

DRILLISCH AG – BERICHT ZUM 1. QUARTAL 2006



DATEN UND FAKTEN

## Kennzahlen des Drillisch-Konzerns Bericht zum 1. Quartal 2006

Drillisch-Konzern	I/2006	I/2005	I/2004
Umsatz in Mio. €	67,1	78,6	83,7
EBITDA in Mio. €	6,1	5,6	4,7
EBIT in Mio. €	5,2	4,7	2,8
EBT in Mio. €	5,6	5,0	2,9
Konzern-Ergebnis in Mio. €	3,3	3,0	1,3
Ergebnis/Aktie in €	0,10	0,09	0,04
EBITDA-Marge in % vom Umsatz	9,1	7,1	5,7
EBIT-Marge in % vom Umsatz	7,8	6,0	3,4
EBT-Marge in % vom Umsatz	8,3	6,3	3,5
Konzernergebnis-Marge in % vom Umsatz	5,0	3,8	1,6
Eigenkapitalquote (EK % an Bilanzsumme)	66,9	66,4	50,8
Eigenkapitalrendite (ROE) (Konzern-Ergebnis in % zu EK)	4,6	5,1	2,6
Cash-Flow aus lfd. Geschäftstätigkeit in Mio. €	-0,2	-3,7	0,1
Abschreibungen (in Vorjahren ohne Firmenwerte) in Mio. €	0,9	0,9	1,9
Investitionen, bereinigt in Mio. €	0,4	1,0	0,2
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (inkl. Vorstand)	313	361	376
Mobilfunk-Teilnehmer zum 31.03. (ca. Tsd.)	1.650	1.634	1.595
Mobilfunk-Teilnehmer Debit	1.110	1.217	1.122
Mobilfunk-Teilnehmer Credit	540	417	473

## INHALT

<b>Daten und Fakten</b>	<b>2</b>
<b>An die Aktionäre</b>	<b>4</b>
Brief des Vorstands	4
Investor Relations-Report	5
<b>Marktumfeld</b>	<b>7</b>
Der Mobilfunkmarkt	7
Die Software-Branche	7
<b>Geschäftsentwicklung des Drillisch-Konzerns zum 31. März 2006</b>	<b>9</b>
Konzern-Unternehmen	9
Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	10
Chancen und Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung	11
<b>Konzernzwischenabschluss zum 31. März 2006</b>	<b>12</b>
Konzernbilanz	12
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	14
Konzernerneigenkapitalveränderungsrechnung	15
Konzernkapitalflussrechnung	16
Konzernanhang	17
<b>Service Corner</b>	
Finanz- und Eventkalender	18
Veröffentlichungen	18
Ihre Ansprechpartner	18
Informations- und Bestellservice	18
Impressum	19

## AN DIE AKTIONÄRE

# Brief des Vorstands



**Paschalis Choulidis**  
Vorstandssprecher,  
Vorstand Finanzen,  
Finanzkommunikation,  
Controlling und IT



**Vlasios Choulidis**  
Vorstand Vertrieb,  
Marketing, Customer Care

Sehr geehrte Damen und Herren,

im ersten Quartal 2006 hat Drillisch nahtlos an die gute Geschäftsentwicklung des Vorjahres angeknüpft. Zu dieser Leistung haben das Postpaid- und Prepaid-Geschäft sowie die Discountmarke simply beigetragen. Mit nachhaltigem Gewinnwachstum setzten wir die Strategie des profitablen Wachstums erfolgreich fort. Der Periodenüberschuss des Drillisch-Konzerns verbesserte sich in den ersten drei Monaten 2006 gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode um 12,7 Prozent auf mehr als 3,3 Millionen Euro.

Die wichtigste Ergebnisgröße für den internationalen Profitabilitäts-Vergleich, das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen), legte um neun Prozent auf 6,1 Millionen Euro zu. Damit erreichte die Umsatzrendite (EBITDA zu Umsatz) bereits im traditionell ergebnisschwächsten Quartal 9,1 Prozent. Das sind zwei volle Prozentpunkte mehr als im ersten Quartal 2005. Die Umsatzrendite des gesamten Vorjahres – des besten Geschäftsjahres der Unternehmensgeschichte – wurde um 0,5 Prozentpunkte übertroffen. Damit kommen wir schon jetzt unserem Rentabilitätsziel für 2007 – einer zweistelligen Umsatzrendite – nahe. Auch im ersten Quartal 2006 haben die Drillisch-Konzernunternehmen wieder kräftig in die Gewinnung neuer Kunden, die Verlängerung bestehender Verträge und die Werbung für die Discountmarke simply investiert. Insgesamt wurden hierfür knapp vier Millionen Euro aufgewandt, die direkt in die Kosten einfließen.

Mit 1,65 Millionen Kunden (31.03.2005: 1,63 Millionen Kunden) hat der Drillisch-Konzern einen Umsatz von 67,1 Millionen Euro (31.03.2005: 78,6 Millionen Euro) erzielt. Wie erwartet liegen die Umsatzerlöse damit unter denen des Vorjahresquartals. In der zweiten Jahreshälfte 2005 zeichnete sich ab, dass sich der Prepaid-Bundle-Markt verändert hat. Die Nachladungen der Gesprächsguthaben – das eigentliche Kerngeschäft der Serviceprovider – der neu gewonnenen Teilnehmer, haben sich im Vergleich zu den Vorjahren, nicht mehr so entwickelt, wie erwartet. Aufgrund dieser Marktveränderung haben wir uns entschlossen, stärker auf die Qualität der Prepaid-Teilnehmer als auf die Menge zu achten. Das führt natürlich dazu, dass wir den Umsatz, der im Erstgeschäft gemacht wird, nicht mehr in der bisherigen Höhe erzielen. Im Resultat bringen jedoch diese Teilnehmer nur Umsatz aber keinen Ertrag. Die Ertragssteigerung ist jedoch unser Haupt-Fokus.

Unsere Anforderung an Umsatz ist, dass dieser einen Mindest-Deckungsbeitrag liefern muss. Wir wollen Umsätze generieren, die positiv zum Konzerngewinn beitragen. Klares Ziel ist immer die Steigerung des EBITDA.

Für das ganze Jahr 2006 erwartet der Vorstand eine EBITDA-Steigerung auf mehr als 30 Millionen Euro (Vj.: 27,8 Millionen Euro). Dabei strebt der Vorstand an, die Gesamtzahl der Teilnehmer – besonders im Postpaid-Bereich – um rund 100 000 auf 1,8 Millionen zu erhöhen.

Aus Maintal grüßen sie freundlich

Paschalis Choulidis

und

Vlasios Choulidis

**Der Kapitalmarkt – 1. Januar 2006 bis 31. März 2006**

Bei der Entwicklung der Börsen spielten die Werte der Telekommunikation im ersten Quartal 2006 eine untergeordnete Rolle. Auf der Gewinnerseite standen zu Jahresbeginn die konjunkturabhängigen Sektoren, wie Grundstoffe und Automobile. Im Februar entwickelte sich der deutsche Aktienmarkt weiter positiv und wurde dabei von zwei wesentlichen Faktoren unterstützt. Zum einen von der vorhandenen Liquidität, zum anderen von einer latenten Übernahmephantasie. Die Gewinnprognosen wurden im Februar überwiegend nach oben revidiert. Dazu erreichten die Geschäftserwartungen der deutschen Unternehmen den höchsten Stand seit 1994. Auch im März entwickelte sich der deutsche Aktienmarkt besser als der Euro Stoxx. Insgesamt waren die Übernahmephantasie, die verstärkte M&A-Tätigkeit und die beginnenden Quartalsberichterstattungen Treiber des positiven Sentiments.

**Der TecDAX im 1. Quartal 2006**

Die Drillisch-Aktie konnte sich gegenüber den Wettbewerbern gut entwickeln, trotzdem ist die Performance hinter den relevanten Indizes zurückgeblieben. Das lag einerseits an der Margenerosion in der Industrie, die jedoch für Service-Provider nicht 1:1 zu übernehmen ist, andererseits aber auch an dem gestiegenen Anlegerinteresse an anderen Branchen, wie z.B. den Solarwerten.

	31.12.2005	31.03.2006	Veränderung
Drillisch	4,55 EUR	4,93 EUR	+ 8,35 Prozent
TecDAX	596,47 Punkte	727,22 Punkte	+ 21,92 Prozent
TecAllShare	765,62 Punkte	932,19 Punkte	+ 21,76 Prozent

**Die Drillisch-Aktie im 1. Quartal 2006**

Die Drillisch-Aktie stieg vom Jahresschlussstand 2005 bis zum Quartalsende um 8,35 Prozent. Durchschnittlich wurden im Xetra Handel 120.301 Stückaktien umgesetzt, am Frankfurter Parkett waren es 29.926. Wir führten im ersten Quartal eine Vielzahl von Investorengesprächen und präsentierten das Unternehmen am Kapitalmarkt. Diese Präsentationen sind im Internet auf unserer Investor Relations-Seite zu finden und sind ein wichtiger Bestandteil unserer Informationspolitik.

Für die Zukunft haben wir uns vorgenommen, die Bekanntheit der Drillisch-Aktie bzw. des Unternehmens in der Öffentlichkeit weiter zu erhöhen, um uns eine solide Aktionärsbasis zu erarbeiten und zu sichern. Dazu trägt die gute Verfassung des Unternehmens positiv bei. Als Hemmschuh bleibt zu vermerken, dass die Drillisch-Aktie in keinem der großen Indizes vertreten ist, und deshalb für institutionelle Anleger als Beimischung zu werten ist. Um das Potenzial der Drillisch-Aktie als Investment zu verdeutlichen, arbeiten wir langfristig orientiert und halten den Kontakt zu den für uns relevanten Anlegergruppen. Mittelfristig streben wir die Mitgliedschaft im TecDAX an.

**Agenda des 1. Quartals 2006****Ad-hoc-Mitteilung**

24. Februar 2006 – Wieder kräftiger Gewinnschub, EBITDA 27,8 Mio. Euro, EBT 25,1 Mio. Ergebnis je Aktie 0,45 Euro

**Investor Relations-Veranstaltungen**

Turnusmäßige Informationen der in- und ausländischen Investoren im Rahmen von One-on-One-Gesprächen und Roadshows.

**Directors' Dealings**

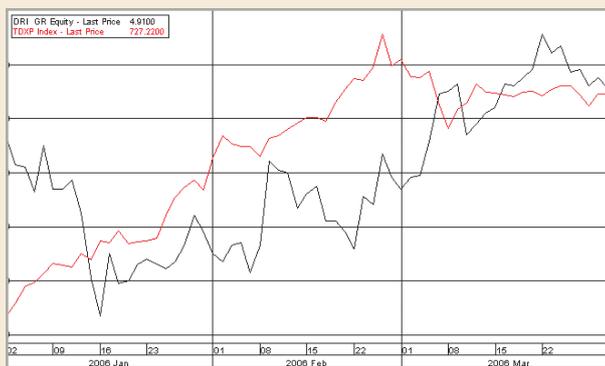
Verkauf 70.000 Stückaktien: Nico Forster (Aufsichtsrat)

**Directors' Holdings** (Stand 31. März 2006)

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	1.092.879 → 3,36 Prozent
Dr. Horst Lennertz (seit 7. Dezember 2005)	0
Michael Müller-Berg	0
Dr. Bernd H. Schmidt (seit 27. Mai 2005)	0

**Eigenbestand zum 31. März 2006**

Zum 31. März 2006 hielt die Drillisch AG 458.664 Stückaktien (entsprechend 1,41 Prozent des Kapitals) im Eigenbestand.



Die Drillisch-Aktie im Vergleich zum TecDAX



Die Drillisch Aktie – Kurs und Volumenentwicklung

### **Mobilfunkumsätze profitieren von verbraucherfreundlichen Preisen**

Der deutsche Markt für Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) wird auch im laufenden Jahr 2006 um 2,4 Prozent auf ein Umsatzvolumen von 137,4 Milliarden Euro wachsen. Das prognostiziert der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (BITKOM) in einer Anfang März 2006 veröffentlichten Studie.

Im Bereich der Telekommunikation ist der Mobilfunk ein wesentlicher Wachstumstreiber, während die Festnetztelefonie weiter an Bedeutung verliert. Um vier Prozent wird sich im laufenden Jahr der Umsatz mit der klassischen Sprachtelefonie im Festnetz verringern. Der Hauptgrund – laut BITKOM sind Gespräche mit dem Handy inzwischen so preiswert geworden, dass viele Menschen auch zu Hause mobil telefonieren und damit seltener zum Festnetztelefon greifen. Zum Ende des vergangenen Jahres 2005 beschleunigten sich die Preissenkungen im Mobilfunkgeschäft, insbesondere ausgelöst durch den großen Erfolg der Discountanbieter. Dieser Trend setzt sich, wenn auch in abgeschwächter Form, fort. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes lagen die Preise im März 2006 um 11,5 Prozent unter dem Niveau von März 2005. Gegenüber dem Februar gaben die Preise jedoch nur noch um 0,4 Prozent nach.

Dass niedrigere Preise durch umfangreichere Nutzung zu höheren Umsätzen führen, zeigt die Entwicklung des Mobilfunkmarktes 2005. Nach vorläufigen Angaben der Bundesnetzagentur legten die Umsätze mit Mobilfunkdiensten 2005 um 3,1 Prozent auf 23,5 Milliarden Euro zu. Für 2006 wird von Branchenkennern ein mindestens ebenso großes Wachstum erwartet.

### **Innovationen begünstigen die mobile Datenkommunikation**

Zunehmend macht der Mobilfunk dem Festnetz Konkurrenz. Die Netzbetreiber werben für günstige Gesprächsgebühren mit dem Handy, wenn man sich in der Nähe des Wohnortes aufhält. Das belastet die Festnetzanbieter zunehmend und verschafft den Mobilfunkunternehmen zusätzliche Umsätze. Während bisher das Handy zu Hause so gut wie nie zum Einsatz kam, lassen Preise um vier Cent pro Minute die Kunden nun auch zu Hause deutlich häufiger zum Handy greifen.

Das Handy wird längst nicht mehr nur zum reinen Telefonieren genutzt. Im vergangenen Jahr gewannen Handys an Bedeutung, die komplexe Multimedia-Anwendungen ermöglichen. Laut connect (Ausgabe 5/2006) sollte 2006 als Jahr des Handy-TV in die Mobilfunkgeschichte eingehen. Eine Analyse der Unternehmensberatung Frost & Sullivan prognostiziert dem Handy als digitalem Musik-Player ebenfalls gute Wachstumschancen. Durch Kooperationen der großen Musikverlage mit Mobilfunkanbietern profitieren beide Seiten von diesem Unterhaltungsangebot. Das große Potenzial dieser Zusammenarbeit hat sich schon bei der Einführung von Musiktiteln als Klingeltöne angedeutet.

Die bevorstehende Fußballweltmeisterschaft in Deutschland ist nicht die einzige wichtige Triebfeder im Bereich Handy-TV. Mitte April 2006 verkündete

## Der Mobilfunkmarkt / Die Software-Branche

Deutschlands größter TV-Produzent Ufa seine Pläne zum Einstieg in diesen Sektor. Im zweiten Halbjahr 2006 soll erstmals eine eigens für das Handy konzipierte Serie starten. Auch als Navigationshilfe findet das mobile Telefon inzwischen nicht nur im Auto Verwendung.

Mit der neuen Technologie HSDPA (Highspeed Downlink Packet Access) wird Mobilfunk endlich auch für Internetsurfer und Multimedia-Anwender interessant. HSDPA, das etwa fünf Mal so schnell ist wie das bisherige UMTS (Universal Mobile Telecommunications System), wird die Lücke zum Festnetz endgültig schließen. Vor allem Vodafone und T-Mobile treiben hierzulande die Einführung des „UMTS-Turbos“ voran.

### **Kräftiges Umsatzplus bei Software und IT-Services**

Um 3,4 Prozent auf 70,5 Milliarden Euro sollen nach der Studie des BITKOM 2006 die Umsätze in der Informationstechnik zulegen. Eine erhöhte Nachfrage kommt besonders aus dem Mittelstand. Insbesondere Software-Anbieter und IT-Dienstleister profitieren von der stärkeren Nachfrage gewerblicher Kunden. Im Bereich Software wird der Umsatzanstieg nach den Berechnungen des BITKOM um 5,5 Prozent auf 17 Milliarden Euro zulegen. Um ihr Geschäft voranzubringen und die Prozesse effizienter zu gestalten, werden gerade die Mittelständler investieren. Weil der Trend zum Outsourcing weiter anhält, erwarten die IT-Dienstleister in diesem Jahr einen Umsatzanstieg um 4,5 Prozent auf insgesamt 29,1 Milliarden Euro.

Die CeBIT ist nach wie vor das zentrale Event der Branche. Auch in diesem Jahr beeindruckte die weltgrößte Computermesse mit technologischen Innovationen. Dabei wurden 2006 erstmals in der 20-jährigen Geschichte der CeBIT die Erwartungen übertroffen. Wie die Messeorganisatoren berichten, konnten sich die Aussteller über rund 20 Prozent mehr Vertragsabschlüsse als 2005 freuen, ein weiteres Indiz für die Aufbruchstimmung in der Branche.

### **Geschäftsentwicklung des Drillisch-Konzerns zum 31. März 2006**

Drillisch ist einer der profitabelsten Mobilfunk-Service-Provider und beansprucht für sich die innovative und preisliche Führerschaft auf dem deutschen Mobilfunkmarkt. Die Konzernunternehmen vermarkten – bisher hauptsächlich über den Fachhandel – Mobilfunkdienstleistungen aller vier in Deutschland aktiven Netzbetreiber. Seit dem zweiten Quartal 2005 bietet das Unternehmen unter der Marke simply auch Discountprodukte über das Internet an. Im Konzernverbund übernimmt die Drillisch AG vornehmlich Holdingfunktionen und bietet den Tochterunternehmen ein breites Angebot an Services.

### **VICTORVOX startet neue Fair-Tarife**

VICTORVOX konzentriert sich auf das klassische Vertragskundengeschäft im Bereich Postpaid. Im ersten Quartal 2006 wurden neue Fair-Tarife gestartet. Mit nunmehr drei Fair Free-Tarifen, die ohne Grundgebühr auf einem jeweiligen monatlichen Mindestumsatz von 15, 30 oder 50 Euro basieren, wird dem Handynutzer die Entscheidung für den individuell passenden Tarif noch leichter gemacht. Die beiden Aktionstarife Fair Message & More und Fair Call@home sowie eine Zuhause- und eine Wochenend-Option runden das Angebot ab.

Um an dem großen Potenzial der Festnetz-Sprachtelefonie zu partizipieren, bietet VICTORVOX attraktive Produkte zu günstigen Preisen. Denn bisher wurde das Handy fast ausschließlich unterwegs genutzt. Nun kann auch von zu Hause günstig mobil telefoniert werden. Das Festnetz wird dabei beinahe überflüssig. Seit Anfang Februar können alle Neu- und Bestandskunden, die die Netze von T-Mobile oder Vodafone nutzen, für nur 4 Cent pro Minute rund um die Uhr von zu Hause und der näheren Umgebung ins deutsche Festnetz mobil telefonieren. Die Option kostet ab 4,95 Euro im Monat. Ein zusätzliches Handy oder eine neue SIM-Karte sind dafür nicht erforderlich.

### **ALPHATEL vermarktet auch Cash-Karten und -Codes**

ALPHATEL hat sich auf das Prepaid-Geschäft spezialisiert und vermarktet als einziger Service-Provider in Deutschland mit eigener Plattform (Prozessor-Status) auch Cash-Karten und Cash-Codes. Mit g-paid hat ALPHATEL ein System, das die sichere Verteilung von PIN-Codes auf elektronischem Wege ermöglicht.

### **simply bleibt Innovations- und Preisführer im Discountmarkt**

In der Tochtergesellschaft simply hat das Unternehmen die Discountaktivitäten konzentriert. Dieses Geschäft wird kräftig ausgebaut. Als Discount-Pionier verteidigt simply die Preisführerschaft und bietet als einziger Discounter sowohl ein Prepaid- als auch ein Postpaid-Produkt an. Der Discountmarkt ist das wachstumsstärkste Segment im deutschen Mobilfunkmarkt. Branchenexperten erwarten mittelfristig einen Anteil am Mobilfunkmarkt von etwa 20 Prozent. Das bedeutet ein jährliches Potenzial von 3,5 bis vier Millionen neuen Teilnehmern.

### **IQ-work sichert Wettbewerbsvorteile durch hohe IT-Kompetenz**

Die IT-Kompetenz – eines der wichtigsten Wettbewerbskriterien von Mobilfunk-Service Providern – ist in der IQ-work gebündelt. Das Unternehmen erbringt sämt-

## Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

liche IT-Dienstleistungen für alle Konzernunternehmen und vermarktet eine eigene Workflow-Managementsoftware zur effizienten Steuerung komplexer Prozesse. Zur diesjährigen Computermesse CeBIT stellte IQ-work wichtige neue Features seiner Workflow-Management-Software vor. Im Januar konnten mit Herbert Paul, einem Hersteller von Stanzteilen für die Automobil-, Elektro- und Beschlagindustrie und Steelcase-Werndl, einem erfolgreichen Büromöbelhersteller, zwei weitere mittelständische Kunden gewonnen werden.

### Mitarbeiter

Im Durchschnitt des ersten Quartals 2006 waren einschließlich des Vorstands im Drillisch-Konzern 313 Mitarbeiter (erstes Quartal 2005: 361 Mitarbeiter) beschäftigt. Der Rückgang liegt im Wesentlichen im Verkauf der eigenen Shopkette im ersten Quartal 2005 begründet. Die Zahl der Auszubildenden stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal von 13 auf 15.

### Ertragslage

Wie im Vorjahr, so war auch das erste Quartal 2006 geprägt durch nachhaltige Gewinnsteigerungen bei gleichzeitigem Umsatzrückgang. In der zweiten Jahreshälfte 2005 zeichnete sich ab, dass sich der Prepaid-Bundle-Markt verändert hat. Die Nachladungen der Gesprächsguthaben - das eigentliche Kerngeschäft der Serviceprovider - der neu gewonnenen Teilnehmer, haben sich, im Vergleich zu den Vorjahren, nicht mehr so entwickelt, wie erwartet. Aufgrund dieser Marktveränderung hat sich der Vorstand entschlossen, stärker auf die Qualität der Prepaid-Teilnehmer als auf die Menge zu achten. Das führte dazu, dass das Unternehmen den Umsatz, der im Erstgeschäft gemacht wird, nicht mehr in der bisherigen Höhe erzielt. Im Resultat bringen jedoch diese Teilnehmer nur Umsatz aber keinen Ertrag. Die Ertragssteigerung ist jedoch der Haupt-Focus von Drillisch. Daher ist die Anforderung an Umsatz, dass dieser einen Mindest-Deckungsbeitrag liefern muss.

Mit 67,1 Millionen Euro Umsatz (Vj.: 78,6 Millionen Euro) wurde ein Rohertrag von 13,9 Millionen Euro (Vj.: 15,2 Millionen Euro) erzielt. Damit kletterte die Rohertragsmarge um 1,4 Prozentpunkte auf 20,7 Prozent.

Aufgrund der verringerten Mitarbeiterzahl gingen die Personalkosten um 9,6 Prozent auf 4,2 Millionen Euro zurück. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduzierten sich um 26,4 Prozent auf 3,6 Millionen Euro. Die Gründe für die verbesserte Kostenstruktur lagen hauptsächlich in kräftig gesunkenen Billingkosten, verringerten Rechts- und Beratungskosten sowie geringeren Forderungsausfällen und Wertberichtigungen auf Forderungen. Im Zuge der Kunden- und Umsatz-Optimierung – besonders bei der Ende 2003 akquirierten VICTORVOX – wurden in 2004 aber auch noch Anfang 2005 konsequent alle zweifelhaften Forderungen abgeschrieben oder wertberichtigt. Nun hat diese Position mit knapp 0,3 Prozent des Umsatzes eine für Drillisch-Verhältnisse „normale“ Größenordnung angenommen.

Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) hat um neun Prozent auf 6,1 Millionen Euro zugelegt. Ein um 30 Prozent auf 0,3 Millionen Euro gestiegenes Finanzergebnis verbesserte das EBT (Ergebnis vor Steuern) um 11,5

## Chancen und Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung

Prozent auf 5,6 Millionen Euro. Der hierzu unterproportionale Anstieg der Steuern um 9,8 Prozent auf 2,2 Millionen Euro verbesserte den Quartalsüberschuss um 12,7 Prozent auf 3,3 Millionen Euro. Das entspricht einem Ergebnis je Aktie von 0,10 Euro (Vj.: 0,09 Euro).

### Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanz der Drillisch AG ist geprägt durch die gute Ertragslage des Konzerns. Bei einer um eine Million auf 109,8 Millionen Euro verringerten Bilanzsumme erhöhte sich das Eigenkapital um 2,7 Millionen auf 73,4 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf 66,9 Prozent (Vj.: 66,4 Prozent). Unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 4,8 Millionen auf 3,9 Millionen Euro.

Der Bestand an liquiden Mitteln hat sich um 1,3 Millionen auf 28,8 Millionen Euro stichtagsbedingt verringert. Um 2,5 Millionen Euro sind die sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände angewachsen. Die Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber den Netzbetreibern werden in der Bilanz jeweils saldiert ausgewiesen. Aus dieser Saldierung resultierende Forderungen werden unter den sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenständen ausgewiesen.

Das Net-Working-Capital (Kurzfristiges Vermögen minus liquide Mittel minus kurzfristige Verbindlichkeiten) ist eine Kennzahl die ausdrückt, wie effizient ein Unternehmen sein Kapital einsetzt. Je geringer sie ist, desto besser wirtschaftet das Unternehmen mit dem Kapital. Im ersten Quartal 2006 verringerte sich das Net-Working-Capital auf 1,5 Millionen Euro (Vj: 2,0 Millionen Euro). Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit erhöhte sich um 3,6 Millionen gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum auf -0,2 Millionen Euro.

### Ausblick

Mit innovativen Produkten und cleveren Ideen wird Drillisch auch 2006 den profitablen Wachstumskurs fortsetzen. Drillisch wird die Position als Kostenführer und renditestärkster Service-Provider weiter ausbauen. Mit einer brandneuen Handy- und Internet-Flatrate ist die Drillisch-Tochter VICTORVOX dem Wettbewerb wieder einmal um einen entscheidenden Schritt voraus. Für nur 39,95 EUR können Kunden unbegrenzt ins deutsche Festnetz mobil telefonieren und ohne Zeit- und Volumenbegrenzung mobil im Internet surfen. Damit hat Drillisch auch unter den Flatrate-Anbietern die Preisführerschaft übernommen.

Für das gesamte Jahr 2006 erwartet der Vorstand einen EBITDA-Anstieg auf mehr als 30 Millionen Euro. Das Renditeziel für das kommende Jahr 2007 bleibt eine zweistellige EBITDA-Umsatzrendite.

### Risikobericht

Der Drillisch-Konzern verfügt über ein qualifiziertes Risikomanagementsystem. Ziel dieses System ist es, Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden, frühzeitig zu erkennen. Im ersten Quartal 2006 hat sich die Risikosituation im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert. Für alle wahrscheinlichen Risiken wurde ausreichend Vorsorge getroffen.

## Konzernbilanz

## Konzernzwischenabschluss zum 31. März 2006

AKTIVA	31.03.2006 TEUR	31.12.2005 TEUR
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Liquide Mittel	28.804	30.065
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16.621	16.742
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	83	76
Vorräte	8.299	9.092
Steuererstattungsansprüche	1.132	1.930
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	11.208	8.669
<b>Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt</b>	<b>66.147</b>	<b>66.574</b>
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Sachanlagen	1.609	1.801
Software	4.168	4.441
Finanzanlagen	.	.
Firmenwerte	34.572	34.572
Latente Steuern	3.268	3.330
<b>Langfristige Vermögenswerte, gesamt</b>	<b>43.617</b>	<b>44.144</b>
<b>AKTIVA, GESAMT</b>	<b>109.764</b>	<b>110.718</b>

## Konzernbilanz

## Konzernzwischenabschluss zum 31. März 2006

PASSIVA	31.03.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Leasingverbindlichkeiten	231	247
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.930	8.773
Erhaltene Anzahlungen	17.463	14.161
Steuerverbindlichkeiten	3.675	2.772
Rückstellungen	6.148	6.784
Rechnungsabgrenzungsposten	2.168	1.985
Sonstige Verbindlichkeiten	2.202	4.630
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>35.817</b>	<b>39.352</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Leasingverbindlichkeiten	0	39
Latente Steuern	498	604
<b>Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>498</b>	<b>643</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	34.458	34.606
Kapitalrücklage	23.096	23.569
Gewinnrücklage	9.902	9.902
Bilanzgewinn/-verlust	5.993	2.646
<b>Eigenkapital, gesamt</b>	<b>73.449</b>	<b>70.723</b>
<b>PASSIVA, GESAMT</b>	<b>109.764</b>	<b>110.718</b>

## Konzerngewinn- und Verlustrechnung

## Konzernzwischenabschluss zum 31. März 2006

	I/2006	I/2005
	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	67.142	78.569
Andere aktivierte Eigenleistungen	414	540
Sonstige betriebliche Erträge	1.000	1.236
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	-54.635	-65.185
Personalaufwand	-4.169	-4.612
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.629	-4.932
Abschreibungen	-894	-884
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>5.229</b>	<b>4.732</b>
Finanzergebnis	324	249
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>5.553</b>	<b>4.981</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-2.206	-2.010
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>3.347</b>	<b>2.971</b>
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)</b>	<b>0,10</b>	<b>0,09</b>
EBIT	5.229	4.732
EBITDA	6.123	5.616

## Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

### Konzernzwischenabschluss zum 31. März 2006

	Anzahl Aktien	Gezeich- netes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklage	Bilanz- gewinn/ -verlust	Gesamt
		TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Stand 01.01.2005</b>	<b>32.344.255</b>	<b>34.600</b>	<b>25.282</b>	<b>0</b>	<b>-1.892</b>	<b>57.990</b>
Verkauf eigener Anteile	263.720	264	132	0	0	396
Konzernüberschuss		0	0	0	2.971	2.971
<b>Stand 31.03.2005</b>	<b>32.607.975</b>	<b>34.864</b>	<b>25.414</b>	<b>0</b>	<b>1.079</b>	<b>61.357</b>
<b>Stand 01.01.2006</b>	<b>32.178.332</b>	<b>34.606</b>	<b>23.569</b>	<b>9.902</b>	<b>2.646</b>	<b>70.723</b>
Veränderung eigener Anteile	-136.996	-148	-473	0	0	-621
Konzernüberschuss		0	0	0	3.347	3.347
<b>Stand 31.03.2006</b>	<b>32.041.336</b>	<b>34.458</b>	<b>23.096</b>	<b>9.902</b>	<b>5.993</b>	<b>73.449</b>

## Konzernkapitalflussrechnung

## Konzernzwischenabschluss zum 31. März 2006

	I/2006	I/2005
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern	5.229	4.732
Gezahlte Zinsen	-4	-21
Erhaltene Zinsen	329	270
(Steuerzahlungen) Steuererstattungen	-548	-621
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	894	884
Zunahme (Abnahme) von Vorräten	794	-131
Zunahme (Abnahme) der Forderungen und sonstigen Vermögenswerten	-2.427	-2.288
Zunahme (Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-7.725	-7.618
Zunahme (Abnahme) von erhaltenen Anzahlungen	3.302	1.065
<b>Mittelzufluss/-abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>-156</b>	<b>-3.728</b>
Investitionen in Sachanlagen und Software	-429	-1.037
<b>Mittelzufluss/-abfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-429</b>	<b>-1.037</b>
(Erwerb) Verkauf eigener Anteile	-621	396
Erhöhung (Verminderung) von Investitionsverbindlichkeiten	-55	415
<b>Mittelzufluss/-abfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-676</b>	<b>811</b>
<b>Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>-1.261</b>	<b>-3.954</b>
Liquide Mittel am Ende der Periode	28.804	15.698
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	30.065	19.652
<b>Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>-1.261</b>	<b>-3.954</b>

## Konzernanhang

### Konzernzwischenabschluss zum 31. März 2006

Der Kreis der in den Konzernzwischenabschluss einbezogenen Unternehmen hat sich gegenüber dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2005 nicht verändert.

Der Konzernzwischenabschluss wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Es wurden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angewandt wie im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005.

Im ersten Quartal 2006 wurden im Rahmen eines Aktienrückkaufprogramms weitere 136.996 eigene Aktien erworben. Der durchschnittliche Bezugspreis betrug je 4,54 EUR. Zum 31.03.2006 befanden sich insgesamt 458.664 eigene Aktien im Bestand der Drillisch AG.

Die im Konzernabschluss zum 31.12.2005 ausgewiesene Eventualforderung hat sich zum 31.03.2006 um 1.370 TEUR auf 12.547 TEUR erhöht

Umsatz und Betriebsergebnis stellen sich nach Segmenten wie folgt dar:

<b>Betriebsergebnis</b>				
	I/2006	I/2006	I/2005	I/2005
	Umsatz	Betriebs- ergebnis	Umsatz	Betriebs- ergebnis
Telekommunikation	67,1 Mio. EUR	5.340 TEUR	78,6 Mio. EUR	5.048 TEUR
Software-Dienstleistung	. Mio. EUR	-111 TEUR	. Mio. EUR	-316 TEUR

## Finanz- und Eventkalender · Veröffentlichungen · Ansprechpartner · Informations- und Bestellservice

### Finanz- und Eventkalender

Halbjahresbericht 2006	Dienstag, den 15. August 2006
9-Monatsbericht 2006	Mittwoch, den 8. November 2006
DVFA Analystenveranstaltung	November 2006

### Veröffentlichungen

Der vorliegende Bericht zum 1. Quartal 2006 ist auch in einer englischen Fassung erhältlich.

Unter **[www.drillisch.de](http://www.drillisch.de)** können Sie unsere Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad-hoc-Meldungen und Pressemitteilungen sowie weitere Veröffentlichungen der 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) 2151 / 5495 216  
Fax: + 49 (0) 2151 / 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

### Impressum

Sitz der Gesellschaft:

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5

D – 63477 Maintal

Tel.: + 49 (0) 61 81 / 412 3

Fax: + 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

Dr. Host Lennertz

Michael Müller-Berg

Dr. Bernd H. Schmidt

Investor Relations-Kontakt:

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

Fax: + 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.

Zukunftsgerechtere 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) 61 81/412-3 Fax: + 49 (0) 61 81/412-183

### 100-prozentige Tochtergesellschaften

			
<b>ALPHATEL</b> Kommunikationstechnik GmbH Maintal	<b>VICTORVOX AG</b> Krefeld	<b>simply Communication GmbH</b> Maintal	<b>IQ-work Software AG</b> Maintal
Exklusivhandel /Geschäftskunden Kooperation Netzbetreibertarife der Netze T-Mobile, Vodafone und E-Plus	Integrierter Komplettanbieter, der die Wachstumsmärkte Internet und Mobilfunk verbindet.	Mobilfunkdiscounter	Content-/Billing-Solution Workflow-Management-System PIM & CRM
<a href="http://www.alphatel.de">www.alphatel.de</a>	<a href="http://www.victorvox.de">www.victorvox.de</a>	<a href="http://www.simplyTel.de">www.simplyTel.de</a>	<a href="http://www.iq-work.de">www.iq-work.de</a>
Tel.: + 49 (0) 61 81/412-3 Fax: + 49 (0) 61 81/412-444	Tel.: + 49 (0) 21 51/54 95-0 Fax: + 49 (0) 21 51/54 95-220	Tel.: + 49 (0) 61 81/412-3 Fax: + 49 (0) 61 81/412-183	Tel.: + 49 (0) 61 81/18 05 40 Fax: + 49 (0) 61 81/18 05 499

Weitere Beteiligungen an diversen kleinen Unternehmen.