

A close-up photograph of two hands, one from the left and one from the right, both wearing white long-sleeved shirts, firmly grasping a thick, white, braided rope. The rope runs vertically through the center of the frame. The background is a soft, out-of-focus golden-brown color.

DRILLISCH AG –  
GESCHÄFTSBERICHT 2006

## DATEN UND FAKTEN

### Kennzahlen des Drillisch-Konzerns

Drillisch-Konzern	2006	2005	2004
Umsatz in Mio. €	282,2	323,2	350,4
Mobilfunkbereich in Mio. €	282,1	323,0	350,3
Software-Dienstleistung in Mio. €	0,1	0,2	0,1
EBITDA in Mio. €	32,0	27,8	23,5
EBIT in Mio. €	28,8	24,0	16,1
EBT in Mio. €	28,1	25,1	16,6
Konzern-Ergebnis in Mio. €	17,2	14,4	10,6
Ergebnis/Aktie in €	0,54	0,45	0,31
EBITDA-Marge in % vom Umsatz	11,3	8,6	6,7
EBIT-Marge in % vom Umsatz	10,2	7,4	4,6
EBT-Marge in % vom Umsatz	9,9	7,8	4,8
Konzernergebnis-Marge in % vom Umsatz	6,1	4,5	3,0
Eigenkapitalquote (EK % an Bilanzsumme)	44,8	63,9	60,9
Eigenkapitalrendite (ROE) (Konzern-Ergebnis zu EK)	24,3	24,9	20,7
Cash-Flow aus lfd. Geschäftstätigkeit in Mio. €	23,4	15,6	16,8
Abschreibungen ohne Geschäftswerte in Mio. €	3,2	3,8	7,4
Investitionen (in Sachanlagen und Software), bereinigt in Mio. €	4,2	3,7	2,7
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (inkl. Vorstand)	306	332	372
Mobilfunk-Teilnehmer zum 31.12. (ca. Tsd.)	1.763	1.701	1.626
Mobilfunk-Teilnehmer Debit	1.194	1.186	1.208
Mobilfunk-Teilnehmer Credit	569	515	418

## INHALT

<b>Daten und Fakten</b>	2
<b>An die Aktionäre</b>	4
Brief des Vorstands	4
Bericht des Aufsichtsrats	6
Corporate Governance	9
Investor Relations-Report	14
<b>Der Drillisch-Konzern und das Marktumfeld</b>	20
<b>Marketing Report</b>	26
simply – Die Erfolgsgeschichte des Mobilfunk-Discounters geht weiter	26
Der optimale Mobilfunktarif für jeden Bedarf	27
Die bunte Welt der Mehrwertdienste – DIALING	28
Prozessoptimierung leicht gemacht dank IQ-work	28
<b>Konzernlagebericht</b>	30
Wirtschaftsbericht	30
Chancen und Risiken der künftigen Unternehmensentwicklung	35
Vergütungsbericht	36
Ergänzende Angaben zu § 315 Abs. 4 HGB	37
Wichtige Ereignisse nach dem Ende des Geschäftsjahres	38
<b>Konzernjahresabschluss</b>	40
Konzerngewinn- und Verlustrechnung	40
Konzernbilanz	41
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	43
Konzernkapitalflussrechnung	44
Konzernanhang	45
<b>Bestätigungsvermerk</b>	65
<b>Service Corner</b>	66
Veröffentlichungen	66
Ansprechpartner	66
Informations- und Bestellservice	66
Glossar	67
Impressum	71

## AN DIE AKTIONÄRE

### Brief des Vorstands



#### Der Vorstand

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

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

Sehr geehrte Damen und Herren,

zum dritten Mal in Folge haben wir 2006 das beste Geschäftsjahr der Unternehmensgeschichte erzielt. Dabei haben wir den Gewinn nach Steuern (Jahresüberschuss) um knapp 20 Prozent auf 17,2 Millionen Euro gesteigert. Das von unterschiedlichen Abschreibungsmethoden, Steuersätzen und Finanzierungsformen unbeeinflusste EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen), an dem wir uns messen lassen wollen, legte um gut 15 Prozent auf 32 Millionen Euro zu. Mit insgesamt 1,763 Millionen Mobilfunkkunden (Vj.: 1,701 Millionen) haben wir einen Umsatz in Höhe von 282,2 Millionen Euro (Vj.: 323,2 Millionen Euro) erwirtschaftet.

Mit dieser Unternehmensleistung haben wir bereits 2006 unser für das Geschäftsjahr 2007 gesetztes Profitabilitätsziel – eine zweistellige Umsatzrendite (auf EBITDA-Basis) – weit übertroffen. Mit 11,3 Prozent Umsatzrendite (EBITDA zu Umsatz) im Geschäftsjahr 2006 haben wir den entsprechenden Vorjahreswert um 2,7 Prozentpunkte übertroffen. Dies ist nach Meinung zahlreicher Finanzanalysten eine Spitzenrentabilität innerhalb der deutschen Mobilfunk-Service-Provider-Branche.

Dieser Erfolg spornt uns weiter an. Auch wenn das Marktumfeld wettbewerbsintensiver geworden ist und einige Konkurrenten mit wirtschaftlich nicht mehr sinnvollen Akquisitionsmaßnahmen versuchen neue Kunden zu gewinnen, werden wir weiter profitabel wachsen. Inzwischen hat jeder Deutsche statistisch gesehen mindestens ein Handy. Damit ist der Markt nahezu gesättigt, dennoch gibt es im Mobilfunkmarkt Bereiche mit guten Wachstumschancen. Heute hängt der wirtschaftliche Erfolg nicht mehr nur davon ab, neue Kunden zu gewinnen. Den profitablen Umsatz mit bestehenden Kunden zu erhöhen und neue attraktive Geschäftsfelder zu etablieren ist von zentraler Bedeutung. Mit intelligenten Produkten und alternativen Vertriebswegen wollen wir weiter expandieren.

Zu dem guten Geschäftsergebnis 2006 haben alle drei Bereiche Prepaid, Postpaid und Mobilfunk-Discount beigetragen. Die stärksten Wachstumsimpulse kamen klar aus dem Discountgeschäft. Als Pionier in diesem Wachstumssegment



## AN DIE AKTIONÄRE

### Brief des Vorstands

werden wir unsere gute Marktposition weiter ausbauen. Während wir mit unserer Discount-Kernmarke simply attraktive Mobilfunkdienstleistungen ausschließlich über das Internet vermarkten, bieten wir parallel unsere Mobilfunkdiscountprodukte in Kooperation mit der Einzelhandelskette REWE unter den Handelsmarken Penny Mobil und ja!mobil an. Diese Geschäftsfelder werden wir auch in Zukunft konsequent ausbauen.

Die Herausforderung der Mobilfunk-Service-Provider-Branche bleibt die Balance zwischen Investitionen in Wachstum und Kostensenkungen. Durch die Konsolidierung der Service-Provider-Branche lassen sich in signifikantem Umfang Kosten einsparen und Wachstumschancen wahrnehmen. Drillisch will eine aktive Rolle in diesem Prozess einnehmen. Die erste Maßnahme war die Beteiligung am börsennotierten Wettbewerber mobilcom AG, Büdelsdorf, hinzu kam die Ankündigung der Übernahme des Service Providers Telco Services GmbH. Neben dem internen Wachstum durch innovative Produkte – besonders im Discountmarkt – konzentriert sich Drillisch auch auf das externe Wachstum. Mit der erfolgreichen Integration von VICTORVOX Mitte 2005 hat Drillisch seine Fähigkeit unter Beweis gestellt, auch deutlich größere Unternehmen problemlos integrieren zu können.

Sie sehen, wir haben noch viel vor. Wir werden neue Wege gehen und mit Erfahrung, Innovationen und Ausdauer unsere Ziele verfolgen. Das verlangt von allen Mitarbeitern den unbedingten Willen zum Erfolg und erfordert Kreativität, Flexibilität und Zielstrebigkeit. Vorstand und Aufsichtsrat sind stolz, dass die Mitarbeiter im Drillisch-Konzern diese Fähigkeiten besitzen. Wir danken allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, auch im Namen des Aufsichtsrats, für ihren großen 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

## AN DIE AKTIONÄRE

### 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 erneut auf ein erfolgreiches Jahr zurück und hat mit dem besten Ergebnis der Konzerngeschichte und den ersten Schritten in Richtung Marktkonsolidierung die Weichen für weiteres Wachstum gestellt.

Der Aufsichtsrat hat während des gesamten Geschäftsjahres 2006 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 2006 wurden insgesamt sechs Aufsichtsratssitzungen als Präsenzsitzungen abgehalten. Diese fanden am 22. Februar, 22. März, 2. Mai, 2. August, 25. September und 8. November 2006 statt. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat außerhalb der Präsenzsitzungen in insgesamt sechs Telefonkonferenzen sowie im Umlaufverfahren aktuelle Gegenstände behandelt und Beschlüsse hierzu gefasst.

Mit folgenden Themen hat sich der Aufsichtsrat in seinen Beratungen nach entsprechender Information durch den Vorstand intensiv beschäftigt:

- Gewinnverwendung 2005 (Einstellung in die Gewinnrücklagen)
- Ergebnisabführungsvertrag mit der VICTORVOX GmbH
- Gründung der McSim Mobilfunk GmbH
- Strategie hinsichtlich der stetig steigenden Akquisitionskosten je Teilnehmer im Vertragskundengeschäft
- Verschiedene Kooperations- und Markterschließungsvorhaben, hier insbesondere die Vertriebspartnerschaft mit der Rewe-Gruppe (Penny Mobil etc.)
- Situation und Perspektive des externen Vertriebs der Workflow-Management-Software in der IQ-Work Software AG
- Die Personalentwicklung im Bereich Führungsnachwuchs
- Einrichtung eines Aktienoptionsplans für Mitarbeiter und Vorstand zur Schaffung langfristiger Anreizkomponenten
- Verschiedene Beteiligungsvorhaben, mit denen das strategische Ziel der Konsolidierung des Mobilfunkprovider-Marktes verfolgt werden sollte, die Auswahl der Zielobjekte, die intensive Erörterung von möglichen Abläufen auf Basis bekannter Anteilseigner-, Entscheidungs- und Machtstrukturen der Zielobjekte gemeinsam mit verschiedenen Investmentbanken und Rechtsberatern, Vorstellung von Konkurrenz- und Escape-Szenarien sowie deren Chancen und Risiken
- Insbesondere der Erwerb des Aktienpaketes an der mobilcom AG, dessen rechtliche, wirtschaftliche und Markt-Rahmenbedingungen

nach Vorlage einer tax & legal due diligence auf Basis öffentlich zugänglicher Informationen; Möglichkeiten und Risiken der Finanzierung dieser Akquisition sowie verschiedene Szenarien für den Fall eines Scheiterns oder einer Durchführung der Fusion mobilcom/freenet

- Nachfolgend die Zielsetzung, der Ablauf und die Ergebnisse der Gespräche mit dem Vorstand der mobilcom AG, mit Mitgliedern deren Aufsichtsrats, verschiedenen Gesellschaftervertretern sowie Gegnern der Fusion mit dem Ziel maximaler Informationstransparenz
- Die bevorstehende Übernahme der Telco Services GmbH, deren Rahmenbedingungen, mögliche Konditionen einschließlich der Finanzierung dieser Akquisition

Gegenstand regelmäßiger Beratungen waren zudem die Umsatz- und Ergebnisentwicklung, die Entwicklung der Teilnehmerzahlen sowie die steuerlichen Verhältnisse und die Finanzlage der Gesellschaft und des Konzerns. Darüber hinaus haben wir die Auswirkungen aktueller Rechtsentwicklungen, wie z.B. das Inkrafttreten des Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetzes, die Novellierung des Deutschen Corporate Governance Kodex' oder die zwischenzeitlich erfolgte Umsetzung der Transparenzrichtlinie in deutsches Recht sowie unser Risikomanagementsystem jeweils gemeinsam mit dem Vorstand erörtert.

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.

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.

Der Aufsichtsrat hat die Weiterentwicklung der Corporate-Governance-Standards fortlaufend beobachtet. Über die Corporate Governance berichtet der Vorstand zugleich auch für den Aufsichtsrat in einem gesonderten Abschnitt des Geschäftsberichts.

Bei der Erstellung der Entsprechenserklärung zur Corporate Governance nach § 161 AktG hat der Aufsichtsrat kooperativ mitgewirkt, nachdem er sich davon überzeugt hat, dass die Drillisch AG im abgelaufenen Geschäftsjahr die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß ihrer Entsprechenserklärung beachtet hat.

Der Prüfungsausschuss als einziger bestehender Ausschuss des Aufsichtsrats hat im Geschäftsjahr 2006 eine Sitzung abgehalten, die am 8. November 2006 stattfand; dabei wurden insbesondere die Prüfungsschwerpunkte für die Jahresabschlussprüfung sowie die Beauftragung, die Unabhängigkeit und die Honorierung des Abschlussprüfers beraten.

Der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht sowie der Einzelabschluss und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2006 wurden von der als Abschlussprüfer bestellten BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

## AN DIE AKTIONÄRE

### Bericht des Aufsichtsrats

Die Prüfungsberichte hierzu wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig übermittelt. Sie waren Gegenstand intensiver Beratungen in der Aufsichtsrats-sitzung vom 22. März 2007. 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.

Schwerpunkte der Prüfung waren die Ansätze der Beteiligungsbuchwerte und der Firmenwerte sowie der Erwerb der Aktien an der mobilcom AG, das System der vereinnahmten Provisionen aus dem Mobilfunkgeschäft sowie die Funktion des Billingsystems.

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 2007 hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss und Konzernabschluss gebilligt; damit ist der Jahresabschluss festgestellt.

Der Aufsichtsrat stimmt nach eigener Prüfung der Richtigkeit und Vollständigkeit den vom Vorstand im Lagebericht gegebenen Angaben gemäß §§ 289 Abs. 4 bzw. 315 Abs. 4 HGB ausdrücklich zu. Nach der Überzeugung des Aufsichtsrats sind die vom Vorstand gemachten Angaben vollständig und zutreffend.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben sich keine personellen Veränderungen in Aufsichtsrat und Vorstand ergeben.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand für seine erbrachte Leistung und die erfolgreichen Geschäftstätigkeiten im Jahr 2006. 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 2007

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 sind wir bemüht, das Vertrauen der Anleger, Kunden, Mitarbeiter und der interessierten Öffentlichkeit zu rechtfertigen und zu fördern. 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 diesem Geschäftsbericht auf den Seiten 6 – 8 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. Es wird auch von den Wirtschaftsprüfern geprüft.

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. 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 64 dieses Geschäftsberichts) ausgewiesen. Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme bestehen nicht.

## AN DIE AKTIONÄRE

### Corporate Governance

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. Folgende nach Ziffer 6.6 des Deutschen Corporate Governance Kodex im Corporate Governance Bericht anzugebenden Erwerbs- und Veräußerungsgeschäfte wurden der Drillisch AG im Geschäftsjahr 2006 gemeldet.

#### Directors' Dealings in 2006

##### Vorstand

- 24. Mai - Kauf - 25.000 Stückaktien zu € 4,58  
- Börsenplatz Frankfurt - Paschalis Choulidis
- 24. Mai - Kauf - 50.000 Stückaktien zu € 4,58  
- Börsenplatz Frankfurt - Vlasios Choulidis

##### Aufsichtsrat

- 31. Januar 2006 - Verkauf - 20.000 Stückaktien zu € 4,20  
- Börsenplatz Frankfurt - Nico Forster
- 02. März 2006 - Verkauf - 10.000 Stückaktien zu € 4,20  
- Börsenplatz Frankfurt - Nico Forster
- 02. März 2006 - Verkauf - 10.000 Stückaktien zu € 4,20  
- Börsenplatz Frankfurt - Nico Forster
- 07. März 2006 - Verkauf - 10.000 Stückaktien zu € 4,20  
- Börsenplatz Frankfurt - Nico Forster
- 27. März 2006 - Verkauf - 20.000 Stückaktien zu € 4,20  
- Börsenplatz Frankfurt - Nico Forster
- 26. April 2006 - Verkauf - 10.000 Stückaktien zu € 4,90  
- Börsenplatz Frankfurt - Nico Forster

Der ebenfalls nach Ziffer 6.6 des Deutschen Corporate Governance Kodex mitteilungspflichtige Bestand von Aktien der Drillisch AG, die von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern gehalten werden, stellt sich wie folgt dar.

#### Directors' Holdings zum 31. Dezember 2006

Vorstand	Stückaktien
Paschalis Choulidis	837.400 → 2,58 Prozent
Vlasios Choulidis	648.984 → 2,00 Prozent

Aufsichtsrat	Stückaktien
Dr. Hartmut Schenk (Vorsitzender)	0
Johann Weindl (stellvertretender Vorsitzender)	0
Nico Forster	1.082.879 → 3,33 Prozent
Dr. Horst Lennertz	0
Michael Müller-Berg	0
Dr. Bernd H. Schmidt	0



Unsere Unternehmenskommunikation folgt stets dem Anspruch, wahr, vollständig, 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](http://www.drillisch.de) informiert. Präsentationen auf Roadshows oder bei anderen Informationsveranstaltungen 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 30.11.2006 haben wir die nachstehende so genannte Entsprechenserklärung 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“ mit den nachfolgend genannten Ausnahmen entsprochen wurde und wird. Für den Zeitraum vom 01.12.2005 bis zum 23.07.2006 bezieht sich die nachfolgende Erklärung auf die Fassung des Kodex vom 02.06.2005, für den Zeitraum seit dem 24.07.2006 auf die Fassung vom 12.06.2006:

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

**Ziffer 2.3.2** im Hinblick auf eine Mitteilung sämtlicher Einberufungsunterlagen auf elektronischem Wege. Sämtliche Einberufungsunterlagen sind in Papierform anforderbar.

**Ziffer 3.8** im Hinblick auf die Vereinbarung eines angemessenen Selbstbehalts bei Abschluss einer D&O-Versicherung.

**Ziffer 4.2.5** (vormals Ziffer 4.2.3 und 4.2.4) im Hinblick auf die Offenlegung und Darstellung der Vergütung der Vorstandsmitglieder. Die Vergütung umfasst fixe und variable Bestandteile. Die variablen Bestandteile werden pauschal in der Gesamtvergütung ausgewiesen. Ein Aktienoptionsplan ist nicht vorhanden. Eine individualisierte Angabe der Vorstandsvergütung erfolgt nicht.

**Ziffer 5.4.7** im Hinblick auf eine erfolgsorientierte Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats. Eine erfolgsorientierte Vergütung existiert nicht. Eine individualisierte Angabe der Aufsichtsratsvergütung erfolgt nicht.

Maintal, den 30.11.2006

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 der 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 Aufsichtsrates 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 4.2.5. (vormals Ziffer 4.2.3 und 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. Ein Aktienoptionsplan ist nicht vorhanden.

**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.

DIE VERBINDUNG  
ZU DEM KAPITALMARKT

← 22-51  
**WALL ST**

## AN DIE AKTIONÄRE

# Investor Relations-Report

### Die Drillisch-Aktie – Stammdaten

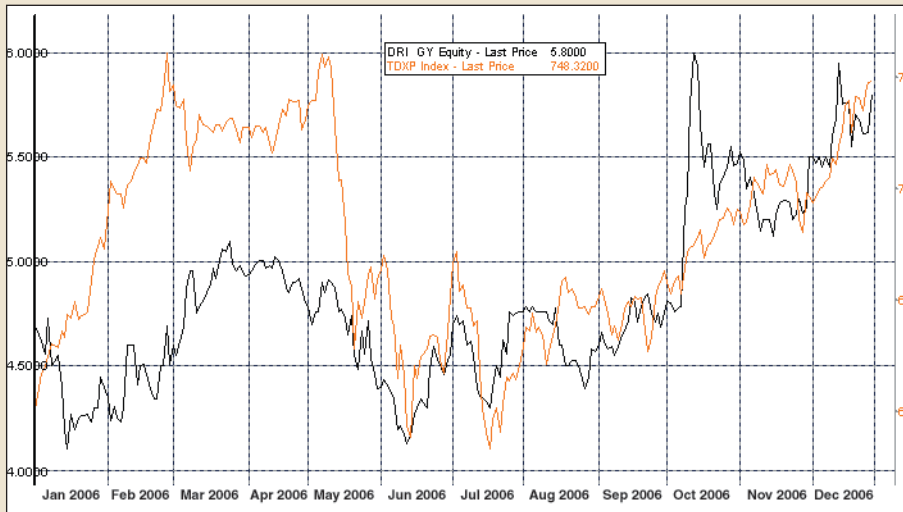
Wertpapier-Kennnummer	554 550
ISIN	DE0005545503
Börsenkürzel	DRI
Erstnotierung	22. April 1998
Börsenzulassung	Prime Standard
Indexzugehörigkeit	Technology All Share
Gattung	Stückaktien
Aktienstückzahl	32.500.000
Grundkapital zum 31.12.2006	34.951.036 Euro
Höchstkurs am 12. Oktober	6,07 (Xetra)
Tiefstkurs am 16. Januar	3,92 (Xetra)
Durchschnittlich gehandelte Stücke auf Xetra	93.509 / Tag (VJ.: 98.792)
Durchschnittlich gehandelte Stücke NM Fleischhacker AG, Frankfurter Börsenparkett	15.097 / Tag (VJ.: 38.488)
Designated Sponsors	Commerzbank AG HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA

### Die steigende Zuversicht hat ein gutes Börsenjahr 2006 beschert

2006 hat der Leitindex der deutschen Börse DAX gut 23 Prozent zugelegt, der Technologieindex TecDAX mehr als 25 Prozent. Der Index für mittelgroße Werte MDAX hat im Mai 2006 sogar den historischen Höchststand aus dem Börsen-Euphorie-Jahr 2000 überschritten. Im Laufe des Jahres verstärkte sich die Zuversicht in die Leistungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, und sie wurde nicht enttäuscht. Die Wachstumsraten wurden stetig nach oben korrigiert, zuletzt im Februar 2007 auf ein Plus von 2,7 Prozent für das vergangene Jahr.

Das Ifo-Geschäftsklima – als Maß für das Vertrauen in die weitere Wirtschaftsentwicklung – erreichte im Dezember 2006 nicht nur den höchsten Stand im Jahr, sondern übertraf erstmals den Spitzenwert von 1991, der Zeit des deutschen Wiedervereinigungsbooms. Die nachlassende Inflationsfurcht, auch aufgrund wieder kräftig sinkender Ölpreise, dominierte die Börsenentwicklung in der zweiten Jahreshälfte. Durch einen bemerkenswerten Endspurt im vierten Quartal ist es den Telekomwerten fast gelungen, eine Outperformance gegenüber dem DJ Stoxx 600 zu erzielen.

### Die Drillisch-Aktie im Jahresvergleich zu Tec DAX

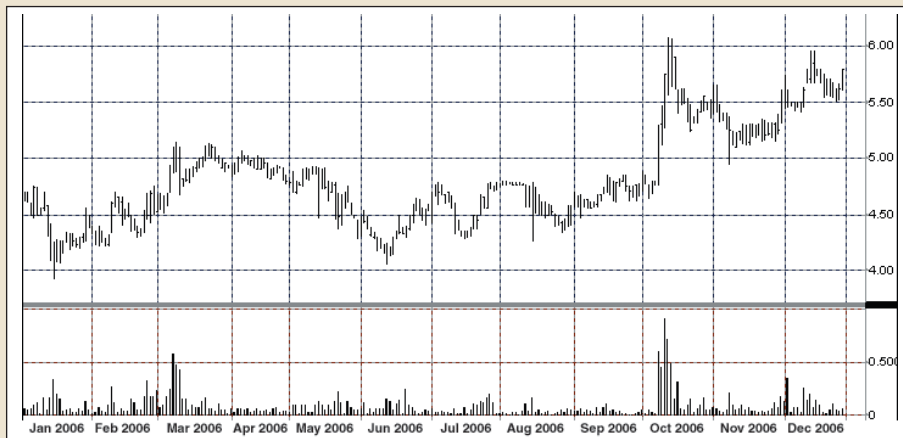


### Kräftige Kursgewinne der Drillisch-Aktie setzen sich fort.

Im Vorjahr lagen der niedrigste Kurs im Januar und der höchste im Oktober. Am 16. Januar notierte die Drillisch-Aktie bei 3,92 Euro und stieg bis zum 12. Oktober bis auf 6,07 Euro an. Das Börsenjahr wurde mit einem Kurs von 5,80 Euro beendet. Das durchschnittlich täglich gehandelte Aktienvolumen betrug 108.606 Stück (Vj.: 137.280 Stück).

Mit der Bekanntgabe vom 9. Oktober, dass sich Drillisch mit rund zehn Prozent am Wettbewerber Mobilcom AG, Büdelsdorf, beteiligt hat, schoss die Drillisch-Aktie in wenigen Tagen um rund ein Viertel in die Höhe und sorgte auch für eine Kursbelebung der anderen Telekom-Small- und Midcaps in Deutschland. Mit der Beteiligung unterstreicht das Drillisch-Management sein Bestreben, bei der Konsolidierung der Mobilfunk Service Provider in Deutschland eine aktive Rolle einzunehmen. Das ist von den Aktionären mit breiter Zustimmung aufgenommen worden.

### Die Drillisch-Aktie und das gehandelte Volumen im Jahr 2006



## AN DIE AKTIONÄRE

# Investor Relations-Report

### Aktienrückkauf 2006

Am 1. Januar 2006 befanden sich 321.668 Aktien im Eigenbestand der Drillisch AG. Im Januar 2006 wurden 136.996 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von 4,54 Euro erworben. Dies entspricht 147.327,76 Euro des Grundkapitals (0,4%). Des Weiteren wurden im Dezember 2006 48.600 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von EUR 5,64 verkauft. Dies entspricht EUR 52.265,24 des Grundkapitals (0,15%).

Am Bilanzstichtag haben sich noch 410.064 eigene Aktien zu durchschnittlichen Anschaffungskosten von 4,47 Euro (440.989,59 Euro beziehungsweise 1,3% des Grundkapitals) im Bestand der Drillisch AG befunden. Die Aktien haben am 31. Dezember 2006 einen Börsenwert von EUR 2.378.371,20. Bis zum 15. Januar 2007 sind alle Aktien aus dem Eigenbestand veräußert worden.

### Investor Relations

Unsere IR-Ziele aus dem vergangenen Jahr haben wir voll erreicht. Auf mehreren nationalen und internationalen Roadshows, bei vielen Gesprächen am Firmensitz in Maintal, bei diversen Unternehmenspräsentationen und Interviews mit Journalisten haben wir der interessierten Öffentlichkeit die Drillisch AG näher gebracht.

Immer mehr - auch internationale - institutionelle Anleger interessieren sich für die Drillisch-Aktie und nehmen sie in ihre Watch-Listen und Depots auf. Damit sind die Anforderungen an die stets vollständige und zeitgleiche Information aller Anleger gestiegen, der wir z. B. mit der Überarbeitung unserer Internetpräsenz nachgekommen sind.

Die jährliche Pressekonferenz haben wir am 22. März 2006 in Frankfurt veranstaltet. Die jährliche Analystenkonferenz fand am 21. November 2006 im Rahmen des Deutschen Eigenkapitalforums statt. Darüber hinaus haben wir jeweils am Tag der Veröffentlichung der Quartalsergebnisse Journalisten und Analysten zu einem Conference Call eingeladen. Diese Möglichkeit der zeitnahen Information wurde intensiv genutzt.

### Investor Relations Veranstaltungen 2006

Januar, Roadshow Paris; März, CeBIT „Mid- und Small Cap Conference“ in Hannover; April Roadshow London; Juni, Corporate Conference Deutsche Bank Frankfurt und Roadshow in Frankfurt und in München; Oktober, Roadshow London, November, Corporate Conference Commerzbank Frankfurt, Unternehmenspräsentation „Deutsches Eigenkapitalforum“ in Frankfurt; Dezember Roadshow London.

### Aktuelle Analysteneinschätzungen 2006 / 2007

Institut	Anlageurteil	Kursziel	Datum
Arete	Kauf	10-14 EUR	09. Feb. 2007
Berenberg Bank	Kauf	11 EUR	18. Jan. 2007
Commerzbank	Halten	5,50 EUR	15. Feb. 2007
HSBC Trinkaus	Neutral	6,90 EUR	23. Jan. 2007
Keppler	Kauf	9,70 EUR	09. Feb. 2007
Sal. Oppenheim	Kauf	9,30 EUR	15. Feb. 2007
SES Research	Halten	7,50 EUR	15. Feb. 2007



## AN DIE AKTIONÄRE

# Investor Relations-Report

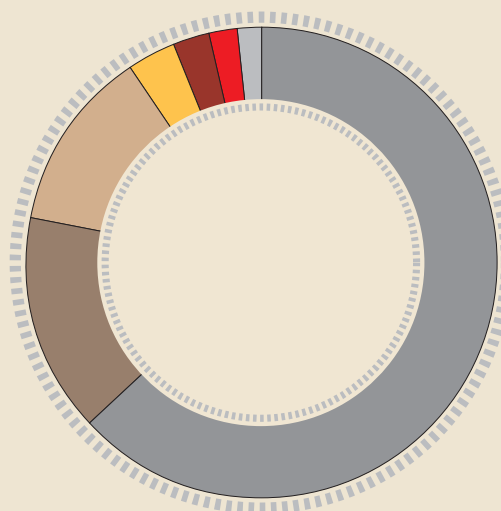
### IR Ziele 2007

Im neuen Jahr bleibt es das wichtigste IR-Ziel, eine angemessene Bewertung der Dillisch-Aktie sicherzustellen und die Volatilität zu verringern. Die offene und gleichartige Kommunikation mit allen Zielgruppen steht dabei im Vordergrund. Bis Mitte Februar hat das Management neben etlichen Gesprächen am Firmensitz drei Internationale Roadshows in Italien, Frankreich und den USA durchgeführt.

### Directors' Holdings zum 31. Dezember 2006

Vorstand	Stückaktien
Paschalis Choulidis	837.400 → 2,58 Prozent
Vlasios Choulidis	648.984 → 2,00 Prozent
Aufsichtsrat	Stückaktien
Dr. Hartmut Schenk (Vorsitzender)	0
Johann Weindl (stellvertretender Vorsitzender)	0
Nico Forster	1.082.879 → 3,33 Prozent
Dr. Horst Lennertz	0
Michael Müller-Berg	0
Dr. Bernd H. Schmidt	0

- Streubesitz
- VS GmbH
- M. Brucherseifer (Dez. 2005)
- N. Forster
- P. Choulidis
- V. Choulidis
- Eigenbestand



### Directors' Dealings in 2006

#### Vorstand

24. Mai - Kauf - 25.000 Stückaktien zu € 4,58 - Börsenplatz Frankfurt - Paschalis Choulidis

24. Mai - Kauf - 50.000 Stückaktien zu € 4,58 - Börsenplatz Frankfurt - Vlasios Choulidis

#### Aufsichtsrat

31. Januar 2006 - Verkauf - 20.000 Stückaktien zu € 4,20 - Börsenplatz Frankfurt - Nico Forster

02. März 2006 - Verkauf - 10.000 Stückaktien zu € 4,20 - Börsenplatz Frankfurt - Nico Forster

02. März 2006 - Verkauf - 10.000 Stückaktien zu € 4,20 - Börsenplatz Frankfurt - Nico Forster

07. März 2006 - Verkauf - 10.000 Stückaktien zu € 4,20 - Börsenplatz Frankfurt - Nico Forster

27. März 2006 - Verkauf - 20.000 Stückaktien zu € 4,20 - Börsenplatz Frankfurt - Nico Forster

26. April 2006 - Verkauf - 10.000 Stückaktien zu € 4,90 - Börsenplatz Frankfurt - Nico Forster

## AN DIE AKTIONÄRE

# Investor Relations-Report

### Ad-Hoc Mitteilungen 2006

08.11.06	Gewinnsteigerung bestätigt Jahresplanung EBITDA-Marge steigt im dritten Quartal auf 14 Prozent. Umsatzwachstum auf Quartalsbasis
09.10.06	Beteiligung an der mobilcom AG, Büdelsdorf
15.08.06	Wachstumstreiber Discountmarke simply - Periodenüberschuss 7,2 Millionen Euro
15.05.06	Weiterer Gewinnschub: EBITDA plus 9,0 Prozent; Quartalsüberschuss plus 12,7 Prozent
24.02.06	Drillisch AG: Wieder kräftiger Gewinnschub, EBITDA 27,8 Mio. Euro, EBT 25,1 Mio., Ergebnis je Aktie 0,45 Euro

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

#### Drillisch-Aktie – Szenario für TecDAX-Aufnahme (Stand 31. Dezember 2006)

##### TecDAX-Kriterien für Indexkandidaten

- mindestens Rang 35 – Free-Float Kapitalisierung
- mindestens Rang 35 – Börsenumsatz der letzten 12 Monate

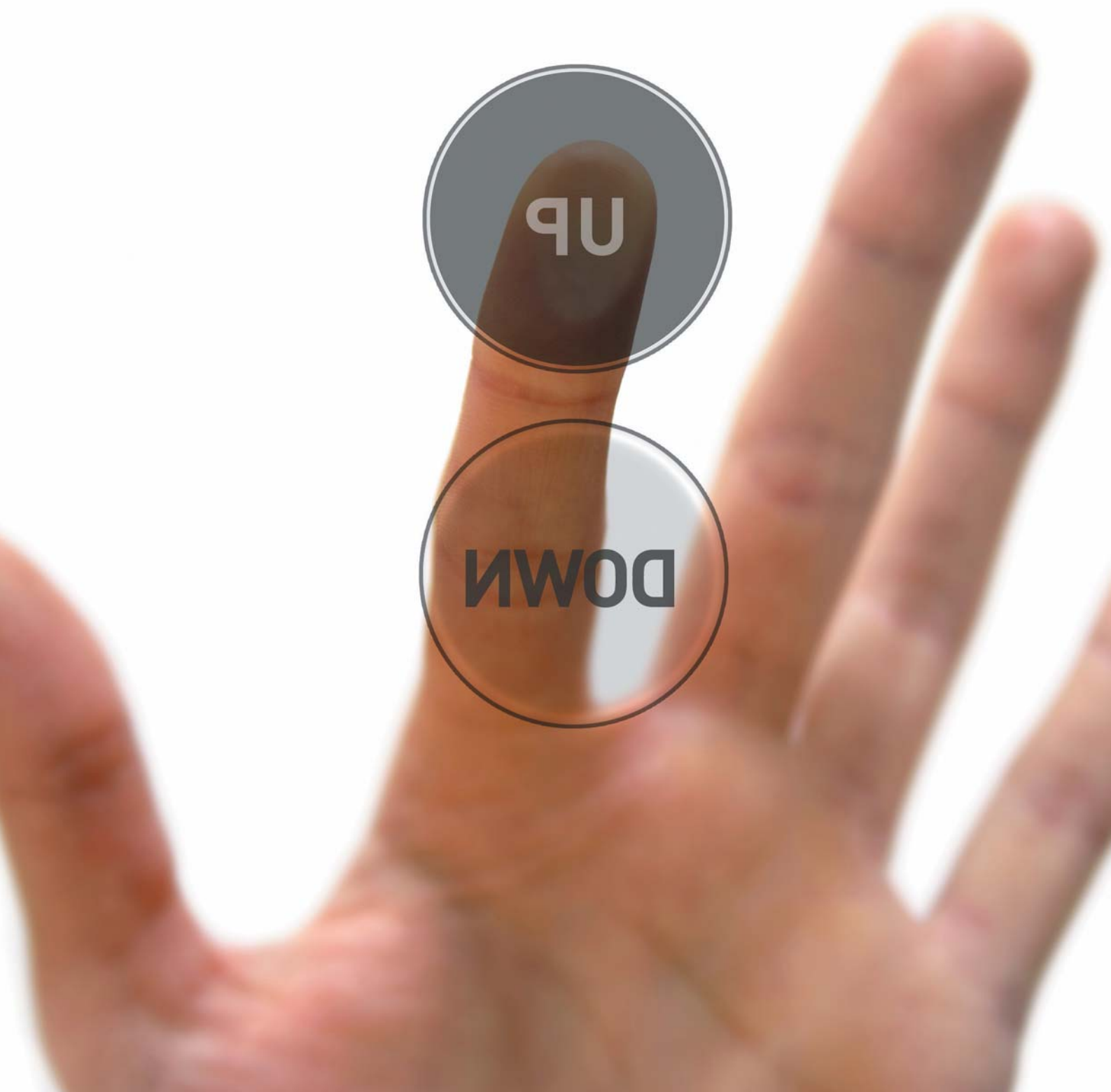
##### In der Dezember Rangliste nimmt die Drillisch-Aktie

- bei der Marktkapitalisierung Rang 42 ein,
- in der Umsatzrangliste Rang 44 ein

### Finanztermine 2007

Donnerstag, 22. März	Veröffentlichung Jahreszahlen 2006 & Presse- und Analystenkonferenz
Dienstag, 15. Mai	Bericht 1. Quartal & Telefonkonferenz
Freitag, 18. Mai	Hauptversammlung
Dienstag, 14. August	Bericht 2. Quartal & Telefonkonferenz
Dienstag, 13. November	Bericht 3. Quartal & Telefonkonferenz
November	DVFA Analystenveranstaltung

WIR MISCHEN DEN MARKT AUF –  
RASANT UND RICHTUNGSWEISEND



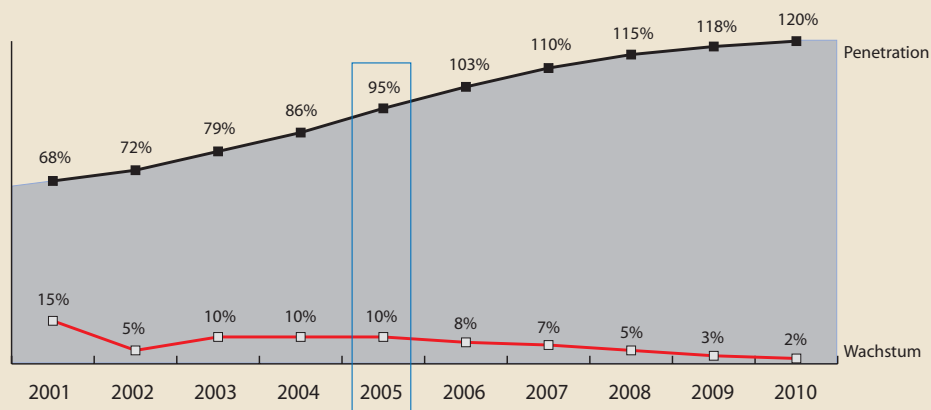
## DER DRILLISCH-KONZERN UND DAS MARKTUMFELD

### Der Mobilfunkmarkt

#### Mehr Leistung zu niedrigeren Preisen

Der Mobilfunk ist weiter auf Erfolgskurs. Die Handynutzung hat im Jahr 2006 um 17 Prozent zugenommen, dennoch wird noch immer nur ein Bruchteil der Telefongespräche vom Mobiltelefon aus geführt. Das künftige Potenzial ist also noch enorm. Dennoch stieg der Umsatz im Mobilfunk-Markt in Deutschland lediglich um ein Prozent auf knapp 30 Milliarden Euro, für 2007 ist sogar mit einer Stagnation zu rechnen. Die kräftigen Preissenkungen für Mobilfunkdienstleistungen waren Triebfeder für das rasante Mengenwachstum, sind aber zugleich auch der Grund für die nur moderate Umsatzausweitung.

Eine detaillierte Betrachtung der einzelnen Marktsegmente zeigt, dass der Bereich der klassischen Vertragskunden (Postpaid) konsolidiert. Bei diesem Geschäftsmodell erhält der Kunde nahezu kostenlos ein neues Endgerät, muss sich dafür aber in der Regel für zwei Jahre an einen Anbieter binden, und sich zu einer monatlichen Mindestnutzung verpflichten oder eine monatliche Grundgebühr entrichten. Der Anbieter, Netzbetreiber oder Service Provider, muss hierbei sein Anfangsinvest – die Bereitstellung des kostenlosen oder extrem günstigen Endgerätes und die entsprechende Verkaufsprovision für den Fachhändler – über die Vertragslaufzeit hinweg durch die Mobilfunknutzung des Kunden kompensieren. Das wird zunehmend schwieriger, da die Zahl der Neukunden nicht mehr so schnell wächst wie noch vor einigen Jahren. Inzwischen sind die Akquisitionskosten für Vertrags-Kunden so weit angestiegen, dass die Gewinnschwelle für die Anbieter erst nach mehr als 22 Monaten Vertragslaufzeit erreicht wird. Statistisch gesehen besitzt inzwischen jeder Deutsche ein Handy. Folglich setzt vermehrt ein Verdrängungswettbewerb ein.



Quelle: Ist-Zahlen 1995-2004: Bundesnetzagentur 2005; Prognose: Solon

#### Discounter auf dem Vormarsch

Großer Beliebtheit erfreuen sich dagegen die Mobilfunkdiscounter. Der Kunde kauft meist im Internet ein Paket aus SIM-Karte und Startguthaben. Die Karte legt er in ein vorhandenes Gerät ein und telefoniert zu besonders günstigen Preisen, ohne Vertragslaufzeit, ohne Grundgebühr, ohne Mindestumsatz. Angebote gibt es in Form von Prepaid- oder Postpaid-Produkten. Derzeit sind unter den Discount-Produkten die Prepaid-Varianten in der Überzahl. Besonders bei Vertriebswegen, die sich alternativ zum Onlinegeschäft etabliert haben – zum Beispiel über den Lebensmittel-Einzelhandel oder Baumärkte – nutzen die Händler die Prepaid-Varianten, auch, um damit die Kunden zum Aufladen des Handys in die Geschäfte zu locken.

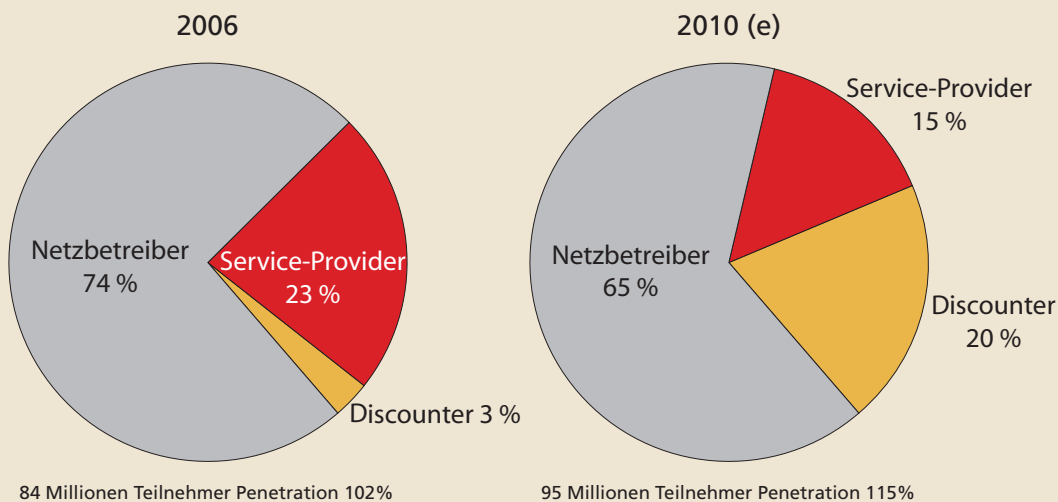
## DER DRILLISCH-KONZERN UND DAS MARKTUMFELD

### Der Mobilfunkmarkt

Der Mobilfunk-Anbieter verdient – je nach der Kostenstruktur des Unternehmens – von der ersten Minute an, die der Kunde telefoniert. Natürlich sind hier die Rohmargen (Umsatz minus Materialaufwand) auf die Minutenpreise gesehen geringer, dafür muss aber auch keine Anfangsinvestition kompensiert werden und die Kosten angefangen vom Personalaufwand bishin zu den Administrationsaufwendungen sind deutlich geringer oder fallen gar nicht an. Das Discountgeschäft ist auf Wachstumskurs. Mitte 2005 gestartet, haben die Anbieter von Mobilfunkdienstleistungen ohne „Schnickschnack“ Ende 2006 bereits einen Marktanteil von drei bis vier Prozent erreicht. Branchenkenner sind sich einig: In wenigen Jahren wird jeder vierte oder fünfte Handynutzer bei einem Discounter sein.

simply ist der Pionier unter den deutschen Mobilfunkdiscountern und startete bereits im April 2005. Drillisch war damit der erste deutsche Service Provider, der ein Discount-Angebot vermarktet hat. Inzwischen bietet das Unternehmen über unterschiedliche Vertriebswege seine günstigen Produkte an. Die Kernmarke simply wird im Netz von T-Mobile nur über das Internet vermarktet. Darüber hinaus bietet Drillisch mit den Produkten Penny Mobil und ja!mobil weitere Co-Bran-

#### Marktaufteilung



ding-Discounttarife im T-Mobile-Netz an, die über Märkte der REWE Group vertrieben werden. Mit McSIM rundet Drillisch seit Februar 2007 sein Discountangebot mit einem Produkt im Vodafone-Netz ab.

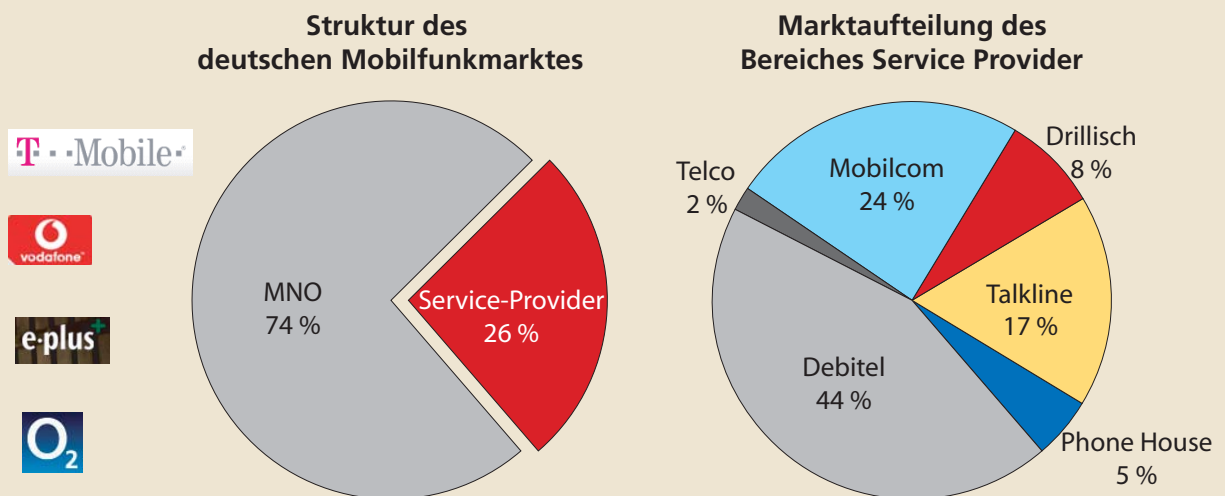
Wenn in einem transparenten Markt der Minutenpreis zum ausschlaggebenden Kaufargument wird, müssen sich die Anbieter entsprechend darauf einstellen. Letztlich setzen sich die Unternehmen erfolgreich durch, die über die effizientesten Strukturen und die niedrigste Kostenbasis im Handling der Kunden und im Vertrieb verfügen. Drillisch ist für diesen Wettbewerb gut gerüstet. Das bescheinigt auch eine Unternehmensstudie von Sal. Oppenheim aus dem September 2006, in der Analyst Frank A. Rothauge Drillisch als den „mit Abstand effizientesten“ deutschen Mobilfunk Service Provider bezeichnet.

## DER DRILLISCH-KONZERN UND DAS MARKTUMFELD

### Der Mobilfunkmarkt

#### Drillisch nimmt eine aktive Rolle bei der Konsolidierung im Service-Provider-Markt ein

Im Service-Provider-Markt liegen die Möglichkeiten der Effizienzsteigerung klar im Fokus. Das Potenzial für zusätzliche Kunden schrumpft zusehends, auch wenn eine Penetrationsrate von 100 Prozent nicht das Ende sein muss. So gibt es in Italien heute schon rund 20 Prozent mehr Handys als Einwohner. Deshalb bekommt die Konsolidierung des Marktes ein großes Gewicht. Ende Januar 2007 auf der EUROFORUM-Konferenz Telecom Trends 2007 waren sich die Experten einig: Von den derzeit noch sechs deutschen Service Providern im Mobilfunk werden sich auf absehbare Zeit nur zwei bis maximal drei Unternehmen von nennenswerter Größe halten können. Diese Entwicklung hat Drillisch seit längerem vorhergesehen und klar Stellung bezogen: Drillisch wird in diesem Konsolidierungsprozess der Service Provider in Deutschland eine aktive Rolle einnehmen.



Bereits bei der Eingliederung der Ende 2003 akquirierten VICTORVOX GmbH hat Drillisch unter Beweis gestellt, wie effizient ein Unternehmen in die bestehenden Konzernstrukturen integriert werden kann. Ziel von Drillisch ist es, die Konsolidierung des Service-Provider-Marktes voranzutreiben. Zu diesem Zweck hat sich Drillisch 2006 mit mehr als zehn Prozent an dem börsennotierten Wettbewerber mobilcom AG, Bündelsdorf, beteiligt. Im Januar 2007 hat Drillisch den Wettbewerber Telco Services GmbH, Idstein, übernommen. Das Closing für diese Akquisition war am 8. März 2007.

#### Erweiterung der Produktpalette und Erschließung innovativer Vertriebswege

Die Entwicklung in anderen Ländern zeigt, dass Mobilfunk – auch trotz oder gerade wegen sinkender Preise – ein Wachstumsmarkt ist. Mit ca. 20 Prozent Anteil des Mobilfunks an der gesamten Telefonie ist Deutschland Schlusslicht in Europa. Hauptgrund ist, dass hierzulande Mobilfunk etwa fünfmal so teuer ist wie Festnetztelefonie. In anderen europäischen Ländern liegt der Faktor bei 1,8. Hier haben die Anbieter im vergangenen Jahr angesetzt.

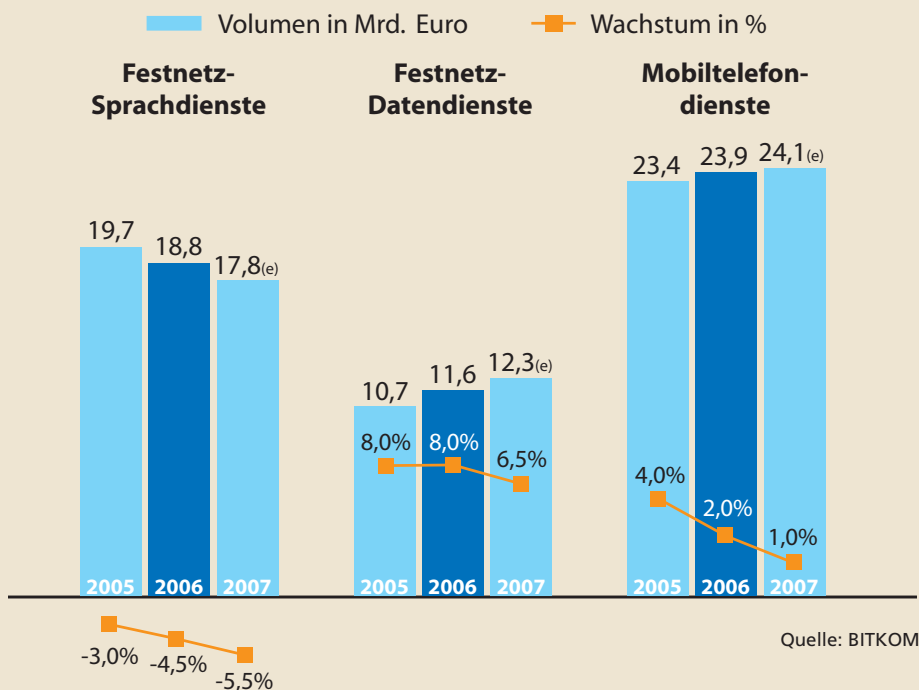


## Der Mobilfunkmarkt

Mit attraktiven Angeboten wie Flatrates und Homezones wird dem Festnetz zunehmend Konkurrenz gemacht. Die Unternehmensberatung Arthur D. Little erwartet für 2009 in Deutschland einen Marktanteil des Mobilfunks von 40 bis 50 Prozent. Wenn die durchschnittlichen Preise je Minute im Mobilfunk unter 10 Cent liegen, so die Erwartung von Arthur D. Little, dann wird sich die Substitution des Festnetzes durch den Mobilfunk beschleunigen. Derzeit liegt der Durchschnittspreis in Deutschland jedoch noch mehr als doppelt so hoch. Anfang Februar 2007 hat Drillisch als erster Service Provider auf dem deutschen Mobilfunkmarkt die Marke von 10 Cent durchbrochen und bietet mobiles telefonieren in alle Fest- und Mobilfunknetze in Deutschland für 9,9 Cent die Minute an.

### Das Handy wird zum Multifunktionsgerät

Nicht nur der Preis beeinflusst das Nutzungsverhalten der Kunden. Noch lange sind die vielfältigen Möglichkeiten des Mobilfunks nicht ausgeschöpft. Haben die Kunden bisher hauptsächlich (zu 80 Prozent) telefoniert und zu etwa 20 Prozent Datenkommunikation (vornehmlich SMS) genutzt, so wird das Handy künftig immer mehr zum Multifunktionsgerät. Videospiele, eine Kamera und ein MP3-Player gehören heute fast zur Grundausstattung eines neuen Gerätes.



Handy-TV, Navigation und mobiles Internet sind die Herausforderungen der kommenden Jahre, aber aktuell auch schon verfügbar. Neue Technologien werden dafür sorgen, dass diese Daten bald auch in entsprechender Geschwindigkeit übertragen werden können. Mit Hochdruck entwickeln die Netzbetreiber die Hochgeschwindigkeitsverbindung HSDPA (High Speed Downlink Packet Access) weiter. Dieser UMTS-Turbo ist bereits im gesamten UMTS-Netz von T-Mobile verfügbar und erreicht annähernd DSL-Niveau. Waren mit reinem UMTS Übertragungen von 0,384 Mbits je Sekunde möglich, sind es via HSDPA schon in der ersten Stufe 1,8 Mbits je Sekunde. Theoretisch könnte HSDPA sogar mit 50 Mbits in der Sekunde arbeiten.

## DER DRILLISCH-KONZERN UND DAS MARKTUMFELD

### Der Mobilfunkmarkt

Rund 13 Prozent der Deutschen sind an Handy-TV interessiert. In der Beliebtheitskala ganz oben steht die Nutzung des mobilen Fernsehens auf längeren Reisen und bei längeren Wartezeiten. simply bietet seit Februar 2007 als erster Discounter in Deutschland Handy-TV zum Discountpreis an.

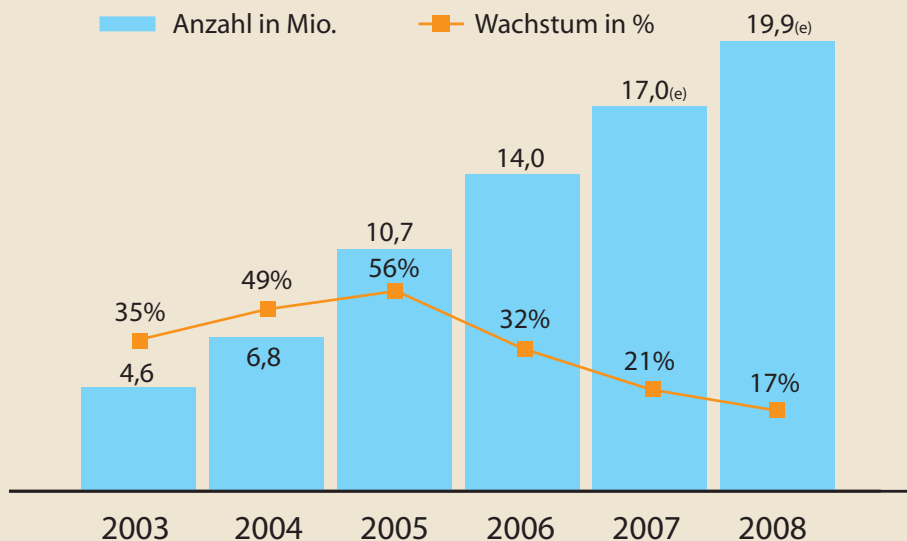
#### Integrierte Kommunikationslösungen bieten Cross-Selling-Potenzial

Die Herausforderung der Telekommunikationsunternehmen bleibt die Balance zwischen Investitionen in Wachstum auf der einen, und Kostensenkung auf der anderen Seite. Sie sind nach Auffassung der internationalen Strategie- und Technologieberatung Booz Allen Hamilton gefordert, in neue innovative Dienste zu investieren, um in den kommenden Jahren Umsatzrückgänge abzufedern und die Margen zu stabilisieren.

Während die Sprachtelefonie – verdrängt durch den Mobilfunk – im Festnetz stetig zurückgeht, ist Breitband der Wachstumstreiber. Der BITKOM geht für den Bereich Datenkommunikation via Festnetz für 2006 von einem Umsatzzuwachs um acht Prozent auf 11,6 Milliarden Euro aus. 2007 wird ein Anstieg um 6,5 Prozent auf 12,4 Milliarden Euro erwartet. Auch UMTS wird stark zulegen. Experten rechnen mit einer Verdoppelung des Marktvolumens von 1,7 Milliarden Euro 2006 auf 3,5 Milliarden Euro bis Ende 2008.

War 2006 das Jahr des Double-Play, darunter versteht man ein gebündeltes Angebot aus Internet und Sprachtelefonie, so wird für 2007 die Ausweitung zum Triple Play erwartet. Hierbei werden aus einer Steckdose (TV-Kabel, Telefon-/DSL-Leitung) sowohl Sprach- und Internetnutzung, als auch Telefon, Internet und Fernsehen angeboten. Nach einer Studie von A.T. Kearney wird die Marktdurchdringung von Triple Play bis 2010 zwischen drei und neun Prozent liegen. Als nächste Stufe wird schließlich Quadruple Play folgen, wenn zusätzlich noch Mobilfunkdienste einbezogen werden.

#### Zahl der Breitbandanschlüsse in Deutschland 2003-2008



Quelle: BITKOM; Basis: EITO

A hand holding a mobile phone against a space background with Earth and stars. The phone is a black, candy-bar style device with a large screen and a keypad. The keypad has buttons labeled '4 GHI', '7 PQRS', and '\* a/A no'. The background shows a view of Earth from space, with the blue and white clouds of the planet visible on the left side. The rest of the background is a dark, starry space.

WIR SETZEN ZEICHEN –  
MIT KREATIVEN IDEEN  
UND INNOVATIVEN PRODUKTEN

## MARKETING REPORT

# simply – Die Erfolgsgeschichte des Mobilfunk-Discounters geht weiter



Den Mobilfunk-Discountern gelang im Jahr 2006 endgültig der Durchbruch. So auch der Drillisch-Tochter simply Communication GmbH, einem der führenden deutschen Mobilfunk-Discounters. Seit dem Marktstart im April 2005 ist simply mit seinen günstigen und transparenten Tarifen und den umfangreichen, innovativen Zusatzservices ungebremst auf Erfolgskurs. Dynamisch steigende Teilnehmerzahlen und zahlreiche Testsiege dokumentieren diese Entwicklung.

Die Marke simply steht für günstige Minutenpreise rund um die Uhr, in alle deutschen Netze, ohne Vertragsbindung, ohne Mindestumsatz und ohne Grundgebühr. Bestellt wird im Internet, auch einen Teil der Administration übernehmen die Kunden selbstständig online. Dazu steht unter [www.simplyTel.de](http://www.simplyTel.de) eine attraktive Website zur Verfügung, die eine einfache Bestellung und Verwaltung ermöglicht, und für Kunden und Interessenten umfassende Informationen bereithält.

Im Rahmen einer Kooperation zwischen der REWE Group und simply bieten die 2.000 Penny-Discountmärkte in Deutschland ihren Kunden seit Juni 2006 mit Penny Mobil einen attraktiven Prepaid-Tarif an. Im Januar 2007 startete REWE, erneut mit simply als strategischem Partner, den neuen Prepaid-Tarif ja!mobil, der bundesweit in über 3.000 REWE-Supermärkten, toom-SB-Warenhäusern und toom Baumärkten erhältlich ist. simply hat damit seine zusätzlichen Vertriebswege neben dem Internetgeschäft weiter konsequent ausgebaut.

Durch wechselnde Kundenaktionen und innovative Dienste stellt simply immer wieder sein technologisches Know-How und seine Kreativität unter Beweis, und setzt sich erfolgreich vom Wettbewerb ab. Der Online-SMS-Dienst, mit dem Kunden für nur 8 Cent pro Minute Kurznachrichten versenden können, ist nur ein Beispiel dafür. Ein weiteres Highlight ist simply family. Mit diesem Angebot können Familien in einem Bestellvorgang mehrere Karten gleichzeitig bestellen und pro Startpaket noch einmal die Hälfte des regulären Preises sparen.

Auch der Jahresbeginn 2007 stand ganz im Zeichen neuer, innovativer Angebote. In Kooperation mit dem Kölner Mobile-TV-Provider Mobiles Fernsehen Deutschland (MFD) bietet simply als erster deutscher Mobilfunk-Discounter seit

## Der optimale Mobilfunktarif für jeden Bedarf

Januar die Option „watcha“ für Fernsehspaß direkt auf dem Handy an. Damit hat simply einen weiteren Beweis dafür angetreten, dass niedrige Preise, innovative Dienste und hohe Qualität kein Widerspruch sind. Im Februar überraschte simply erneut, diesmal mit dem Start der Zusammenarbeit mit Arcor: Als erster deutscher Mobilfunk-Discounter vermarktet simply ein Komplettpaket aus Mobilfunk-, Festnetz- und DSL-Produkten günstig und bequem aus einer Hand.

Ein weiteres Highlight ist der im Februar gestartete simply ten. Bei dieser Tarifvariante gilt ein Einheitspreis von nur 10 Cent die Minute in alle deutschen Netze bei einem geringen monatlichen Mindestumsatz, der komplett abtelefoniert werden kann, und einer Vertragslaufzeit von 24 Monaten. Der simply ten stellt eine attraktive Erweiterung der etablierten Tarife simply prepaid und simply postpaid dar.

### Der optimale Mobilfunktarif für jeden Bedarf



Drillisch vermarktet neben Mobilfunkprodukten und -diensten der vier deutschen Netzbetreiber T-Mobile, Vodafone, E-Plus und O<sub>2</sub> eigene maßgeschneiderte Tarife für jeden individuellen Bedarf.

Im Prepaid-Segment ist neben dem Vertrieb von Bundles das Cash-Karten-System g~paid der Drillisch-Tochter Alphatel eine wichtige Säule des Geschäfts. Neben der Terminal- und einer eigenen Automaten-Lösung ist g~paid auch bei Kassensystemen, als Internet-Plattform und als PC-Lösung einsetzbar. Im Geschäftsjahr 2006 konnte die Anzahl der Kooperationspartner kontinuierlich gesteigert werden. Hauptziel bleibt die Platzierung des Produktes an stark frequentierten Verkaufsstellen und Internetseiten.

Im klassischen Vertragskundengeschäft (Postpaid) bot der Drillisch-Konzern im Geschäftsjahr 2006 über die Tochtergesellschaften Alphatel und VICTORVOX eine große Auswahl an Netzbetreiberprodukten wie E-Plus CleverOne, Max, BASE, Vodafone Zuhause mobil und O<sub>2</sub> Genion an.

Parallel wurden die hauseigenen Tarife vermarktet. Im Zuge neuer Markt- und Kundenanforderungen wurde die Familie der Fair-Tarife konsequent erweitert. Dabei sind vor allem die attraktiven Flat-Tarife Fair Flat Phone und Fair Flat Phone&Surf hervorzuheben, bei denen zu monatlichen Festpreisen Gespräche mit dem Handy in das deutsche Festnetz und in alle E-Plus-Netze inklusive sind (Fair Flat Phone) bzw. alle Gespräche in das deutsche Festnetz und unbegrenztes Internetsurfen abgedeckt werden (Fair Flat Phone&Surf).

Im Februar 2007 gelang dem Konzern die Platzierung eines besonderen Highlights. Mit der Einführung des Fair 9,9 durchbrachen Alphatel und VICTORVOX erstmals die magische 10-Cent-Marke für Handygespräche in alle deutschen Netze. Dabei wird pro Monat lediglich ein Mindestumsatz von 9,90 Euro fällig, der komplett abtelefoniert werden kann. Damit setzt Drillisch neue Maßstäbe am deutschen Mobilfunkmarkt und weckt großes Medieninteresse.

## MARKETING REPORT

# Die bunte Welt der Mehrwertdienste – Dialing Prozessoptimierung leicht gemacht dank IQ-work



### Die bunte Welt der Mehrwertdienste – DIALING

Drillisch bietet neben einer großen Auswahl an Mobilfunktarifen über das erfolgreich etablierte Portal [www.DIALING.de](http://www.DIALING.de) attraktive Mehrwertdienste an. Innovative Produkte zu günstigen Preisen, leichte Bedienbarkeit und ein hoher Unterhaltungswert sind der Schlüssel zum Erfolg. DIALING bietet die ideale Plattform, um Mobiltelefonieren zum Event zu machen. Neben mobilem Entertainment wie Logos, Klingeltönen, Realtones, Messagetones und Java Games, bietet DIALING auch einen komfortablen SMS-Versand. Zusätzlich wird DIALING als Community-Plattform ausgebaut und es werden attraktive Chat- und Flirtforen integriert.



### Prozessoptimierung leicht gemacht dank IQ-work

Die IQ-work Software AG ist im Bereich Software-Dienstleistung tätig und bietet eine intelligente Workflow-Management-Software-Lösung zur Optimierung von Geschäftsprozessen an. Durch automatisierte Prozesse erzielt IQ-work eine geradlinige Struktur innerhalb der unterschiedlichen Geschäftsabläufe. Dies führt zu erheblichen Kostensenkungen und einer enormen Steigerung der Produktivität.

Auch 2006 präsentierte sich die IQ-work Software AG auf namhaften Messen wie CeBIT, DMS Essen und Midvision/Midrange ihre Produkte und neuesten Entwicklungen. Dazu gehören neue Module zur Steuerung von Reklamationsvorgängen, Rechnungsverarbeitung und Kontakt-Flows. Eine wichtige Ergänzung des Produktportfolios bilden die so genannten MS-Outlook-Plug-Ins, die E-Mail-Nachrichten und Anhänge in Workflow-Prozesse integrieren und optimal steuern.

Die Erarbeitung gemeinschaftlicher Produktlösungen mit Partnern steht weiterhin im Fokus. Als Beispiel ist hier der IQ-RecOfficeFlow für SAP als erste Gesamtlösung für das automatisierte Bearbeiten von Eingangsrechnungen speziell für SAP-Anwender hervorzuheben. Das Partnerkonzept soll auch zukünftig kontinuierlich ausgebaut werden.





WIR HABEN DIE LAGE FEST IM GRIFF –  
DAMIT SIE SICH ZURÜCKLEHNEN KÖNNEN

## 1. Wirtschaftsbericht

### 1.1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

#### Stabiles Wirtschaftswachstum wird sich fortsetzen

Im Jahr 2006 hat die deutsche Wirtschaft an Wettbewerbsfähigkeit hinzugewonnen und ist um 2,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr gewachsen (Reale Veränderung des Bruttoinlandsproduktes BIP laut Jahreswirtschaftsbericht). Getragen wurde der Aufschwung von der moderaten Lohnentwicklung der vergangenen Jahre, die die Konkurrenzfähigkeit der deutschen Unternehmen verbessert und zu beträchtlichen Ertragszuwächsen geführt hat.

Im laufenden Jahr 2007 rechnet die Bundesregierung mit einer leichten Abschwächung des Wachstums auf plus 1,7 Prozent. Denn die Erhöhung der Mehrwertsteuer von 16 auf 19 Prozent hat Ende 2006 zu vorgezogenen Anschaffungen geführt und ließ die Konsumneigung zu Beginn des Jahres 2007 sinken. Dennoch wird der private Verbrauch nach den Prognosen der Bundesregierung gegenüber dem Vorjahr um 0,3 Prozent zulegen. Wegen der guten Gewinnsituation in den Unternehmen wird 2007 mit Lohnzuwächsen von rund drei Prozent gerechnet.

2008 wird die deutsche Wirtschaft nach den Erwartungen des DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) durch zunehmende Investitionen, durch einen dynamischen Außenhandel und auch wieder durch den privaten Konsum um 2,5 Prozent wachsen.

#### Sinkende Preise lassen den Telekommunikationsmarkt vergleichsweise moderat wachsen

In den vergangenen Jahren ist die Telekommunikationsbranche stets deutlich stärker expandiert als die gesamte Wirtschaft. 2006 konnte sie erstmals auf Grund massiver Preissenkungen mit dem Wirtschaftswachstum nicht ganz mithalten. Um 2,2 Prozent auf 69,1 Milliarden Euro sind 2006 die Umsätze mit Telekommunikationsdiensten gestiegen (VATM Jahrbuch „Telekommunikation und Mehrwertdienste in Deutschland 2006“). Während die Verbraucherpreise insgesamt um 1,7 Prozent zulegten, sind sie in der Telekommunikationsindustrie durchschnittlich um drei Prozent zurückgegangen.

#### Anzahl der Handys überschreitet 2006 die Bevölkerungszahl in Deutschland

Die Mobilfunk-Umsätze legten um gut ein Prozent auf 29,2 Milliarden Euro zu. Der Anteil der Datenkommunikation an den Mobilfunkerlösen erhöhte sich weiter von 18,3 auf 20,7 Prozent. Ein Ende des Handy-Booms ist damit noch lange nicht abzusehen. So nahm die Zahl der Mobilfunkverträge (Postpaid, Prepaid und Discount) von 78 Millionen auf 84 Millionen zu. Damit hat die Zahl der Handys 2006 statistisch die Zahl der Einwohner in Deutschland überschritten. Dennoch nutzt erst jeder zweite Mensch über 50 ein Handy. In diesem Marktsegment beabsichtigen die Anbieter, mit einfach zu bedienenden Endgeräten und transparenten Tarifen bis 2010 rund neun Millionen Neukunden zu gewinnen, so die Ergebnisse einer Trend-Umfrage der Agentur Faktenkontor im Auftrag von Steria Mummert Consulting.

#### Handy-Boom setzt sich fort

Laut Schätzungen des VATM wurde 2006 mit durchschnittlich 127 Millionen Minuten pro Tag deutschlandweit 17,6 Prozent mehr mobil telefoniert als im Vorjahr. Auf Grund der erheblichen Preisreduzierungen – um 10,7 Prozent im

Jahresdurchschnitt 2006 – blieb trotz der intensiven Handy-Nutzung kaum Raum für Umsatzsteigerungen. Dieser Trend wird sich laut Branchenexperten fortsetzen. Dafür hat auch die Bundesnetzagentur gesorgt. Ende 2006 wurden die Terminierungsentgelte von 11,0 Cent auf 8,8 Cent beziehungsweise für die kleineren Netzbetreiber von 12,4 Cent auf 9,9 Cent gesenkt. Terminierungsentgelt erhalten alle Netzbetreiber für Gespräche, die aus einem anderen Netz eingehen, vom jeweiligen Netzbetreiber des Anrufers. Sie stellen damit die Untergrenze für den kostendeckenden Verkaufspreis einer Gesprächsminute dar.

#### **Discounter profitieren von der Marktveränderung**

Die Mobilfunkdiscounter sind die großen Gewinner der Marktveränderung. Erst Mitte 2005 gestartet, haben sie inzwischen einen Marktanteil von mehr als drei Prozent (eigene Schätzungen) erlangt. Nach einer Studie von Solon Management Consulting wird sich ihr Anteil schon 2007 auf rund zehn Prozent mehr als verdoppeln. Langfristig, das erwarten die Experten, werden Discountangebote 20 bis 25 Prozent vom Mobilfunkmarkt ausmachen. Darüber hinaus wird das Handy dem Festnetz weiter Konkurrenz machen. Sinkende Preise und zunehmende Datennutzung via Mobilfunk erhöhen die Wettbewerbsfähigkeit der mobilen Telefonie auch zu Hause.

#### **1.2. Darstellung des Unternehmens**

##### **Die Drillisch AG ist die Holding des Konzerns**

Im Drillisch-Konzern konzentriert sich die Drillisch AG (Drillisch), Maintal, als Mutterunternehmen auf die Holding-Aufgaben wie Geschäftsführung, Finanz- und Rechnungswesen, Controlling, Cash-Management, Personalwesen, Risikomanagement, Unternehmenskommunikation und Investor Relations. Die drei aktiven Service Provider VICTORVOX GmbH (VICTORVOX), Krefeld, Alphatel Kommunikationstechnik GmbH (Alphatel), Maintal, und SIMply Communication GmbH (simply), Maintal, übernehmen das operative Mobilfunkgeschäft. Ende 2006 wurde die McSIM Mobilfunk GmbH (McSIM), Maintal, als vierter Service Provider gegründet. McSIM wird ab Februar 2007 das Discount-Angebot im Drillisch-Konzern mit Produkten im Vodafone-Netz erweitern. In der IQ-work Software AG (IQ-work), Maintal, ist das gesamte IT-Know-how des Drillisch-Konzerns zusammengefasst.

##### **VICTORVOX konzentriert sich auf das Postpaid-Geschäft**

VICTORVOX konzentriert sich schwerpunktmäßig auf das Postpaid-Geschäft (Credit). Das Unternehmen vermarktet Mobilfunkdienstleistungen aller vier deutschen Netzbetreiber: T-Mobile Deutschland GmbH (T-Mobile), Vodafone D2 GmbH (Vodafone), E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG (E-Plus) und O<sub>2</sub> (Germany) GmbH & Co. OHG (O<sub>2</sub>). Bundesweit mehr als 340 aktive Vertriebspartner bieten eine hochwertige Absatzplattform. Mit Beschluss vom 22. März 2006 wurde die VICTORVOX AG in eine GmbH umgewandelt. Die Hauptversammlung der Drillisch AG hat am 26. Mai 2006 einem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag zugestimmt.

##### **Alphatel verantwortet das Prepaid-Geschäft**

Alphatel vermarktet Mobilfunkdienstleistungen aller vier deutschen Netzbetreiber: T-Mobile, Vodafone, E-Plus und O<sub>2</sub>. Im Konzernverbund hat sich Alphatel auf den Prepaid-Bereich (Debit) inklusive dem Geschäft mit dem innovativen Cash-Karten-System g-paid spezialisiert. Vertriebspartner für die Prepaid-Pro-

dukte sind neben dem Fachhandel vornehmlich Lebensmittelfilialbetriebe, Supermärkte, Tankstellen, der Versandhandel, Distributoren sowie Verkehrsbetriebe in Berlin, Dortmund und Duisburg.

#### **simply, der Pionier unter den Mobilfunkdiscountern in Deutschland**

Bereits im April 2005 hat Drillisch als erster deutscher Service Provider unter der Marke simply das Discountgeschäft gestartet. In der Tochtergesellschaft simply wurden diese Aktivitäten Ende 2005 zusammengefasst. simply vermarktet Mobilfunkdienstleistungen für T-Mobile hauptsächlich über das Internet, aber auch als White Label Service Provider. Heute ist das Unternehmen nach eigenen Einschätzungen einer der wachstums- und ertragsstärksten deutschen Mobilfunkdiscounter.

#### **McSIM erweitert das Discountangebot**

Am 11. September 2006 gegründet, wird McSIM das Discountangebot von Drillisch erweitern. Das Unternehmen konzentriert sich auf Mobilfunkdienstleistungen zu Discountpreisen im Netz von Vodafone.

#### **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 entwickelt und betreibt 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 IQ-work ist einer der wesentlichen Wettbewerbsvorteile von Drillisch und ermöglicht die Platzierung innovativer Produkte und Dienstleistungen.

#### **Ausbau des Discountgeschäfts und Sichern der Kundenbasis**

Im Jahr 2006 hat Drillisch das Discountgeschäft sowohl mit Prepaid- als auch mit Postpaid-Produkten weiter ausgebaut. Hier wurde neben der Discountmarke simply, die ausschließlich über das Internet vermarktet wird, ein Co-Branding mit der Handelskette REWE Group gestartet (Penny Mobil und ja!mobil). Mit innovativen Vertriebskonzepten steht das Discountgeschäft weiter im Fokus des Drillisch-Konzerns.

Die Gesamtzahl der Mobilfunkteilnehmer erhöhte sich um 3,6 Prozent auf 1,763 Millionen. Während im Prepaid-Bereich ein Anstieg um knapp ein Prozent auf 1,194 Millionen Kunden zu verzeichnen war, betreute Drillisch zum Jahresende 2006 mit 0,569 Millionen über zehn Prozent mehr Postpaid-Teilnehmer als im Vorjahr.

Im klassischen Vertragskunden-Geschäft (Postpaid) war es das strategische Ziel, die Kundenbasis durch Retention-Maßnahmen zu erhalten. Im Postpaid-Geschäft hat ein intensiver Wettbewerb um Neukunden eingesetzt. Die Kosten für die Gewinnung von neuen Teilnehmern sind gestiegen. Die Break-Even-Periode für Neukunden liegt bei 24-Monats-Verträgen inzwischen nicht selten bei mehr als 22 Monaten. Diesem Subventionswettlauf hat sich Drillisch nicht angeschlossen, sondern hat verstärkt in die Verlängerung bereits bestehender Kundenbeziehungen investiert, sofern diese in der Vergangenheit rentabel waren.

Das Prepaid-Geschäft wurde selektiv ausgebaut. Kundenbereinigungen wurden im Prepaid-Bundle-Bereich durchgeführt. Dieses Geschäft hat sich seit Mitte 2005 gravierend verändert. Die Nachladungen von Gesprächsguthaben der neu gewonnenen Teilnehmer haben sich im Vergleich zu den Vorjahren nicht mehr so posi-

tiv entwickelt wie erwartet. Auf Grund dieser Marktveränderung hat sich der Vorstand entschlossen, stärker auf die Qualität der Prepaid-Teilnehmer als auf die Anzahl zu achten.

**Konsolidierung in der Mobilfunkbranche**

Wie bereits mehrfach angekündigt, will Drillisch eine aktive Rolle bei der Konsolidierung in der Mobilfunk-Service-Provider-Branche einnehmen. Daher hat sich das Unternehmen Anfang Oktober 2006 mit mehr als zehn Prozent am Wettbewerber mobilcom AG beteiligt. Zur Finanzierung dieser strategischen Beteiligung hat das Unternehmen einen langfristigen Kredit aufgenommen. Die Konditionen dieses Kredits werden im Konzernanhang erläutert.

**Umsatz- und Ertragslage**

Im Geschäftsjahr 2006 haben sich die Umsatzerlöse im Drillisch-Konzern um 12,7 Prozent auf 282,2 Millionen Euro verringert. Der Rückgang der Erlöse resultiert aus den verminderten Provisionen im Postpaid-Neukundengeschäft und einem Rückgang im Prepaid-Bereich. Dagegen sind die Umsätze im Postpaid-Bestandskundengeschäft gestiegen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind um 20,7 Prozent auf 6,1 Millionen Euro gestiegen. In diesem Betrag sind Kursgewinne aus der Veräußerung von Sonstigen finanziellen Vermögenswerten enthalten.

Überproportional zum Umsatzrückgang hat sich der Materialaufwand um 14,3 Prozent auf 224,7 Millionen Euro verringert. Insgesamt verringerte sich auch der Rohertrag (Umsatz minus Materialaufwand) um 5,5 Prozent auf 57,5 Millionen Euro. Die Rohertragsmarge (Rohertrag zu Umsatz) verbesserte sich jedoch erneut um 1,5 Prozentpunkte auf 20,4 Prozent.

Auf Grund der verringerten Mitarbeiterzahl nahm der Personalaufwand um 10,2 Prozent auf 16,3 Millionen Euro ab. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen verringerten sich um 22,8 Prozent auf 16,9 Millionen Euro. Die Reduzierung hat ihre Ursache hauptsächlich in der Verringerung der Werbekosten, der Rechts- und Beratungskosten und einer weiteren Verringerung der Billingkosten. Hier hat besonders die Umstellung auf Online-Rechnungen zu einer deutlichen Reduzierung der Aufwendungen beigetragen.

Das EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) verbesserte sich – trotz des geringeren Umsatzvolumens – um 15,2 Prozent auf 32 Millionen Euro. Damit hat Drillisch die Guidance, ein EBITDA von mehr als 30 Millionen Euro zu erwirtschaften, deutlich übertroffen. Die EBITDA-Marge (EBITDA zu Umsatz) erreichte mit 11,3 Prozent (Vj.: 8,6 Prozent) einen Spitzenwert in der Mobilfunk Service Provider-Branche in Deutschland. Die Abschreibungen verringerten sich um 15,1 Prozent auf 3,2 Millionen Euro. Somit verbesserte sich das EBIT (Gewinn vor Zinsen und Steuern) um 20 Prozent auf 28,8 Millionen Euro. Die EBIT-Marge legte um 2,8 Prozentpunkte auf 10,2 Prozent zu.

Auf Grund der mit dem aufgenommenen Kredit verbundenen Zinszahlungen hat sich das Finanzergebnis von plus 1,1 Millionen Euro im Vorjahr auf minus 0,7 Millionen Euro im Berichtsjahr verschlechtert. Die Steuern vom Einkommen und Ertrag stiegen um 2,4 Prozent auf 10,9 Millionen Euro. Insgesamt verbesserte sich der Konzernüberschuss um 19,1 Prozent auf 17,2 Millionen Euro. Je Aktie ergibt sich daraus ein Gewinn von 0,54 Euro, nach 0,45 Euro im Vorjahr.



**Vermögens- und Finanzlage**

Die Bilanzsumme des Drillisch-Konzerns hat sich im Geschäftsjahr 2006 auf 250,9 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Die größte Veränderung in der Bilanz betrifft die Sonstigen finanziellen Vermögenswerte in Höhe von 168,9 Millionen Euro, denen Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten von insgesamt 98,8 Millionen Euro und eine Marktbewertungsrücklage von 31,2 Millionen Euro gegenüber stehen. Diese Investitionen wurden getätigt, um die aktive Rolle bei der Konsolidierung im Mobilfunk Service Provider-Markt zu untermauern. Die liquiden Mittel haben sich auf Grund der umfangreichen Finanzinvestitionen um 21 Millionen auf neun Millionen Euro reduziert.

Die Sonstige kurzfristige Vermögenswerte verringerten sich um 6,9 Millionen auf 1,8 Millionen Euro. Hintergrund ist die Ablösung der bar hinterlegten Sicherheiten bei Netzbetreibern durch Avale in Höhe von 10,7 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 Sonstige kurzfristige Vermögenswerte ausgewiesen. Im Vorjahr führte diese Saldierung teilweise zu Forderungen gegenüber den Netzbetreibern. 2006 führte die Saldierung auch durch die oben erwähnte Ablösung der bar hinterlegten Sicherheiten bei Netzbetreibern ausschließlich zu Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Bei der um 140,2 Millionen auf 250,9 Millionen Euro verlängerten Bilanzsumme beträgt die Eigenkapitalquote 44,8 Prozent (Vj.: 63,9 Prozent). Mit 112,3 Millionen Euro ist das Eigenkapital um 41,6 Millionen Euro angestiegen. 31,2 Millionen Euro resultieren aus einer Marktbewertungsrücklage, die in Folge steigender Börsenkurse der Sonstigen finanziellen Vermögenswerten zum 31. Dezember 2006 erfolgsneutral gebildet wurde. Der Bilanzgewinn beträgt zum Ende des Geschäftsjahres 2006 6,0 Millionen Euro.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind um 0,7 Millionen auf 8,1 Millionen Euro gesunken. Die Rückstellungen verringerten sich um 4,7 Millionen Euro auf 2,1 Millionen Euro. Hintergrund ist das veränderte Geschäftsmodell bei der Discountmarke simply. Bis Ende Oktober 2005 hat die VICTORVOX das Discountgeschäft unter der Marke simply betrieben. Danach wurde es in eine eigene Gesellschaft ausgegliedert. Infolgedessen mussten zum 31. Dezember 2006 keine Rückstellungen mehr für Nachlaufkosten gebildet werden (Vj.: 4,2 Millionen Euro).

Nicht nur die Ertrags-, sondern auch die Finanzlage des Drillisch-Konzerns wurde im Geschäftsjahr 2006 nachhaltig gestärkt. So legte der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von 15,6 Millionen auf 23,4 Millionen Euro zu. Die Investitionen, insbesondere in die Sonstigen finanziellen Vermögenswerte, wurden aus dem operativen Cashflow, der Aufnahme eines Bankkredites sowie durch bereits vorhandene liquide Mittel finanziert. So verringerte sich der Finanzmittelbestand um 21,0 Millionen auf 9,0 Millionen Euro.

**Mitarbeiter**

Im Jahresdurchschnitt waren im Drillisch-Konzern inklusive der Vorstände 306 (Vj.: 332) Mitarbeiter beschäftigt. Die Zahl der Auszubildenden hat sich weiter von 14 auf 16 erhöht.

# Chancen und Risiken der künftigen Unternehmensentwicklung

## 2. Chancen und Risiken der künftigen Unternehmensentwicklung

### Mobilfunk bleibt ein Wachstumsmarkt

Der Mobilfunkmarkt in Deutschland befindet sich im Umbruch. Während die Wachstumsraten in den vergangenen Jahren stets deutlich höher waren als in der Gesamtwirtschaft, dürfte der gesamte Mobilfunk-Umsatz 2007 erstmals nicht mehr zunehmen. Eine deutlich intensiviere Nutzung der mobilen Sprach- und Datenkommunikation wird von weiter sinkenden Preisen voraussichtlich vollständig kompensiert werden. Eine detaillierte Betrachtung der einzelnen Marktsegmente deutet darauf hin, dass es zu Lasten des traditionellen Prepaid- und Vertragskundengeschäftes zu erheblichen Umsatzsteigerungen im Discount-Markt kommen wird. Darüber hinaus bieten die Tendenzen zum Triple-Play – die Versorgung der Kunden mit Telefon, Internet und Fernsehen von einem Anbieter – gute Cross-Selling-Chancen für Service Provider.

Mit innovativen Produkten und alternativen Vertriebswegen konzentriert sich Drillisch weiterhin auf die wachstumsstarken Segmente im Mobilfunkmarkt. Dabei ist die Expansionsstrategie besonders auf den Discountmarkt fokussiert. Drillisch besitzt eine hohe Kompetenz im Marketing und die Fähigkeit, Prozesse effizienter als die meisten Wettbewerber zu gestalten. Darüber hinaus hat das Unternehmen mit der erfolgreichen Akquisition von VICTORVOX bewiesen, dass es andere Unternehmen problemlos integrieren kann. Diese Fähigkeiten und Wettbewerbsvorteile wird Drillisch nutzen, um den Unternehmenswert über das organische Wachstum hinaus zu steigern. Bei der Konsolidierung des deutschen Mobilfunk Service-Provider-Marktes wird Drillisch weiterhin eine aktive Rolle einnehmen.

### Kundenbestand sichern

Im Mittelpunkt der unternehmerischen Aktivitäten in den etablierten Bereichen Prepaid und Postpaid steht die Sicherung des Kundenbestandes, die Verringerung der Kündigungsrate und die Gewinnung neuer Kunden. Die hierfür nötigen Maßnahmen werden aus dem operativen Cashflow finanziert.

Es besteht das Risiko, dass durch den Erfolg der Discounter die Verkaufspreise weiter sinken. Gleichzeitig werden sich auch die Einkaufspreise verringern. Damit besteht in erster Linie ein Umsatzrisiko, jedoch ein deutlich geringeres Ertragsrisiko.

Sollten die Netzbetreiber Endgeräte für Kunden nicht mehr in bisherigem Umfang subventionieren bzw. Neukunden der Service Provider provisionieren, dann könnten die Umsätze, unter sonst unveränderten Rahmenbedingungen, zurückgehen. Ergebniseinbußen würden daraus nicht resultieren, da die Endgeräte bzw. die Neukundenprovisionen für Drillisch nur einen „durchlaufenden Posten“ darstellen. Verringerte Subventionen der Netzbetreiber könnten 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 und einem konsequenten Mahn- und Inkassoverfahren.

### Mögliche Zuflüsse aus Aktienoptionen

Im April 2004 hat Drillisch rund 4,7 Millionen Aktienoptionen an die VS Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH (VS), Hanau, veräußert, die diese umgehend ausgeübt hat. Im Falle der Veräußerung der Aktien durch die VS ste-



hen 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. Dezember 2006 in Höhe von 5,80 Euro je Aktie hat diese Eventualforderung einen rechnerischen Wert von 15,7 Millionen Euro.

#### **Neue Vertriebsstrukturen bei der IQ-work**

Die IQ-work erbringt IT-Dienstleistungen im Drillisch-Konzern. Darüber hinaus entwickelt und vermarktet sie eigene Software. Auf Grund der seit längerem beobachteten Marktentwicklung hat sich der Vorstand entschlossen, die Vertriebsorganisation der Workflow-Management-Software zu restrukturieren, das heißt komplett auf die Vermarktung via Partner und das Partner-Management zu verlagern. Diese strategische Veränderung wird sich positiv auf die Kosten und somit auf das Ergebnis auswirken. Die IQ-work selbst konzentriert sich auf Grund eines erhöhten Bedarfs auf das Intercompany-Geschäft im Drillisch-Konzern.

#### **Risikomanagementsystem im Drillisch-Konzern**

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 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.

Im Rahmen des zur Finanzierung der Beteiligung an der mobilcom AG aufgenommenen Darlehens wurde am 22. Dezember 2006 eine Zinsbegrenzungsvereinbarung in Form eines Cap abgeschlossen. Das sich aus dem Darlehen ergebende Zinsänderungsrisiko wird somit reduziert. Hinsichtlich der Konditionen und Grundlagen des Cap verweisen wir auf den Konzernanhang.

Es läuft derzeit eine Betriebsprüfung im Drillisch-Konzern. Hieraus können Steuernachzahlungen resultieren.

2006 hat sich die Risikosituation im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert. Für alle wahrscheinlichen Risiken wurde ausreichend Vorsorge getroffen. Aus der Beteiligung an der mobilcom AG ergibt sich zwar ein theoretisches Kursänderungsrisiko, das für die Einschätzung der Risikosituation der Gesellschaft insgesamt derzeit jedoch nicht relevant ist.

### **3. Vergütungsbericht**

Die Aufsichtsratsvergütungen betragen insgesamt TEUR 112,7 (Vorjahr: TEUR 98,8). Die Bezüge der Vorstandsmitglieder setzen sich aus einer fixen und einer variablen Komponente zusammen. Im Jahr 2006 betragen die Bezüge der Vorstandsmitglieder insgesamt TEUR 1.382, davon variabel TEUR 600 (Vorjahr insgesamt: TEUR 1.766). Gemäß Beschluss der Hauptversammlung am 26. Mai 2006 unterbleibt die Veröffentlichung der individualisierten Bezüge jedes einzelnen Vorstandsmitglieds (§ 286 Abs. 5 HGB).

#### 4. Ergänzende Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Das gezeichnete Kapital beträgt nach der im Januar 2007 durchgeführten Kapitalerhöhung EUR 38.446.134,23 und ist eingeteilt in 35.749.995 auf den Inhaber lautende Stammaktien. Dabei gewährt jede Aktie eine Stimme. Eine Verbriefung des Anteils ist ausgeschlossen.

Im Rahmen des Verkaufs von Optionen an die VS hat sich die Drillisch mit Vertrag vom 7. April 2004 und Nachtragsvereinbarung vom 3. Mai 2004 ein Vorkaufsrecht im Falle der Veräußerung der Aktien durch die VS eingeräumt. Dieses Vorkaufsrecht kann die Drillisch auch durch einen Dritten ausüben lassen.

Der Gesellschaft wurde folgender direkter und indirekter Aktienbesitz größer als 10% mitgeteilt:

VS Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH, Hanau (direkt 13,29% der Stimmrechte)

Gemäß §§ 84, 85 AktG in Verbindung mit § 7 der Satzung der Gesellschaft erfolgt die Bestellung des Vorstands und dessen Abberufung durch den Aufsichtsrat. Satzungsänderungen sind nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen (§§ 179 ff AktG) von der Hauptversammlung zu beschließen. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft ist darüber hinaus zu Änderungen der Satzung, die nur deren Fassung betreffen, befugt.

Der Vorstand ist 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 ist ebenfalls ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, um

- bis zu 3.495.100 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 Sacheinlage zum Zwecke des Erwerbs von Beteiligungen gegen Überlassung von Aktien der Drillisch auszugeben und
- bis zu 1.747.550 neue Aktien an Mitglieder der Geschäftsführung der Gesellschaft oder verbundener Unternehmen, an Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft oder verbundener Unternehmen oder als Belegschaftsaktien an Mitarbeiter der Gesellschaft oder verbundener Unternehmen zu überlassen.

Am 30. Januar 2007 hat der Vorstand von der ersten Alternative Gebrauch gemacht und 3.249.995 Stückaktien bei institutionellen Anlegern platziert.

Laut Hauptversammlungsbeschluss vom 26. Mai 2006 ist die Gesellschaft ermächtigt, gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG bis zum 25. November 2007 bis zu zehn Prozent des gezeichneten Kapitals von EUR 34.951.036,00 zu erwerben. Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die erworbenen Aktien auch in anderer Weise als über die Börse zu veräußern.

Die Gesellschaft hat diverse Vereinbarungen getroffen, in denen ein Kontrollwechsel infolge einer Übernahme eine auflösende Bedingung darstellt. Dazu zählen im Wesentlichen Vereinbarungen mit den Netzbetreibern. Darüber hinaus hat der Eintritt eines Change of Control Auswirkungen auf die Finanzierung der Gesellschaft. Sonstige Vereinbarungen mit entsprechenden Bedingungen für den Fall eines Kontrollwechsels bestehen seitens der Drillisch nicht.

## Wichtige Ereignisse nach dem Ende des Geschäftsjahres

### 5. Wichtige Ereignisse nach dem Ende des Geschäftsjahres

#### Akquisition von Telco und Kapitalerhöhung um knapp zehn Prozent

Drillisch hat am 14. Januar 2007 einen Vertrag über den Erwerb sämtlicher Gesellschaftsanteile der Telco Services GmbH (Telco), Idstein, abgeschlossen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung durch das Bundeskartellamt und die Mobilfunk-Netzbetreiber sowie einer erfolgreichen Due Diligence Prüfung durch Drillisch.

Nach der Akquisition wird der Drillisch-Konzern mit mehr als zwei Millionen Mobilfunkkunden unter den deutschen Service Providern einen Marktanteil von über zehn Prozent erreichen und hat damit den nächsten konsequenten Schritt im Rahmen der Branchenkonsolidierung unternommen.

Telco arbeitet bundesweit mit vielen leistungsstarken Telekommunikations-Fachhändlern zusammen, die die Händlerstruktur der Drillisch-Konzernunternehmen optimal ergänzen. Die Kundenbasis zeichnet sich durch hohe Loyalität und überdurchschnittliche Umsätze aus. Telco erzielt im Schnitt einen der höchsten Pro-Kopf-Umsätze je Vertragskunde auf dem deutschen Mobilfunkmarkt.

#### Kapitalerhöhung

Drillisch hat am 31. Januar 2007 eine Privatplatzierung von 3.249.995 Stückaktien (knapp zehn Prozent des Grundkapitals) erfolgreich abgeschlossen und sämtliche Aktien bei institutionellen Investoren in Europa zu einem Preis von Euro 6,75 je Aktie platziert. Die Gesellschaft hat damit das Grundkapital aus genehmigtem Kapital durch Ausgabe von 3.249.995 neuen Stückaktien gegen Bareinlage erhöht. Die neuen Aktien sind für das Geschäftsjahr 2006 gewinnberechtigt. Das Bezugsrecht der Aktionäre wurde ausgeschlossen.

Im Zuge der Kapitalerhöhung ist Drillisch ein Bruttoemissionserlös von 21,94 Millionen Euro zugeflossen. Der Streubesitz hat sich durch diese Kapitalmaßnahme auf rund 78 Prozent erhöht. Der Mittelzufluss dient der Finanzierung des Telco-Erwerbs. Zusätzlich konnte im Rahmen der Platzierung die institutionelle Aktionärsbasis im europäischen Raum erweitert werden.

#### Veräußerung eigener Aktien

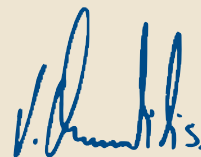
Am 15. Januar 2007 hat Drillisch die Veräußerung aller eigenen Anteile erfolgreich abgeschlossen. Seit Jahresbeginn wurden 410.064 Stück eigene Anteile über die Börse veräußert.

Maintal, den 6. März 2007

Der Vorstand



Paschalis Choulidis



Vlasios Choulidis

The image features several stacks of coins of varying heights, arranged from left to right. The coins are metallic and have a textured, ridged edge. They are placed on a light-colored surface that appears to be a document or ledger, with some faint lines visible. The background is a dark, gradient blue. The text is positioned on the left side of the image, overlaid on the dark background.

UNSERE RECHNUNG GEHT AUF –  
ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST

## KONZERNJAHRESABSCHLUSS

### Konzerngewinn- und Verlustrechnung

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr  
vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006

		2006	2005
	Anhang Nr.	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	21	282.211	323.204
Andere aktivierte Eigenleistungen		1.582	1.889
Sonstige betriebliche Erträge	22	6.134	5.080
Materialaufwand/ Aufwand für bezogene Leistungen	23	-224.667	-262.283
Personalaufwand	24	-16.346	-18.207
Sonstige betriebliche Aufwendungen	25	-16.933	-21.930
Abschreibungen	26	-3.216	-3.789
<b>Betriebsergebnis</b>		<b>28.765</b>	<b>23.964</b>
Finanzergebnis	27	-708	1.092
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern</b>		<b>28.057</b>	<b>25.056</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	28	-10.866	-10.616
<b>Konzernüberschuss</b>		<b>17.191</b>	<b>14.440</b>
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)</b>	<b>39</b>	<b>0,54</b>	<b>0,45</b>

## KONZERNJAHRESABSCHLUSS

### Konzernbilanz

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr  
vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006

AKTIVA	Anhang Nr.	31.12.2006	31.12.2005
		TEUR	TEUR
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Software	5	4.076	4.441
Firmenwerte	6	34.572	34.572
Sachanlagen	7	2.005	1.801
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	8	168.875	.
Latente Steuern	28	3.216	3.330
<b>Langfristige Vermögenswerte, gesamt</b>		<b>212.744</b>	<b>44.144</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte	9	5.812	9.092
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10	16.533	16.742
Forderungen gegen verbundene Unternehmen		94	76
Steuererstattungsansprüche	11	4.924	1.930
Liquide Mittel		9.038	30.065
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	12	1.757	8.669
<b>Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt</b>		<b>38.158</b>	<b>66.574</b>
<b>AKTIVA, GESAMT</b>		<b>250.902</b>	<b>110.718</b>

## KONZERNJAHRESABSCHLUSS

### Konzernbilanz

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr  
vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006

PASSIVA	Anhang Nr.	31.12.2006	31.12.2005
		TEUR	TEUR
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	13	34.510	34.606
Kapitalrücklage	13	23.318	23.569
Gewinnrücklage		17.302	9.902
Marktbewertungsrücklage		31.180	0
Bilanzgewinn		6.029	2.646
<b>Eigenkapital, gesamt</b>		<b>112.339</b>	<b>70.723</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>			
Latente Steuerverbindlichkeiten	28	2.047	604
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	17	84.055	0
Leasingverbindlichkeiten	14	1.059	39
<b>Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>		<b>87.161</b>	<b>643</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Rückstellungen	15	2.111	6.784
Steuerverbindlichkeiten	16	8.384	2.772
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	17	14.764	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	18	8.110	8.773
Erhaltene Anzahlungen	19	12.180	14.161
Leasingverbindlichkeiten	14	691	247
Sonstige Verbindlichkeiten	20	5.162	6.615
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>		<b>51.402</b>	<b>39.352</b>
<b>PASSIVA, GESAMT</b>		<b>250.902</b>	<b>110.718</b>



## KONZERNJAHRESABSCHLUSS

### Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr  
vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006

	Anzahl Aktien	Grund- kapital	Kapital- rücklage	Marktbe- wertungs- rücklage	Gewinn- rücklage	Bilanz- gewinn/ -verlust	Gesamt
		TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Stand</b>							
<b>01.01.2005</b>	32.344.255	34.600	25.282	0	0	-1.892	57.990
Veränderung							
eigener Anteile	-165.923	6	-1.713	0	0	0	-1.707
Einstellung in die Gewinnrücklage		0	0	0	9.902	-9.902	0
Konzernüberschuss		0	0	0	0	14.440	14.440
<b>Stand</b>							
<b>31.12.2005</b>	32.178.332	34.606	23.569	0	9.902	2.646	70.723
<b>Stand</b>							
<b>01.01.2006</b>	32.178.332	34.606	23.569	0	9.902	2.646	70.723
Veränderung							
eigener Anteile	-88.396	-96	-251	0	0	0	-347
Marktbewertung der Sonstigen finanziellen Vermögenswerte		0	0	31.180	0	0	31.180
Gewinnausschüttung 2005		0	0	0	0	-6.408	-6.408
Einstellung in die Gewinnrücklage		0	0	0	7.400	-7.400	0
Konzernüberschuss		0	0	0	0	17.191	17.191
<b>Stand</b>							
<b>31.12.2006</b>	32.089.936	34.510	23.318	31.180	17.302	6.029	112.339

## KONZERNJAHRESABSCHLUSS

### Konzernkapitalflussrechnung

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr  
vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006

	Anhang Nr.	2006 TEUR	2005 TEUR
Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern		28.765	23.964
Gezahlte Zinsen		-1.561	-87
Erhaltene Zinsen		1.126	1.178
Steuerzahlungen		-7.321	-8.298
Abschreibungen		3.216	3.789
Verlust aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		20	0
Gewinn aus dem Abgang von Sonstigen finanziellen Vermögenswerten		-2.689	0
(Zunahme) Abnahme von Vorräten		3.280	-767
(Zunahme) Abnahme der Forderungen und sonstigen Vermögenswerte		7.656	-4.375
Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderen Verbindlichkeiten und Rückstellungen		-7.062	-3.436
Zunahme (Abnahme) von erhaltenen Anzahlungen		-1.981	3.588
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		<b>23.449</b>	<b>15.556</b>
Übrige Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-4.214	-3.722
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		1.138	0
Investitionen in Sonstige finanzielle Vermögenswerte		-174.113	0
Einzahlungen aus dem Abgang von Sonstigen finanziellen Vermögenswerten		39.738	0
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-137.451</b>	<b>-3.722</b>
Erwerb eigener Anteile		-347	-1.707
Dividende		-6.408	0
Aufnahme von Bankkrediten		98.819	0
Aufnahme von Investitionsverbindlichkeiten		911	286
<b>Mittelzufluss/ -abfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>92.975</b>	<b>-1.421</b>
<b>Veränderung der liquiden Mittel</b>		<b>-21.027</b>	<b>10.413</b>
Liquide Mittel am Ende der Periode		9.038	30.065
Liquide Mittel am Beginn der Periode		30.065	19.652
	<b>31</b>	<b>-21.027</b>	<b>10.413</b>

### Konzernabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006

Die Drillisch AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft und bietet Telekommunikationsdienstleistungen an. Drillisch wurde 1983 gegründet. Das Geschäftsfeld Mobilfunk bildet das Kerngeschäft des Drillisch-Konzerns und ist bei den hundertprozentigen Tochtergesellschaften Alphatel GmbH, VICTORVOX GmbH und SIMply GmbH angesiedelt. Der Konzern besitzt Service-Provider-Lizenzen der Netzte T-Mobile, Vodafone, E-Plus und O<sub>2</sub> und vermarktet Mobilfunk-Produkte aus dem Credit-, Debit- und Discountbereich. Anschrift der Gesellschaft ist die Wilhelm-Röntgen-Strasse 1-5 in 63477 Maintal.

Der Konzernabschluss der Drillisch AG für das Geschäftsjahr 2006 wird am 22. März 2007 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben.

#### **1 Angewandte Rechnungslegungsgrundsätze**

Der vorliegende Konzernabschluss wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reportings Standards (IFRS) und den diesbezüglichen Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB) erstellt. Ergänzend wurden die nach § 315a HGB ("Konzernabschluss nach internationalen Rechnungslegungsstandards") anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften beachtet.

Das IASB hat nachfolgende Standards, Interpretationen und Änderungen zu bestehenden Standards herausgegeben, deren Anwendung jedoch noch nicht verpflichtend ist und die von der Drillisch AG auch nicht vorzeitig angewandt werden. Die Anwendung dieser IFRS setzt voraus, dass sie im Rahmen des IFRS-Übernahmeverfahrens (Endorsement) durch die EU angenommen werden.

IFRIC 7 Anwendung des Restatement-Ansatzes nach IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationländern	Verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. März 2006 beginnen
IFRIC 8 Anwendungsbereich von IFRS 2	Verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Mai 2006 beginnen
IFRIC 9 Neubeurteilung eingebetteter Derivative	Verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juni 2006 beginnen
IFRIC 10 Zwischenberichterstattung und Wertminderung	Verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. November 2006 beginnen
Änderung des IAS 1 Darstellung des Abschlusses - Angaben zum Kapital	Verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2007 beginnen
IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben	Verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2007 beginnen

## Konzernanhang

IFRIC 11 Konzerninterne Geschäfte und Geschäfte mit eigenen Anteilen nach IFRS 2	Verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. März 2007 beginnen
IFRIC 12 Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen	Verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen
IFRS 8 Operative Segmente	Verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen

Die erstmalige Anwendung der Änderung des IAS 1 und des IFRS 7 wird zu erweiterten Anhangangaben führen. Die erstmalige Anwendung der übrigen genannten Vorschriften wird nach jetziger Einschätzung keinen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung des Abschlusses haben.

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 GmbH,
- die Marktbewertung der Sonstigen finanziellen Vermögenswerte,
- der Abzug eigener Anteile vom Eigenkapital,
- die Aktivierung selbsterstellter Software,
- die Aktivierung von geleastem Anlagevermögen – soweit es die Kriterien eines Finance Lease erfüllt – und die entsprechende Passivierung der zu zahlenden Leasingraten zum Barwert,
- 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 an Kapital	gehalten von
	%	Nr.
1. Drillisch AG, Maintal		
2. VICTORVOX GmbH, Krefeld	100	1
3. Alphatel Kommunikationstechnik GmbH („Alphatel GmbH“), Maintal	100	1
4. IQ-work Software AG („IQ-work AG“), Maintal	100	1
5. SIMply Communication GmbH („SIMply GmbH“), Maintal	100	1
6. McSIM Mobilfunk GmbH („McSIM GmbH“), Maintal	100	1

Am 11. September 2006 wurde die McSIM GmbH, Maintal, als 100%’ige Tochter der Drillisch AG gegründet. Das Stammkapital beträgt EUR 100.000. Die Erstkonsolidierung erfolgte zum 31. Dezember 2006. Zwischen der Gründung und der Erstkonsolidierung lagen keine wesentlichen Geschäftsvorfälle vor.

### Konzernanhang

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

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 GmbH: 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 ermittelte Abschreibungen bilanziert. Es wird eine Nutzungsdauer von drei bis vier Jahren zugrunde gelegt.

Sonstige finanzielle Vermögenswerte werden grundsätzlich zu Anschaffungskosten abzüglich erforderlicher Wertberichtigungen angesetzt beziehungsweise mit ihren zum Bilanzstichtag geltenden Marktpreisen bewertet. Sich ergebende Bewertungsunterschiede werden erfolgsneutral im Eigenkapital als Marktbewertungsrücklage dargestellt.

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

Verbindlichkeiten werden nach IAS 39 zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Direkt zurechenbare Ausgabekosten werden bei Aufnahme von Verbindlichkeiten abgesetzt und erfolgswirksam über die Laufzeit verteilt.

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.

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 O<sub>2</sub> 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.

Für die Erstellung des Konzernabschlusses müssen Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden. Diese haben Einfluss auf die angegebenen Beträge für Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen des Berichtszeitraums. Die sich tatsächlich ergebenden Beträge können von diesen Schätzungen abweichen.

Der Drillisch-Konzern hat einen zentralen Ansatz des finanziellen Risikomanagements zur Identifizierung, Messung und Steuerung von Risiken. Die Risikopositionen ergeben sich aus den konzernweit vorgenommenen und geplanten zahlungswirksamen Ein- und Ausgängen als Marktrisiken und als Zinsänderungsrisiken.

In konzerninternen Richtlinien sind die Ziele, Grundsätze und Aufgaben und Kompetenzen für den Finanzbereich verbindlich und unter Beachtung des Grundsatzes der Funktionstrennung festgelegt.

#### **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 Barzahlungen 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.

## KONZERNJAHRESABSCHLUSS

### Konzernanhang

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 zu veräußern. 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.

Zum Bilanzstichtag besteht somit eine Eventualforderung von TEUR 15.684. Die Eventualforderung berechnet sich auf Basis des Schlusskurses vom 31. Dezember 2006 von EUR 5,80.

<b>5 Software</b>	<b>Selbsterstellte Software</b>	<b>Zugekaufte Software</b>	<b>Gesamt</b>
	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Anschaffungskosten</b>			
<b>Stand 1. Januar 2005</b>	<b>4.827</b>	<b>3.856</b>	<b>8.683</b>
Zugänge	1.890	890	2.780
Abgänge	0	951	951
<b>Stand 31. Dezember 2005</b>	<b>6.717</b>	<b>3.795</b>	<b>10.512</b>
Zugänge	1.619	1.038	2.657
Abgänge	38	3.015	3.053
<b>Stand 31. Dezember 2006</b>	<b>8.298</b>	<b>1.818</b>	<b>10.116</b>
<b>Aufgelaufene Abschreibungen</b>			
<b>Stand 1. Januar 2005</b>	<b>2.005</b>	<b>2.518</b>	<b>4.523</b>
Zugänge	1.380	1.119	2.499
Abgänge	0	951	951
<b>Stand 31. Dezember 2005</b>	<b>3.385</b>	<b>2.686</b>	<b>6.071</b>
Zugänge	1.751	639	2.390
Abgänge	0	2.421	2.421
<b>Stand 31. Dezember 2006</b>	<b>5.136</b>	<b>904</b>	<b>6.040</b>
<b>Buchwerte</b>			
zum 31. Dezember 2005	3.332	1.109	4.441
<b>zum 31. Dezember 2006</b>	<b>3.162</b>	<b>914</b>	<b>4.076</b>

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



**6 Firmenwerte**

Die Firmenwerte wurden den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wie folgt zugeordnet:

	Anschaffungs- kosten	Abgelaufene Abschreibungen <small>bis zum 31. Dezember 2006</small>	Buchwerte
	TEUR	TEUR	TEUR
Alphatel GmbH	30.000	19.822	10.178
VICTORVOX GmbH	27.486	3.154	24.332
IQ-work AG	103	41	62
	<b>57.589</b>	<b>23.017</b>	<b>34.572</b>

Die Anschaffungskosten und die aufgelaufene Abschreibung, sowie die hieraus resultierenden Buchwerte haben sich zu Geschäftsjahr 2005 nicht verändert.

Die Werthaltigkeit der Firmenwerte für VICTORVOX GmbH 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 2007 und 2008 sowie für die Zeit danach ein aus den Planzahlen für 2008 abgeleiteter nachhaltiger Nettoüberschuss mit einer stetigen Wachstumsrate von 3% beziehungsweise 5% zugrunde gelegt. Die Abzinsung der Cash Flows erfolgte mit einem Zinssatz von 12%. Wesentliche Grundannahme für die Planung der Alphatel GmbH und VICTORVOX GmbH sind die Teilnehmerzahlen der jeweiligen Gesellschaft. Eine Wertberichtigung der Firmenwerte war im Geschäftsjahr 2006 nicht erforderlich.

## KONZERNJAHRESABSCHLUSS

### Konzernanhang

<b>7 Sachanlagen</b>	<b>Betriebs- und Geschäftsausstattung</b>	<b>Gebäude</b>	<b>Gesamt</b>
	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Anschaffungskosten</b>			
<b>Stand 1. Januar 2005</b>	<b>7.606</b>	<b>217</b>	<b>7.823</b>
Zugänge	942	0	942
Abgänge	371	0	371
<b>Stand 31. Dezember 2005</b>	<b>8.177</b>	<b>217</b>	<b>8.394</b>
Zugänge	1.557	0	1.557
Abgänge	5.469	0	5.469
<b>Stand 31. Dezember 2006</b>	<b>4.265</b>	<b>217</b>	<b>4.482</b>
<b>Aufgelaufene Abschreibungen</b>			
<b>Stand 1. Januar 2005</b>	<b>5.636</b>	<b>37</b>	<b>5.673</b>
Zugänge	1.257	33	1.290
Abgänge	370	0	370
<b>Stand 31. Dezember 2005</b>	<b>6.523</b>	<b>70</b>	<b>6.593</b>
Zugänge	794	32	826
Abgänge	4.942	0	4.942
<b>Stand 31. Dezember 2006</b>	<b>2.375</b>	<b>102</b>	<b>2.477</b>
<b>Buchwerte</b>			
zum 31. Dezember 2005	1.654	147	1.801
<b>zum 31. Dezember 2006</b>	<b>1.890</b>	<b>115</b>	<b>2.005</b>

**8 Sonstige finanzielle Vermögenswerte**

Bei den Sonstigen finanziellen Vermögenswerten handelt es sich im Wesentlichen um eine 10,36%ige Beteiligung an der mobilcom Aktiengesellschaft, Büdelsdorf, die in 2005 ein Konzernergebnis in Höhe von EUR 91,8 Mio. bei einem Eigenkapital von EUR 677,5 Mio. erzielte, sowie um eine 1,8%ige Beteiligung an der freenet.de Aktiengesellschaft, Hamburg, die in 2005 ein ein Konzernergebnis in Höhe von EUR 51,3 Mio. bei einem Eigenkapital von EUR 282,1 Mio. erzielte.

Vom Buchwert entfallen TEUR 31.810 auf die ergebnisneutrale Marktbewertung zum 31. Dezember 2006.

Direkt zurechenbare Anschaffungsnebenkosten in Höhe von TEUR 1.175 wurden nach IAS 23.11 aktiviert.

Aus den Anteilen an der mobilcom AG sowie der freenet.de AG ergibt sich zwar ein theoretisches Kursänderungsrisiko, dass für die Einschätzung der Risikosituation der Gesellschaft insgesamt derzeit jedoch nicht relevant ist.

**9 Vorräte**

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Handelswaren	3.311	4.748
Wertberichtigungen auf Handelswaren	-81	-49
Geleistete Anzahlungen	2.582	4.393
	<b>5.812</b>	<b>9.092</b>

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

**10 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Brutto-Forderungen	17.807	19.056
Wertberichtigungen auf Forderungen	-1.274	-2.314
	<b>16.533</b>	<b>16.742</b>

Konzernanhang

<b>11 Steuererstattungsansprüche</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
	TEUR	TEUR
Umsatzsteuer	0	962
Gewerbesteuer	0	860
Körperschaftsteuer	1.768	108
Kapitalertragsteuer	3.156	0
	<b>4.924</b>	<b>1.930</b>

In den Körperschaftsteueransprüchen sind Körperschaftsteuerguthaben in Höhe von TEUR 174 enthalten. Diese resultieren aus Steuerrechtsänderungen, die durch das SEStEG eingeführt wurden.

Die Kapitalertragsteueransprüche gegen das Finanzamt Offenbach am Main resultieren aus einer Ausschüttung der VICTORVOX GmbH, die ohne Abzug der Kapitalertragsteuer erfolgte. In gleicher Höhe wird eine Steuerverbindlichkeit gegen das Finanzamt Krefeld ausgewiesen.

<b>12 Sonstige kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
	TEUR	TEUR
Kautionen	374	417
Darlehensforderungen	307	307
Forderungen gegen Netzbetreiber	0	7.221
Sonstiges	1.076	724
	<b>1.757</b>	<b>8.669</b>

**13 Eigenkapital**

Gemäß Hauptversammlungsbeschluss von 25. Mai 2005 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG eigene Aktien bis zu einem Anteil von 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 den Ermächtigungen hat der Vorstand 2006 Gebrauch gemacht und im Januar 2006 136.996 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von je EUR 4,54 erworben. Dies entspricht einem Nennwert von EUR 147.327,76 beziehungsweise 0,4% des Grundkapitals.

Des Weiteren hat der Vorstand der Drillisch AG im Dezember 2006 48.600 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von je EUR 5,64 verkauft. Dies entspricht einem Nennwert von EUR 52.265,24 und einem Anteil am Grundkapital von 0,15%.

Am Bilanzstichtag befinden sich noch 410.064 eigene Aktien zu durchschnittlichen Anschaffungskosten von EUR 4,47 (Nennwert: EUR 440.989,59; Grundkapital: 1,3%) im Bestand der Drillisch AG.

Die Aktien haben am 31. Dezember 2006 einen Börsenwert von EUR 2.378.371,20.

Zum 31. Dezember 2006 beträgt das Grundkapital der Gesellschaft EUR 34.951.036 und ist eingeteilt in 32.500.000 nennwertlose Stückaktien.

In der Hauptversammlung vom 26. Mai 2006 wurde beschlossen, EUR 0,20 je dividendenberechtigter Stückaktie auszuschütten. Die Gesamtzahl der ausgegebenen Aktien beträgt 32.500.000. Hiervon sind bei der Berechnung des Ausschüttungsbetrages die zum Ausschüttungszeitpunkt in Gesellschaftsbesitz befindlichen 458.664 Stückaktien abzuziehen. Demnach ergab sich eine Ausschüttung in Höhe von insgesamt EUR 6.408.267,20.

#### **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

- 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, an Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft oder verbundener Unternehmen oder als Belegschaftsaktien an Mitarbeiter der Gesellschaft oder verbundener Unternehmen zu überlassen.

Bezüglich der im Jahr 2007 erfolgten Kapitalerhöhung verweisen wir auf den Lagebericht.

Die erfolgsneutral gebildete Marktbewertungsrücklage beinhaltet zwischen Erwerbszeitpunkt und Bilanzstichtag liegende Kurssteigerungen der Sonstigen finanziellen Vermögenswerte.

**14 Leasingsverhältnisse**

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

	Betriebs und Geschäftsausstattung	Software	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Anschaffungskosten</b>			
Stand 1. Januar 2006	4.313	227	4.540
Zugänge	1.104	904	2.008
Abgänge	0	0	0
<b>Stand 31. Dezember 2006</b>	<b>5.417</b>	<b>1.131</b>	<b>6.548</b>

**Aufgelaufene Abschreibungen**

Stand 1. Januar 2006	3.858	227	4.085
Zugänge	259	90	349
Abgänge	0	0	0
<b>Stand 31. Dezember 2006</b>	<b>4.117</b>	<b>317</b>	<b>4.434</b>

**Buchwerte**

zum 31. Dezember 2005	455	0	455
<b>zum 31. Dezember 2006</b>	<b>1.300</b>	<b>814</b>	<b>2.114</b>

Leasingverbindlichkeiten	Bis zu 1 Jahr	1 - 5 Jahre
	TEUR	TEUR
Leasingzahlungen	709	1.129
Abzinsungsbeträge	18	70
<b>Barwerte</b>	<b>691</b>	<b>1.059</b>

Im Rahmen eines Sale-and-Lease-back Geschäfts wurden diverse Anlagegüter innerhalb des Drillisch-Konzerns zu historischen Anschaffungskosten an die Alphatel GmbH veräußert, die diese wiederum an die GEFA-Leasing zum gleichen Preis weiter veräußert und zurück geleast hat. Das Gesamtvolumen dieser Transaktion beläuft sich auf TEUR 2.055. Der Barwert der Leasingraten wurde als Verbindlichkeit passiviert.

## KONZERNJAHRESABSCHLUSS

### Konzernanhang

15 Rückstellungen	Stand	Inanspruch-	Auflö-	Zufüh-	Stand
	01.01.2006	nahme	sungen	rungen	31.12.2006
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Grundgebühren	5.529	5.499	30	1.365	1.365
Prozessrisiken	669	8	603	26	84
Provisionen	282	282	0	156	156
Rückbaumaßnahmen	204	0	0	0	204
Mietverpflichtungen	100	100	0	0	0
Übrige	0	0	0	302	302
	<b>6.784</b>	<b>5.889</b>	<b>633</b>	<b>1.849</b>	<b>2.111</b>

16 Steuerverbindlichkeiten	2006	2005
	TEUR	TEUR
Gewerbesteuer	4.522	517
Körperschaftsteuer	341	2.255
Umsatzsteuer	365	0
Kapitalertragsteuer	3.156	0
	<b>8.384</b>	<b>2.772</b>

17 Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2006	2005
	TEUR	TEUR
Langfristige Verbindlichkeiten	84.055	0
Kurzfristige Verbindlichkeiten	14.764	0
	<b>98.819</b>	<b>0</b>

Mit Vertrag vom 11. September 2006 hat die Gesellschaft ein Darlehen mit einem Gesamtvolumen von EUR 120 Mio. aufgenommen. Das Darlehen setzt sich zusammen aus einer Tilgungsbarkreditfazilität über EUR 100,0 Mio. und einer Betriebsmittelfazilität über EUR 20,0 Mio. Die Betriebsmittelfazilität stellt eine revolvingende Linie dar, die zum 31. Dezember 2006 nicht in Anspruch genommen wurde. Die mit Bereitstellung des Darlehens fälligen Bankgebühren in Höhe von EUR 1,26 Mio. wurden mit dem Nominalbetrag des Darlehens verrechnet.

Die Tilgungsbarkreditfazilität hat eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2011 und ist quartalsweise, erstmals zum 31. Dezember 2007, zu tilgen. Die jährlichen Tilgungsleistungen liegen zwischen EUR 15 und 25 Mio.

Die Verzinsung des Darlehens setzt sich aus dem EURIBOR zuzüglich einer im Kreditvertrag definierten Marge zusammen. Am Bilanzstichtag betrug der zusammengesetzte Zinssatz 5,45% p.a.

Nach dem 30. Juni 2007 wird die anwendbare Marge quartalsweise angepasst und richtet sich nach dem Verhältnis von Netto-Finanzverschuldung zu EBITDA



## Konzernanhang

auf der Basis der zum jeweiligen Quartalsstichtag vorangegangenen 12 Monate. Die minimale Marge beträgt 0,8% und wird bei einem Verhältnis von Netto-Finanzverschuldung zu EBITDA von kleiner als 1,5 zu 1 erreicht. Ist dieses Verhältnis größer als 4 zu 1, so kommt die maximal mögliche Marge von 2,25% zur Anwendung.

Zur Minderung des Zinsänderungsrisikos hat die Gesellschaft ein Zinsbegrenzungsgeschäft (Cap) abgeschlossen, durch den das Risiko eines Anstiegs des EURIBOR auf über 4% p.a. abgesichert ist. Durch den Cap wird ein Darlehensbetrag von EUR 50,0 Mio. gesichert. Der Marktwert des Cap zum Bilanzstichtag entspricht der gezahlten Prämie.

Der mit dem Darlehen verbundene Zinsaufwand im Jahr 2006 betrug TEUR 1.680. Zur Absicherung des Darlehens sind alle gegenwärtigen und zukünftigen Guthaben, sämtliche Wertpapiere sowie deren Ansprüche auf Dividenden und die bestehenden Geschäftsanteile der einbezogenen Tochterunternehmen als Sicherheit bestellt. Zum Stichtag bestand eine Gesamtsicherheit von EUR 200,3 Mio.

Das Darlehen ist an bestimmte Finanzkennzahlen gebunden, bei deren Nichteinhaltung der Kreditvertrag gekündigt werden kann.

### 18 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

In dieser Position sind im Wesentlichen Netzbetreiberrechnungen enthalten.

### 19 Erhaltene Anzahlungen

In dieser Position sind Einnahmen aus verkauften Vouchern und aufgeladenen Guthaben der Prepaid-Teilnehmer enthalten, die am Bilanzstichtag noch nicht abtelefoniert waren.

### 20 Sonstige Verbindlichkeiten

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Grundgebühren	2.075	1.985
Lohn- und Gehalt	1.077	1.110
Verbindlichkeiten gegenüber Vertriebspartnern	694	2.061
Lohnsteuer	214	208
Berufsgenossenschaft	86	96
Kautionen	19	18
Urlaub	15	8
Übrige	982	1.129
	<b>5.162</b>	<b>6.615</b>

## KONZERNJAHRESABSCHLUSS

### Konzernanhang

<b>21 Umsatzerlöse</b>		
	2006	2005
	TEUR	TEUR
Telekommunikation		
Mobilfunk Service-Providing	281.602	322.048
Sonstiges	540	1.005
Software Dienstleistungen	69	151
	<b>282.211</b>	<b>323.204</b>

Die sonstigen Umsatzerlöse betreffen Festnetzumsätze der VICTORVOX GmbH.

<b>22 Sonstige betriebliche Erträge</b>		
	2006	2005
	TEUR	TEUR
Eingang ausgebuchter Forderungen	1.459	2.027
Auflösung von Rückstellungen	993	255
Erstattung von Mahngebühren (Anwalts- und Gerichtsgebühren)	142	965
Versicherungsentschädigungen	50	56
Übrige	3.490	1.777
	<b>6.134</b>	<b>5.080</b>

<b>23 Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen</b>		
	2006	2005
	TEUR	TEUR
Aufwendungen für bezogene Waren und Leistungen	224.610	261.712
Aufwand für Software Dienstleistungen	0	14
Sonstige Aufwendungen	57	557
	<b>224.667</b>	<b>262.283</b>

<b>24 Personalaufwand</b>		
	2006	2005
	TEUR	TEUR
Löhne und Gehälter	14.034	15.713
Soziale Abgaben	2.312	2.494
	<b>16.346</b>	<b>18.207</b>

#### Die Zahl der Mitarbeiter

(ohne Vorstand, Teilzeitkräfte auf Ganztagsbeschäftigung umgerechnet) betrug:

im Jahresdurchschnitt	304	330
im Jahresdurchschnitt - Auszubildende	16	14

## KONZERNJAHRESABSCHLUSS

### Konzernanhang

<b>25 Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
	TEUR	TEUR
Forderungsausfälle und Wertberichtigungen	4.395	2.276
Mieten und Nebenkosten	2.385	2.527
Rechts- und Beratungskosten	2.165	3.468
Billing / Fremdarbeiten	1.858	4.090
Werbekosten	1.357	3.750
Post- und Telefongebühren / Standleitungen	786	1.097
KFZ-Kosten	649	681
Nebenkosten Geldverkehr	546	536
Übrige	2.792	3.505
	<b>16.933</b>	<b>21.930</b>

<b>26 Abschreibungen</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
	TEUR	TEUR
Software		
selbsterstellte Software	1.752	1.380
zugekaufte Software	639	1.119
Betriebs- und Geschäftsausstattung	825	1.290
	<b>3.216</b>	<b>3.789</b>

<b>27 Finanzergebnis</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
	TEUR	TEUR
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.126	1.179
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.834	-87
	<b>-708</b>	<b>1.092</b>

## KONZERNJAHRESABSCHLUSS

### Konzernanhang

#### 28 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Laufende Ertragsteuern	9.640	9.649
Latente Steuern	1.226	967
	<b>10.866</b>	<b>10.616</b>

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

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern	28.057	25.056
Steueraufwand bei Anwendung des Ertragssteuersatzes des Konzerns von 39,65%	11.125	9.935
Steuern für Vorjahre	441	64
Gewerbesteuerliche Hinzurechnungen	265	0
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen und steuerfreie Erträge	-860	338
Rückwirkende Verminderung/ Erhöhung steuerlicher Verlustvorträge	0	355
Auswirkungen der Betriebsprüfungen	-215	0
Sonstige Effekte	110	-76
	<b>10.866</b>	<b>10.616</b>

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

	2006	2005
	TEUR	TEUR
<b>Aktive latente Steuern</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	988	1.134
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	1.327	2.083
Leasingverbindlichkeiten	901	113
	<b>3.216</b>	<b>3.330</b>
<b>Passive latente Steuern</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	22	85
Finanzanlagen	52	0
Marktbewertungsrücklage	631	0
Leasingvermögen	874	180
Rückstellungen	0	339
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	468	0
	<b>2.047</b>	<b>604</b>
	<b>1.169</b>	<b>2.726</b>

Konzernanhang

29 Sonstige finanzielle Verpflichtungen	Mieten	Operating Leasing	Summe
		TEUR	TEUR
2007	1.043	1.010	2.053
2008	756	820	1.576
2009 und später	976	270	1.246
	<b>2.775</b>	<b>2.100</b>	<b>4.875</b>

30 Segmentsberichterstattung	2006	2005
	TEUR	TEUR
<b>Umsatzerlöse</b>		
Telekommunikation (Umsätze mit Dritten)	282.142	323.053
Software Dienstleistungen (Umsätze mit Dritten)	69	151
Software Dienstleistungen (Innenumsätze)	5.236	4.791
Konsolidierung	-5.236	-4.791
<b>Konzern</b>	<b>282.211</b>	<b>323.204</b>
<b>Segmentergebnis</b>		
Telekommunikation	29.071	24.260
Software Dienstleistungen	-306	-296
<b>Konzern</b>	<b>28.765</b>	<b>23.964</b>
<b>Planmäßige Abschreibungen</b>		
Telekommunikation	2.956	3.237
Software Dienstleistungen	260	552
<b>Konzern</b>	<b>3.216</b>	<b>3.789</b>
<b>Investitionen in Sachanlagen / immaterielle Vermögenswerte</b>		
Telekommunikation	4.165	3.684
Software Dienstleistungen	49	38
<b>Konzern</b>	<b>4.214</b>	<b>3.722</b>
<b>Segmentvermögen</b>		
Telekommunikation	249.625	107.909
Software Dienstleistungen	1.277	2.809
<b>Konzern</b>	<b>250.902</b>	<b>110.718</b>
<b>Segmentverbindlichkeiten</b>		
Telekommunikation	138.181	39.617
Software Dienstleistungen	382	378
<b>Konzern</b>	<b>138.563</b>	<b>39.995</b>

## KONZERNJAHRESABSCHLUSS

### Konzernanhang

#### 31 Erläuterung Kapitalflussrechnung

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

#### 32 Honorar des Abschlussprüfers

Als Aufwand erfasstes Honorar:

	2006	2005
	TEUR	TEUR
1. Abschlussprüfung	200	205
2. sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen	45	45
3. Steuerberatungsleistungen	91	101
4. sonstige Leistungen	18	33

#### 33 Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Zum 31. Dezember 2006 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 93 (Vorjahr: TEUR 76).

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 2006 betrug TEUR 507 (Vorjahr: TEUR 507).

Frau Marianne Choulidis und Frau Simone Choulidis haben als Angestellte der Alphatel GmbH eine Vergütung von insgesamt TEUR 76 (Vorjahr: TEUR 235 incl. geldwertem Vorteil Aktienbezug) erhalten.

**34 Aufsichtsrat**

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

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

**Dipl.-Kfm. Johann Weindl**, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, München  
- Stellvertretender Vorsitzender -

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

**Nico Forster**, Kaufmann, Kraiburg

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

ARIADNE AG, Tunzenberg

IQ-work Software AG, Maintal

C + T Guttenburg AG, Kraiburg

EMG Casting AG, Waldkraiburg

EMG Milling AG, Waldkraiburg

EMG Real AG, Waldkraiburg

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

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

**Dipl.-Informatiker Dr. Bernd H. Schmidt**, Geschäftsführer, Saarbrücken

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

**Dr.-Ingenieur Horst Lennertz**, Berater, Meerbusch

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

E-Plus Mobilfunk Geschäftsführungs GmbH, Düsseldorf

GAH BETEILIGUNGS AG, Heidelberg

GAH Anlagetechnik GmbH; Heidelberg

IIC (Industrial Investment Council) GmbH, Berlin

CSMG ADVENTIS Corporation, Boston, USA

**35 Vorstand**

**Paschalis Choulidis**, Gelnhausen, Vorstand Finanzen, Controlling und IT

Vorstandssprecher

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

## KONZERNJAHRESABSCHLUSS

### Konzernanhang

#### 36 Bezüge des Managements in Schlüsselpositionen und des Aufsichtsrats

Für das Geschäftsjahr 2006 betragen die Bezüge des Vorstands im Konzern insgesamt TEUR 1.382 davon TEUR 600 variabel (Vorjahr: TEUR 1.766 davon variabel TEUR 700). Gemäß Beschluss der Hauptversammlung am 26. Mai 2006 unterbleibt die Veröffentlichung der individualisierten Bezüge jedes einzelnen Vorstandsmitglieds (§ 286 Abs. 5 HGB).

Die Vergütungen an die Mitglieder des Aufsichtsrats beliefen sich im Berichtsjahr auf TEUR 112,7 (Vorjahr: TEUR 98,8).

#### 37 Directors' Holdings

Die Vorstandsmitglieder halten zum 31. Dezember 2006 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Paschalis Choulidis 837.400 Stückaktien

Vlasios Choulidis 648.984 Stückaktien

Das Mitglied des Aufsichtsrats Nico Forster hält am 31. Dezember 2006 1.082.879 Stückaktien der Drillisch AG.

Vorstand und Aufsichtsrat halten insgesamt 7,91 Prozent der Aktien.

#### 38 Erklärung nach § 161 AktG

Am 30. November 2006 haben Vorstand und Aufsichtsrat der Drillisch AG die nach § 161 des Aktiengesetzes vorgeschriebene Erklärung abgegeben und sie den Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht.

#### 39 Ergebnis je Aktie

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

	2006	2005
	TEUR	TEUR
auf die Aktionäre entfallendes Konzernergebnis in TEUR	17.191	14.440
Gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile	32.045.090	32.432.569
<b>Konzernergebnis je Aktie in EUR</b>	<b>0,54</b>	<b>0,45</b>

Maintal, den 06. März 2007

Drillisch Aktiengesellschaft



Paschalis Choulidis



Vlasios Choulidis



#### **Drillisch Aktiengesellschaft, Maintal Bestätigungsvermerk**

Wir haben den von der Drillisch Aktiengesellschaft, Maintal, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006 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 des Vorstands 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 des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, den 7. März 2007

BDO Deutsche Warentreuhand  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Rosenbaum  
Wirtschaftsprüfer

Rauscher  
Wirtschaftsprüfer

## SERVICE CORNER

# Veröffentlichungen · Ansprechpartner Informations- und Bestellservice

## Veröffentlichungen

Der vorliegende Geschäftsbericht 2006 ist auch in einer englischen Fassung erhältlich.

Unter [www.drillisch.de](http://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, Head of Investor Relations

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5

D – 63477 Maintal

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

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

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

**Aktiengesetz**

Das Aktiengesetz (AktG) regelt die Gestaltung und die Organe von Aktiengesellschaften wie zum Beispiel 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).

**Best-Tarif-Vergleich**

Option, die simply postpaid-Kunden zu ihrem Tarif hinzubuchen können. simply vergleicht das Telefonieaufkommen monatlich mit Wettbewerbertarifen und rechnet den Kunden nach dem jeweils günstigsten Modell ab.

**Corporate Governance**

Verhaltenskodex (Leitlinien) für die gute Unternehmensführung.

**Credit-Kunde**

Vertragskunde, der bezogene Dienstleistungen per Rechnung bezahlt.

**Debit-Kunde**

Vertragsloser Kunde, der im Voraus für Dienstleistungen bezahlt, z. B. in Form von Guthabekarten.

**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 (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation)**

Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen.

**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.

**Flatrate (Mobilfunk)**

Im Rahmen einer Flatrate sind Gespräche ins deutsche Festnetz und ins jeweils eigene Netz, nicht jedoch für Gespräche in die Mobilfunknetze anderer Anbieter inklusive, d.h. durch einen festen Monatsbetrag abgedeckt.

**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).

**HSDPA**

HSDPA (High Speed Downlink Packet Access) ist ein Übertragungsverfahren des Mobilfunkstandards UMTS. HSDPA ermöglicht eine Datenübertragung von in einer Geschwindigkeit von 3,6 Mbit/s.

**IFRS**

Internationale Rechnungslegungsstandards (International Financial Reporting Standards).

**Konzernkapitalflussrechnung (auch Cashflow-Rechnung)**

Die Konzernkapitalflussrechnung 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**

MMS (Multimedia Messaging Service) bietet die Möglichkeit, mit einem Handy multimediale Nachrichten an andere mobile Endgeräte oder an E-Mail-Adressen zu schicken.

**Mobiles Fernsehen**

Mobiles Fernsehen bezeichnet die Nutzung von rundfunkmäßig ausgestrahlten TV-Programmen auf dem Handy.

**Mobilfunk-Discounter**

Anbieter von sehr günstigen Mobilfunktarifen ohne Gerätesubventionen zu transparenten Konditionen. In der Regel ohne Grundgebühr, Mindestumsatz und Vertragslaufzeit.

**Mobilfunk-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.

**Multimedia**

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

**No frills-Anbieter**

No frills (englisch) bedeutet ohne Schnickschnack. Gemeint sind Produkte, die vergleichsweise günstig und mit wenig Extras angeboten werden. Im Mobilfunkmarkt werden die Discounter häufig auch als No frills-Anbieter bezeichnet.

**Roaming**

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

**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 wie zum Beispiel Klingeltöne für das Handy.

**Wertpapierkennnummer**

Die sechsstellige 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)  
Nico Forster  
Dr. H. Lennertz  
Michael Müller-Berg  
Dr. Bernd H. Schmidt

**Investor Relations-Kontakt:**

Telefon: + 49 (0) 61 81 / 412 200  
Telefax: + 49 (0) 61 81 / 412 183  
E-Mail: ir@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 unbekanntes 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 an 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.



