangen. Das EBT erwarten wir für das ganze Jahr 2005 mit 24,5 Millionen Euro, ebenfalls 3,5

Millionen Euro mehr als zur Mai-Prognose. Bei einem Ergebnis je Aktie, das erheblich über dem des Vorjahres (auf Basis entsprechender Aktienzahlen) von 0,31 Euro liegen wird, streben wir an, eine Dividende von 0,20 Euro je Aktie auszuschütten.

### Risikobericht

Unternehmerisches Handeln ist untrennbar mit Risiken verbunden. Über den Erfolg eines Unternehmens entscheidet, mit welcher Sorgfalt, Weitsicht, Kreativität und welchem Können diese Risiken behandelt und in Chancen umgewandelt werden. Der Drillisch-Konzern verfügt über ein qualifiziertes Risikomanagementsystem.

Im ersten Halbjahr hat sich die Risikosituation im Vergleich zum vergangenen Jahr nicht verändert. Für alle wahrscheinlichen Risiken wurde ausreichend Vorsorge getroffen.

Mit gestiegenem Deckungsbeitrag je Kunden hat sich das Ertragsrisiko verringert. Das effiziente System zur Bonitätsprüfung verhindert größere Forderungsausfälle. Mit einer Eigenkapitalquote von 65,4 Prozent, ohne Bankschulden und mit liquiden Mitteln in Höhe von 21,2 Millionen Euro ist die Drillisch AG so gut aufgestellt wie nur wenige Unternehmen am deutschen Kapitalmarkt.

## Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2005

**Konzernbilanz**

AKTIVA		
	30.06.2005	31.12.2004
	TEUR	TEUR
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände</b>		
Liquide Mittel	21.168	19.652
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17.408	15.482
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	58	44
Vorräte	6.416	8.325
Steuererstattungsansprüche	1.499	1.298
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	10.758	5.586
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>57.307</b>	<b>50.387</b>
<b>Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände</b>		
Sachanlagen	2.157	2.150
Software	4.709	4.160
Finanzanlagen	.	.
Geschäfts- oder Firmenwert	34.572	34.572
Latente Steuern	2.436	3.947
<b>Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>43.874</b>	<b>44.829</b>
<b>AKTIVA, GESAMT</b>	<b>101.181</b>	<b>95.216</b>

## Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2005

**Konzernbilanz**

PASSIVA		
	30.06.2005	31.12.2004
	TEUR	TEUR
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Leasingverbindlichkeiten	238	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.139	18.629
Erhaltene Anzahlungen	11.359	10.573
Steuerverbindlichkeiten	1.115	789
Rückstellungen	2.083	585
Rechnungsabgrenzungsposten	1.100	1.202
Sonstige Verbindlichkeiten	1.538	5.194
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>34.572</b>	<b>36.972</b>
<b>Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Leasingverbindlichkeiten	155	0
Latente Steuern	298	254
<b>Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>453</b>	<b>254</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	34.951	34.600
Kapitalrücklage	25.458	25.282
Bilanzgewinn (- verlust)	5.747	-1.892
<b>Eigenkapital, gesamt</b>	<b>66.156</b>	<b>57.990</b>
<b>PASSIVA, GESAMT</b>	<b>101.181</b>	<b>95.216</b>

## Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2005

**Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung**

	I-II/ 2005 TEUR	I-II/ 2004 TEUR	II/ 2005 TEUR	II/ 2004 TEUR	I/ 2005 TEUR	I/ 2004 TEUR
Umsatzerlöse	161.891	170.138	83.322	86.398	78.569	83.740
Andere aktivierte Eigenleistungen	964	256	424	179	540	77
Sonstige betriebliche Erträge	1.967	2.437	731	1.238	1.236	1.199
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	-131.255	-140.303	-66.070	-71.126	-65.185	-69.177
Personalaufwand	-9.122	-9.610	-4.510	-4.715	-4.612	-4.895
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-10.360	-12.885	-5.428	-6.686	-4.932	-6.199
Abschreibungen	-1.804	-3.789	-920	-1.871	-884	-1.918
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>12.281</b>	<b>6.244</b>	<b>7.549</b>	<b>3.417</b>	<b>4.732</b>	<b>2.827</b>
Finanzergebnis	472	223	223	162	249	61
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>12.753</b>	<b>6.467</b>	<b>7.772</b>	<b>3.579</b>	<b>4.981</b>	<b>2.888</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-5.114	-2.956	-3.104	-1.415	-2.010	-1.541
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>7.639</b>	<b>3.511</b>	<b>4.668</b>	<b>2.164</b>	<b>2.971</b>	<b>1.347</b>
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)</b>	<b>0,23</b>	<b>0,10</b>	<b>0,14</b>	<b>0,06</b>	<b>0,09</b>	<b>0,04</b>
EBIT	12.281	6.244	7.549	3.417	4.732	2.827
EBITDA	14.085	10.033	8.469	5.288	5.616	4.745

## Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2005

## Konzernkapitalflussrechnung

	I-II/2005 TEUR	I-II/2004 TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern	12.753	6.467
(Steuerzahlungen) Steuererstattungen	-3.435	-50
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	1.804	3.790
Ergebnis aus Anlageabgängen	0	-2
(Zunahme) Abnahme von Vorräten	1.910	1.603
(Zunahme) Abnahme der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	-7.112	22.487
(Zunahme) Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-3.748	-20.374
Zunahme (Abnahme) von erhaltenen Anzahlungen	785	-7.310
<b>Mittelzufluss/-abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>2.957</b>	<b>6.611</b>
Investitionen in Sachanlagen und Software	-2.361	-547
Erlöse aus Anlageabgängen	0	2
<b>Mittelzufluss/-abfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-2.361</b>	<b>-545</b>
(Erwerb) Verkauf eigener Anteile	527	-474
Erhöhung (Verminderung) von Investitionsverbindlichkeiten	393	-109
Rückzahlung von Bankkrediten	0	-38
<b>Mittelzufluss/-abfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>920</b>	<b>-621</b>
<b>Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>1.516</b>	<b>5.445</b>
Liquide Mittel am Ende der Periode	21.168	15.393
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	19.652	9.948
<b>Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>1.516</b>	<b>5.445</b>

## Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2005

**Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung**

	Anzahl Aktien	Gezeich- netes Kapital	Kapital- rücklage	Bilanz- gewinn/ - verlust	Gesamt
		TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Stand 01.01.2004</b>	<b>34.951.036</b>	<b>34.951</b>	<b>30.084</b>	<b>-13.922</b>	<b>51.113</b>
Veränderung eigener Anteile		-351	-123	0	-474
Konzernüberschuss		0	0	3.511	3.511
<b>Stand 30.06.2004</b>	<b>34.951.036</b>	<b>34.600</b>	<b>29.961</b>	<b>-10.411</b>	<b>54.150</b>
<b>Stand 01.01.2005</b>	<b>32.344.255</b>	<b>34.600</b>	<b>25.282</b>	<b>-1.892</b>	<b>57.990</b>
Verkauf eigener Anteile	350.985	351	176	0	527
Konzernüberschuss	0	0	0	7.639	7.639
<b>Stand 30.06.2005</b>	<b>32.695.240</b>	<b>34.951</b>	<b>25.458</b>	<b>5.747</b>	<b>66.156</b>



## Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2005

### Konzernanhang

Der Kreis der in den Konzernzwischenabschluss einbezogenen Unternehmen hat sich gegenüber dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2004 in soweit verändert, als dass die Forster Kommunikationselektronik GmbH i.L, München, nicht mehr einbezogen wurde. Der Konzernzwischenabschluss wurde nach International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Es wurden bis auf den folgenden Sachverhalt die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angewandt wie im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2004. Ab dem 1. Januar 2005 werden gemäß IFRS 3 keine Abschreibungen auf Firmenwerte mehr vorgenommen. Das Ergebnis des ersten Halbjahres 2004 war noch mit Firmenwertabschreibungen i.H.v. TEUR 1.930 belastet.

Im zweiten Quartal 2005 wurden im Rahmen des Mitarbeiterprogramms weitere 87.265 Aktien zum Preis von je EUR 1,50 veräußert. Zum 30. Juni 2005 befinden sich damit keine eigenen Aktien mehr im Bestand der Drillisch AG.

Umsätze und Betriebsergebnis stellen sich nach Segmenten wie folgt dar:

	I-II/2005		I-II/2004	
	Umsatz	Betriebs- ergebnis	Umsatz	Betriebs- ergebnis
Telekommunikation	161,8 Mio. EUR	12.531 TEUR	170,1 Mio. EUR	7.088 TEUR
Software-Dienstleistung	0,1 Mio. EUR	-250 TEUR	0,0 Mio. EUR	-844 TEUR

## Finanz- und Eventkalender

Bericht zum 1. Halbjahr 2005	Montag, den 15.08.2005
9-Monatsbericht 2005	Mittwoch, den 09.11.2005
Deutsches Eigenkapitalforum	Montag, den 21.11.2005

## Veröffentlichungen

Der vorliegende Halbjahresbericht 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 über die Drillisch AG einsehen und downloaden.

## Ihre Ansprechpartner

Bei Fragen zu unseren Veröffentlichungen 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

Drillisch AG  
Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5  
D-63477 Maintal

Tel.: + 49 (0) 61 81 / 412 200  
Fax: + 49 (0) 61 81 / 412 184

Iris Hauk, Unternehmenskommunikation

Drillisch AG  
Dießemer Bruch 100  
D-47805 Krefeld

Tel.: + 49 (0) 21 51 / 5495 216  
Fax: + 49 (0) 21 51 / 5495 222

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

## Informations- und Bestellservice

Bitte nutzen Sie unseren Online-Bestellservice unter der Rubrik Investor Relations auf unserer Webseite [www.drillisch.de](http://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.

## 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)

Nico Forster

Arnold Gardemann (bis 21. Juli 2005)

Michael Müller-Berg

Dr. Bernd H. Schmidt (seit 27. Mai 2005)

### Investor Relations-Kontakt:

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

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

E-Mail: [presse@drillisch.de](mailto: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.

### Zukunftgerichtete 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 unbekannt 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.



Drillisch AG Maintal [www.drillisch.de](http://www.drillisch.de) Tel.: + 49 (0) 6181/412-3 Fax: + 49 (0) 6181/412-183

### 100-prozentige Tochtergesellschaften



Alphatel  
Kommunikationstechnik GmbH  
Maintal

Exklusivhandel / Geschäftskunden  
Kooperation  
Netzbetreibertarife der Netze  
T-Mobile, Vodafone und E-Plus

[www.alphatel.de](http://www.alphatel.de)

Tel.: + 49 (0) 6181/412-3  
Fax: + 49 (0) 6181/412-444



VICTORVOX AG  
Krefeld

Integrierter Komplettanbieter,  
der die Wachstumsmärkte  
Internet und Mobilfunk  
verbindet.

[www.victorvox.de](http://www.victorvox.de)

Tel.: + 49 (0) 2151/5495-0  
Fax: + 49 (0) 2151/5495-220



IQ-work Software AG  
Maintal

Content-/Billing-Solution  
Workflow-Management-System  
PIM & CRM

[www.iq-work.de](http://www.iq-work.de)

Tel.: + 49 (0) 6181/908-725  
Fax: + 49 (0) 6181/908-733

Weitere Beteiligungen an diversen kleinen Unternehmen.