



DRILLISCH AG

Herzlich Willkommen

zur ordentlichen Hauptversammlung

über das Geschäftsjahr 2016

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Prognosen, mit der die gegenwärtige Einschätzung des Managements der Drillisch AG zum Ausdruck kommt.

Diese Einschätzungen und Aussagen können Veränderungen bzw. unsicheren Rahmenbedingungen unterliegen, die zum Großteil schwierig zu prognostizieren sind und außerhalb der Kontrolle der Drillisch AG liegen.

Die Drillisch AG hat keine Verpflichtung bei Veränderungen der Rahmenbedingungen die zugrunde liegenden Informationen bzw. revidierte Informationen zu veröffentlichen.

Drillisch AG

Investor Relations

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5

D - 63477 Maintal

Kontakt

Telefon: + 49 (0) 61 81 / 412 218

Internet: www.drillisch.de

E-Mail: ir@drillisch.de



Highlights



Finanzkennzahlen

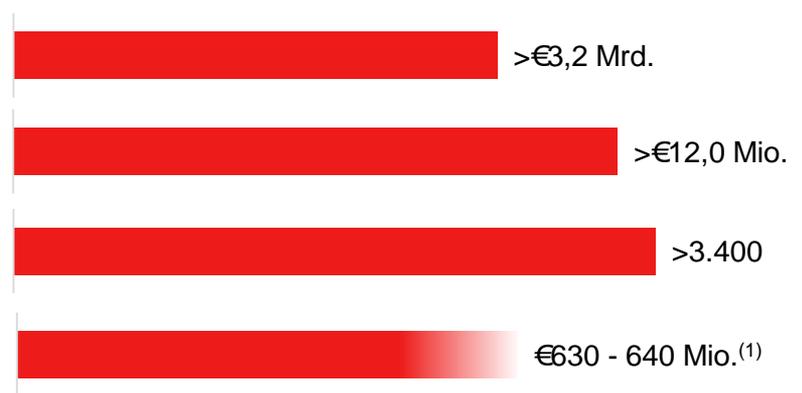
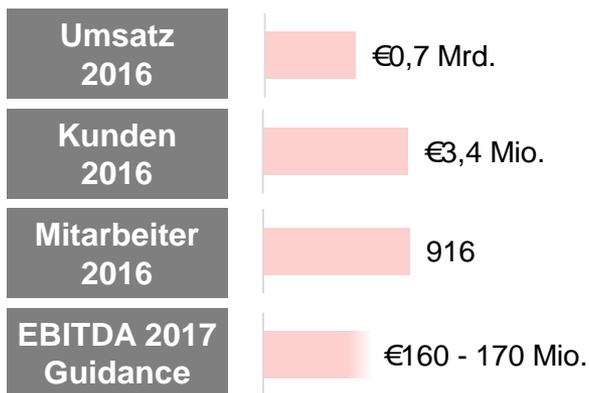


Marktumfeld & Ausblick



- Langfristig abgesicherter Zugang zu Mobilfunk-Zukunftstechnologien
- Flexibilität durch Mehrmarkenstrategie
- Anhaltend starkes Wachstum
- Erfolgreicher Online-Vertrieb kombiniert mit stationärem Vertrieb

- Ganzheitliches Marken- und Produktportfolio
- Starke Präsenz im deutschen Breitband- und Mobilfunkmarkt
- Hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis
- Führender Online-Vertrieb und deutschlandweites Shop-Netzwerk
- Erstklassige Produkt- und Servicequalität



(1) Aggregiertes EBITDA aus den Forecasts für das Gesamtjahr 2017 von Drillisch und United Internet.

MBA MVNO Vertrag

- Effiziente Nutzung der rechtlich vereinbarten, Drillisch zur Verfügung stehenden Netzkapazitäten von TefD
- Ausbau des Produktportfolios durch gesicherten Zugang zu Zukunftstechnologien

Marketing & Marken

- Gesteigerte Effizienz im Marketing und Markenmanagement: Fokussierung des Markenportfolios und Wertschöpfung durch Nutzung der starken 1&1-Marke

Einkauf

- Verbesserte gemeinsame Einkaufsbedingungen für z.B. Hardware, IT-Infrastruktur und sonstige Dienstleistungen

Cross-selling

- Verkauf von 1&1 Breitbandprodukten in Drillisch-Shops

- Synergien ab 2018 geplant
- Ca. €150 Mio. p.a. ab 2020 geplant
- Ca. €250 Mio. p.a. ab 2025 geplant

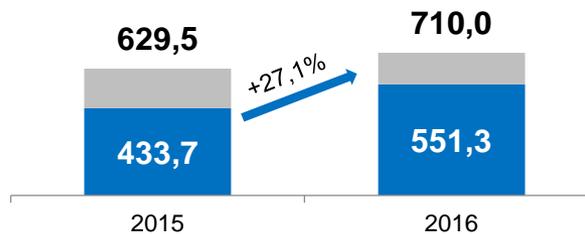
- Erwartete einmalige Implementierungskosten von ca. €50 Mio.

Die Synergien werden zu 100% auf Ebene der Drillisch anfallen, wodurch die Aktionäre unmittelbar davon profitieren können

 = Großteil der Synergien

Umsatz

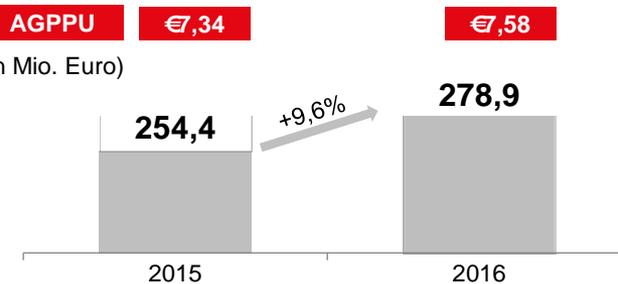
(in Mio. Euro)



- Umsatzanstieg um 12,8% auf 710,0 Millionen Euro
- Anstieg des Service Umsatz um 27,1% auf 551,3 Millionen Euro

Rohertrag

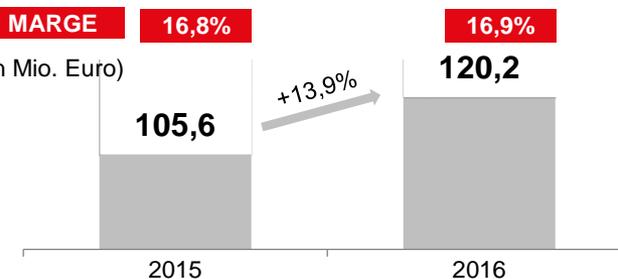
(in Mio. Euro)



- Anstieg des Rohertrags um 9,6% oder 24,5 Millionen Euro
- AGPPU (blended) +3,3% auf 7,58 Euro

EBITDA

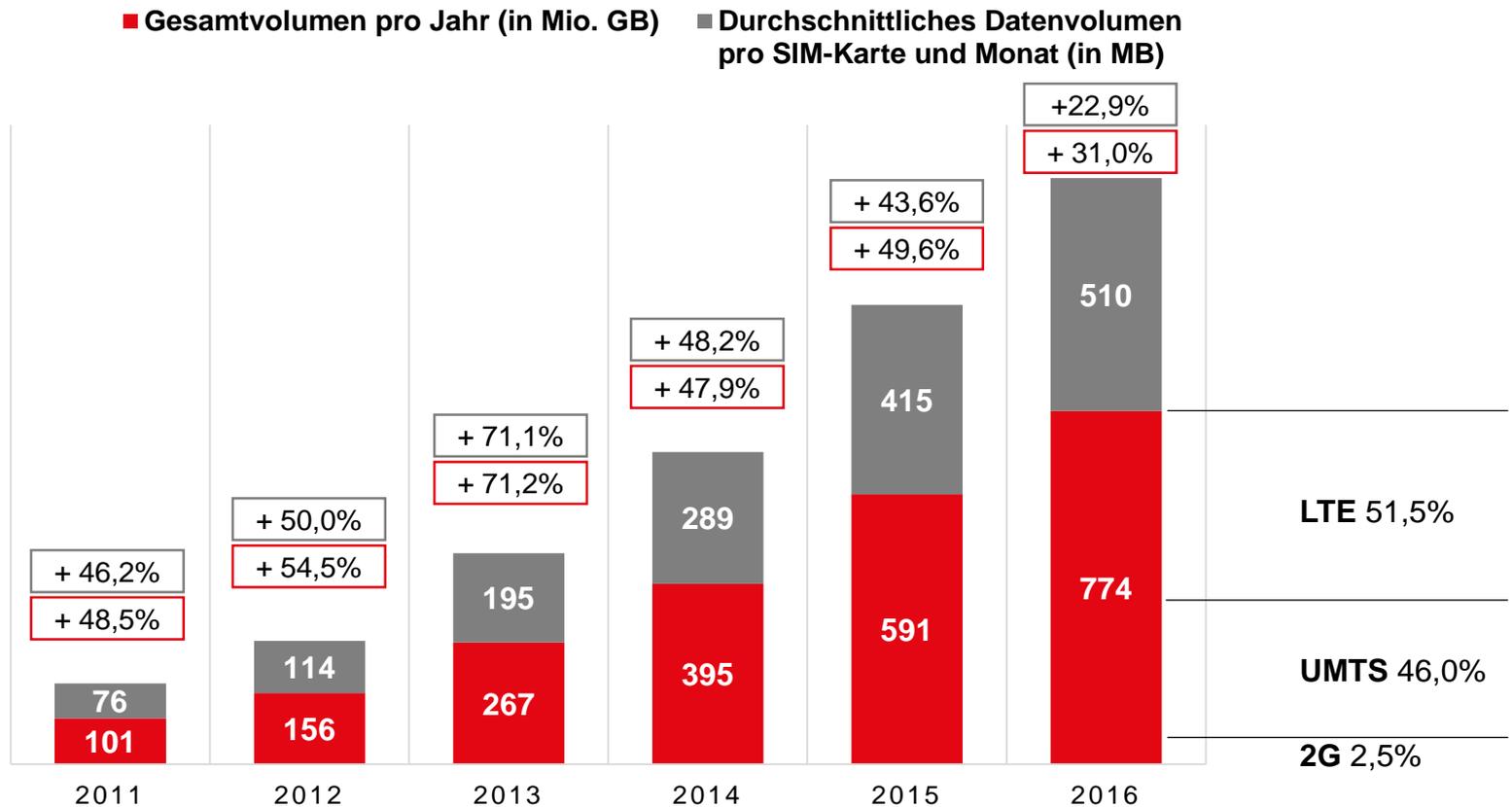
(in Mio. Euro)



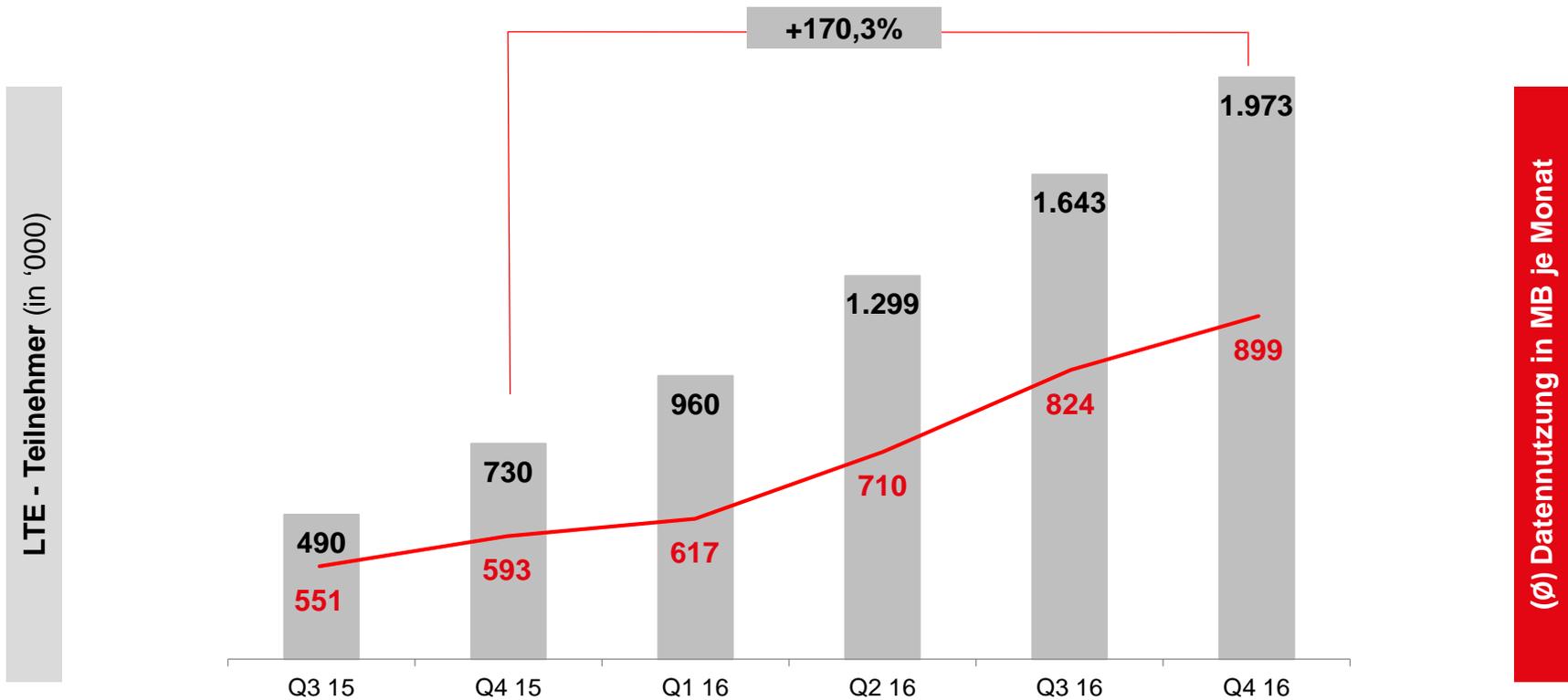
- EBITDA Wachstum um 13,9 Prozent auf 115-120 Millionen Euro

Gute Entwicklung im Geschäftsjahr 2016 – Alle Ziele erreicht

Der Datenverkehr aus Mobilfunknetzen legt 2016 in Deutschland um fast ein Drittel im Vergleich zum Vorjahr zu



Drillisch LTE-Teilnehmer: Bestand und Datennutzung



Dynamisches Wachstum bei der LTE-Teilnehmerzahl und der Nutzung in MB/ Monat

Bis 2014

MSP - Modell → MVNO - Modell

Geschäftsmodell

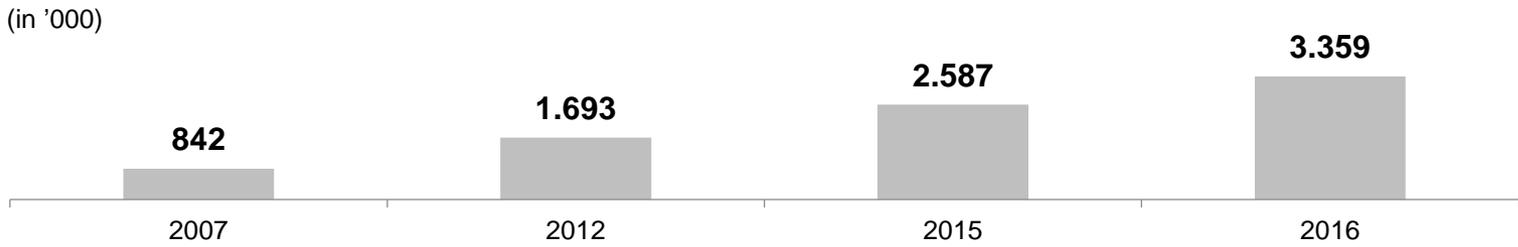
- 1995-2005: Verkauf von Netzbetreibertarifen
- 2005-2010: Erster Anbieter von Discount-Tarifen
- 2010-2014: MVNO = Vertrieb eigener Produkte basierend auf ungebündelten Paketen der MNOs
- Vorteile verknüpfen: MSP (niedrige Investitionskosten) und MVNO (hohe Flexibilität)

Ab 2015

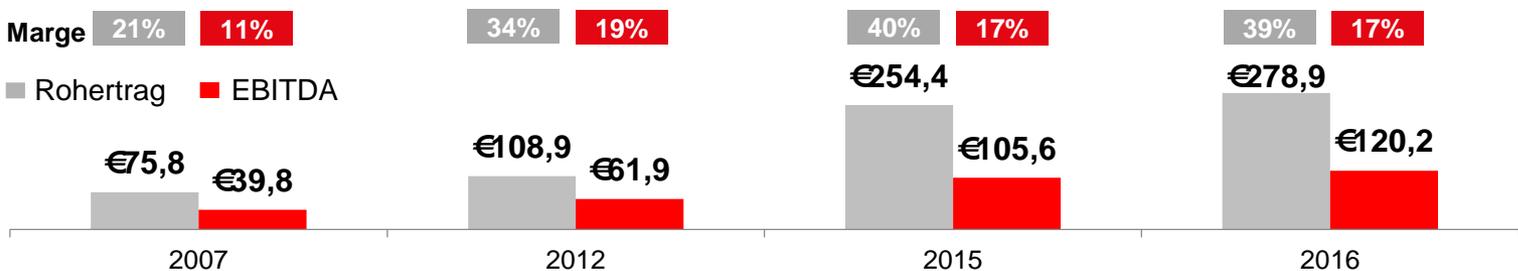
MBA MVNO Modell

- Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis im Premium Segment
- Agieren wie ein Netzbetreiber mit deutlich geringeren Investitionsverpflichtungen
- Sicherer Zugriff auf Netzkapazitäten

Postpaid Teilnehmer



Finanzkennzahlen
(in Mio. €)



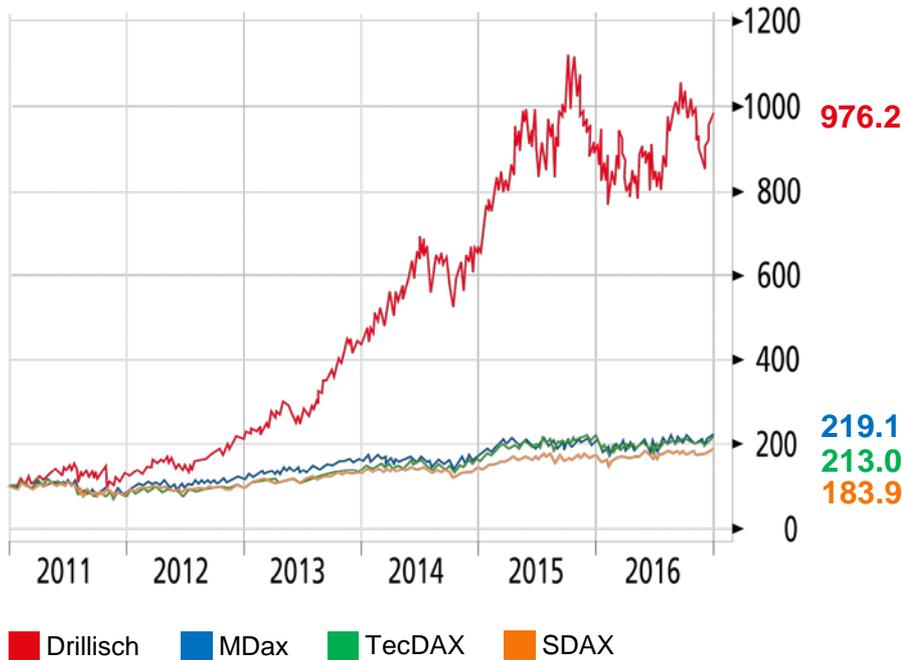
Drillisch hat sein Geschäftsmodell erfolgreich weiterentwickelt

Die Drillisch Aktie 2011 - 2016

Kontinuierlich bessere Entwicklung als Indizes

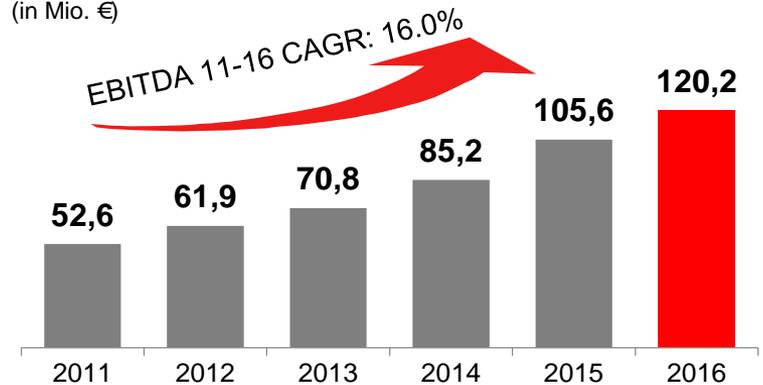
(bezogen auf 100)

Bloomberg	L5Y	L3Y	L1Y
	+687,0%	+125,3%	+9,5%



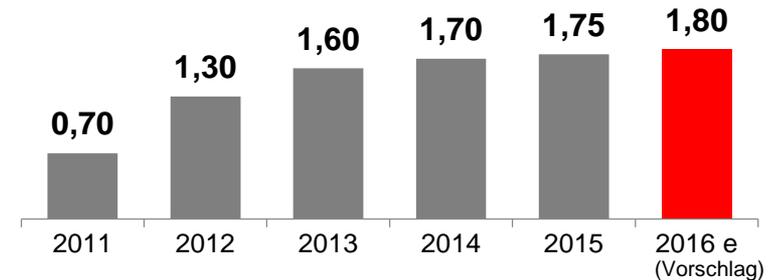
EBITDA Wachstumskurve

(in Mio. €)



Nachhaltige Beteiligung der Aktionäre am Erfolg

(in € je Aktie je Geschäftsjahr)



Langfristiger Shareholder Value Ansatz

Entwicklung wesentlicher Kennzahlen

GuV (in Mio. €)

Service Umsatz

27,1% 551,3

433,7

2015

2016

Rohertrag

9,6%

254,4

2015

2016

278,9

Cash Flow / Bilanz (in Mio. €)

CF aus lfd. G'tätig.

5,6%

76,2

2015

2016

80,5

Kunden (in '000)

MVNO-Teilnehmer

+29,8%

2.587

2015

2016

3.359

EBITDA

13,9%

120,2

105,6

2015

2016

Konzernergebnis*

-2,1%

46,1

2015

45,1

2016

Liquide Mittel

123,4 -24,8%

92,8

2015

2016

AGPPU

+3,3%

7,34

2015

7,58

2016

* Bereinigt um Restrukturierung Phone House

Restrukturierung Phone House

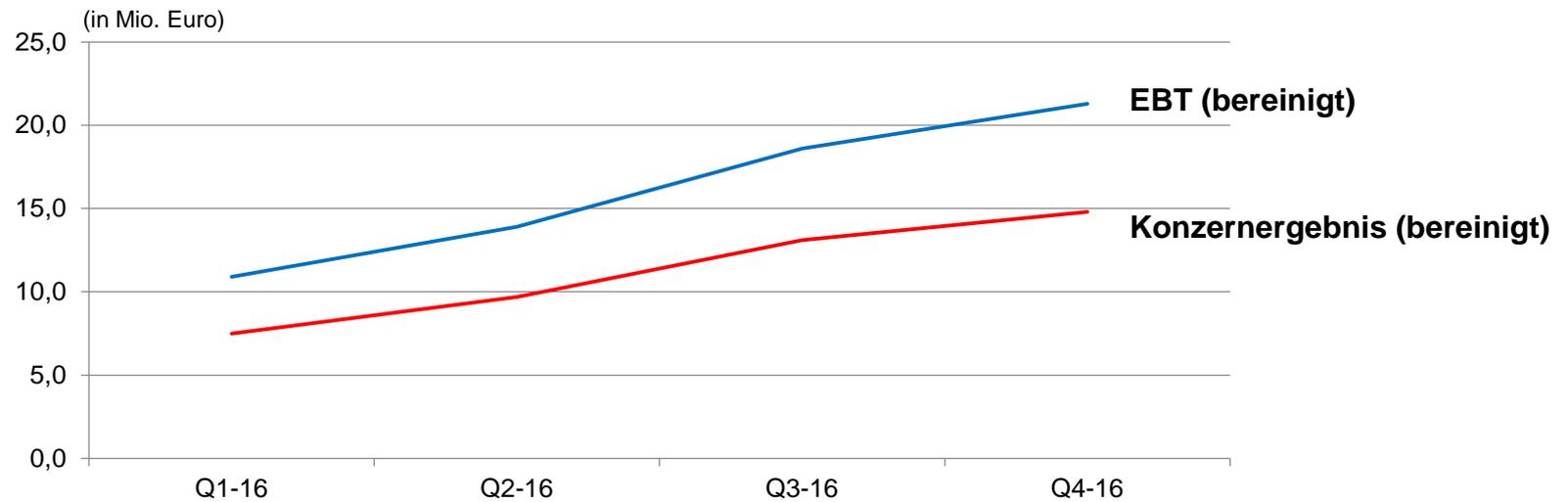
- Verkauf des Vermittlungsgeschäfts (inkl. Netzbetreiberverträge), das nicht zum MBA MVNO Kerngeschäft gehört
- Kernkompetenzen werden im Haus behalten
 - Hardware-Logistik, Betreuung der Shop-Standorte sowie Zugang zu den Vertriebswegen

Bilanzielle Auswirkung dieser Restrukturierung: Δ -18,7 Mio. Euro

- Nicht liquiditätswirksame Wertminderung des Firmenwertes: **9,2 Mio. Euro**
- Nicht liquiditätswirksamer Mehraufwand aus Ertragssteuern und der Auflösung bzw. dem unterbliebenen Ansatz aktiver latenter Steuern: **9,5 Mio. Euro**
- Konzernergebnis unbereinigt: 26,4 Millionen Euro (2015: 46,1 Mio. Euro)
um Phone House Effekte bereinigtes Konzernergebnis 45,1 Mio. Euro

Restrukturierung Phone House Gruppe – Kernkompetenzen bleiben Drillisch erhalten

	Q1 16	Q2 16	Q3 16	Q4 16	2016	2015
EBT in Mio. €	10,9	13,9	18,6	12,1	55,6	66,1
EBT in Mio. € - bereinigt	10,9	13,9	18,6	21,3	64,8	66,1
Konzern-Ergebnis in Mio. €	7,5	9,7	13,1	-3,9	26,4	46,1
Konzern-Ergebnis in Mio. € - bereinigt	7,5	9,7	13,1	14,8	45,1	46,1



Kontinuierliche Steigerung aus dem operativen Geschäft

31. Dezember 2015
31. Dezember 2016

(in Mio. Euro)

AKTIVA
PASSIVA
688,7
688,7

 Kurzfristige
Vermögenswerte

160,5
201,1

 Kurzfristige
Verbindlichkeiten

Liquide Mittel

123,4
134,6

 Langfristige
Verbindlichkeiten

 Langfristige
Vermögenswerte

404,8
353,0

Eigenkapital

(in Mio. Euro)

AKTIVA
PASSIVA
595,2
595,2

 Vermögensw. d.
Veräußerungsgr.

17,0
16,6

 Schulden der
Veräußerungsgr.

 Kurzfristige
Vermögenswerte

107,7
153,7

 Kurzfristige
Verbindlichkeiten

Liquide Mittel

92,8
141,5

 Langfristige
Verbindlichkeiten

 Langfristige
Vermögenswerte

377,7
283,4

Eigenkapital

Eigenkapitalquote 47,6% (31.12.2015: 51,3%)

(in Mio. Euro)	2015	2016
Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit	76,2	80,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(169,2)	(24,5)
Davon Capex	(162,7)	(5,8)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(100,7)	(86,6)
Davon Dividenden	(90,4)	(95,8)
Free Cashflow ⁽¹⁾	(86,5)	74,7
Liquide Mittel am Ende der Periode	123,4	92,8

- 19,5 Mio.Euro: Auszahlungen für Akquisitionen im Rahmen bedingter Kaufpreisverbindlichkeiten aus dem Erwerb der Phone House sowie der GTCOM
- 5,8 Mio. Euro: Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte
- Dividendenzahlung im Mai 2016: -95,8 Millionen Euro
- Der Rest ist der Saldo aus der Aufnahme von Finanzkrediten sowie der Rückführung von Sonstigen Finanziellen Verbindlichkeiten (+9,2 Millionen Euro)

FCF im Geschäftsjahr 2016 im Vergleich zu 2015 zurück auf Wachstumskurs

Auszug HGB-Einzelabschluss

(in Mio. €)

	31.12.2015	31.12.2016
Bilanzsumme	900,7	846,0
Bilanzgewinn	317,1	248,6

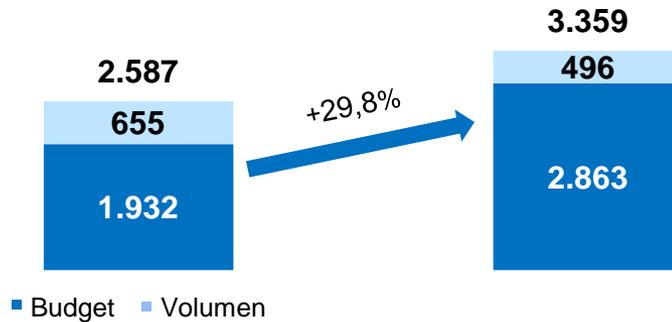
(in Mio. €)

	31.12.2015	31.12.2016
Jahresüberschuss	32,6	27,4

Teilnehmerentwicklung und Rohertrag/TN

2015
2016

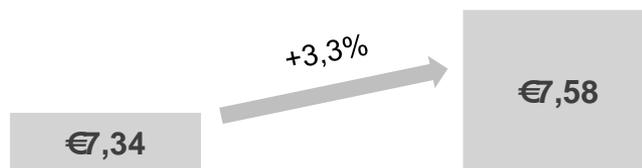
('000)

Gesamt-Teilnehmer (MVNO)


- Fortsetzung des Teilnehmerwachstums
- 2016: MVNO Kunden +772 Tausend
- 2016: Budget Kunden +931 Tausend

Teilnehmer-mix MVNO


- Fokus auf profitable Budget Kunden

Gesamt AGPPU


- Verbesserter Kundenmix führt zu einem Anstieg des AGPPU (durchschnittlicher Rohertrag je TN) der gesamten Teilnehmerbasis

Steigende Profitabilität durch Teilnehmerwachstum und besseren Kundenmix

Deutsches Institut für Service-Qualität



yourfone



- Bei der Kundenbefragung Mobilfunkanbieter belegen die Premiummarken smartmobil.de und yourfone Top 3-Plätze in den Kategorien „geringste Beschwerdequote“, „Preise“, „Produkte“ und „Service“
- Bei der Servicestudie Mobilfunkshops geht yourfone als Testsieger hervor

Tariftipp.de



smartmobil.de

- Tariftipp.de wählt smartmobil.de zum Allnet-Flat-Anbieter des Jahres 2016

connect



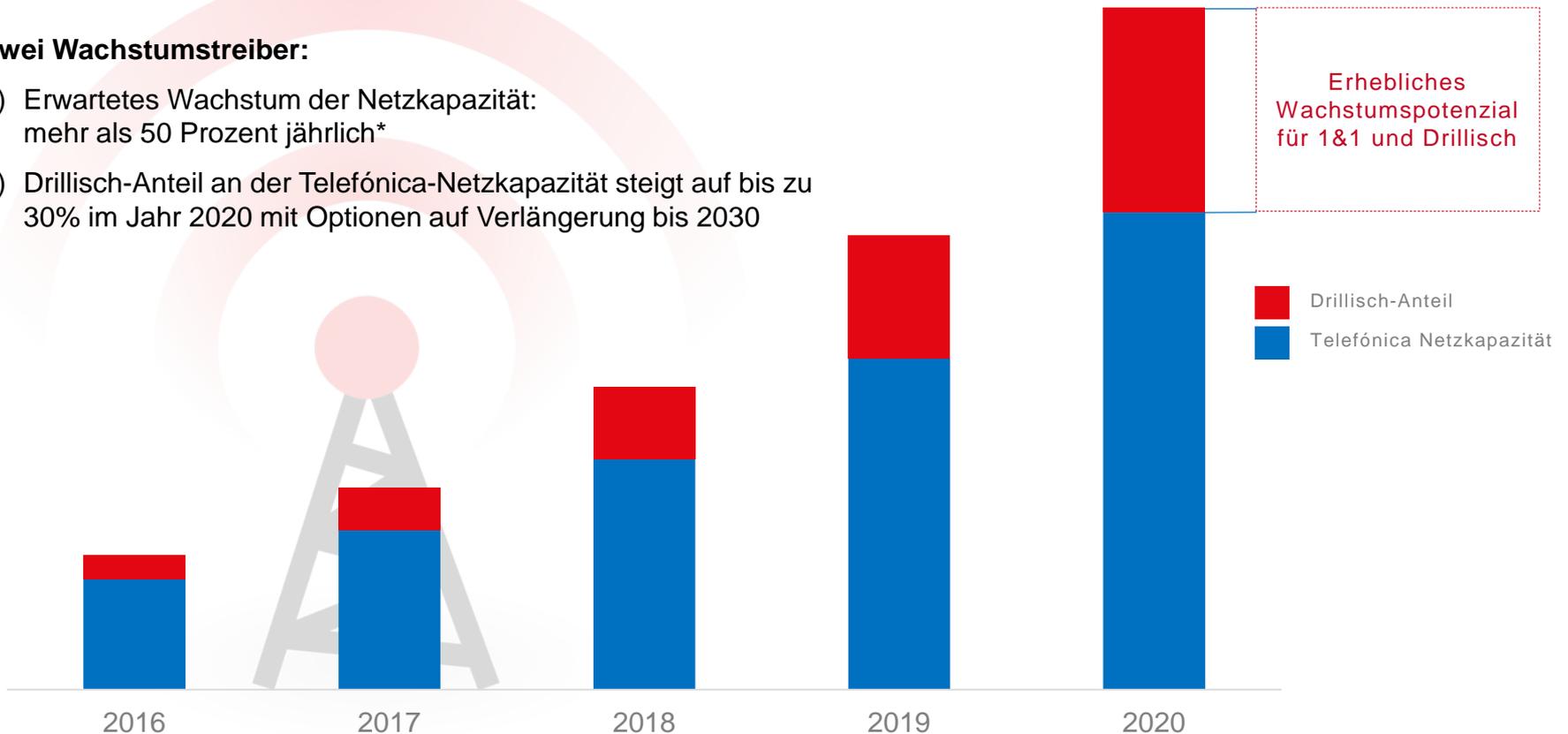
yourfone

- connect Hotline-Test 2017: yourfone Testsieger bei den alternativen Mobilfunkanbietern
- In der Gesamtwertung Platz 2 (vor Deutsche Telekom und o2)

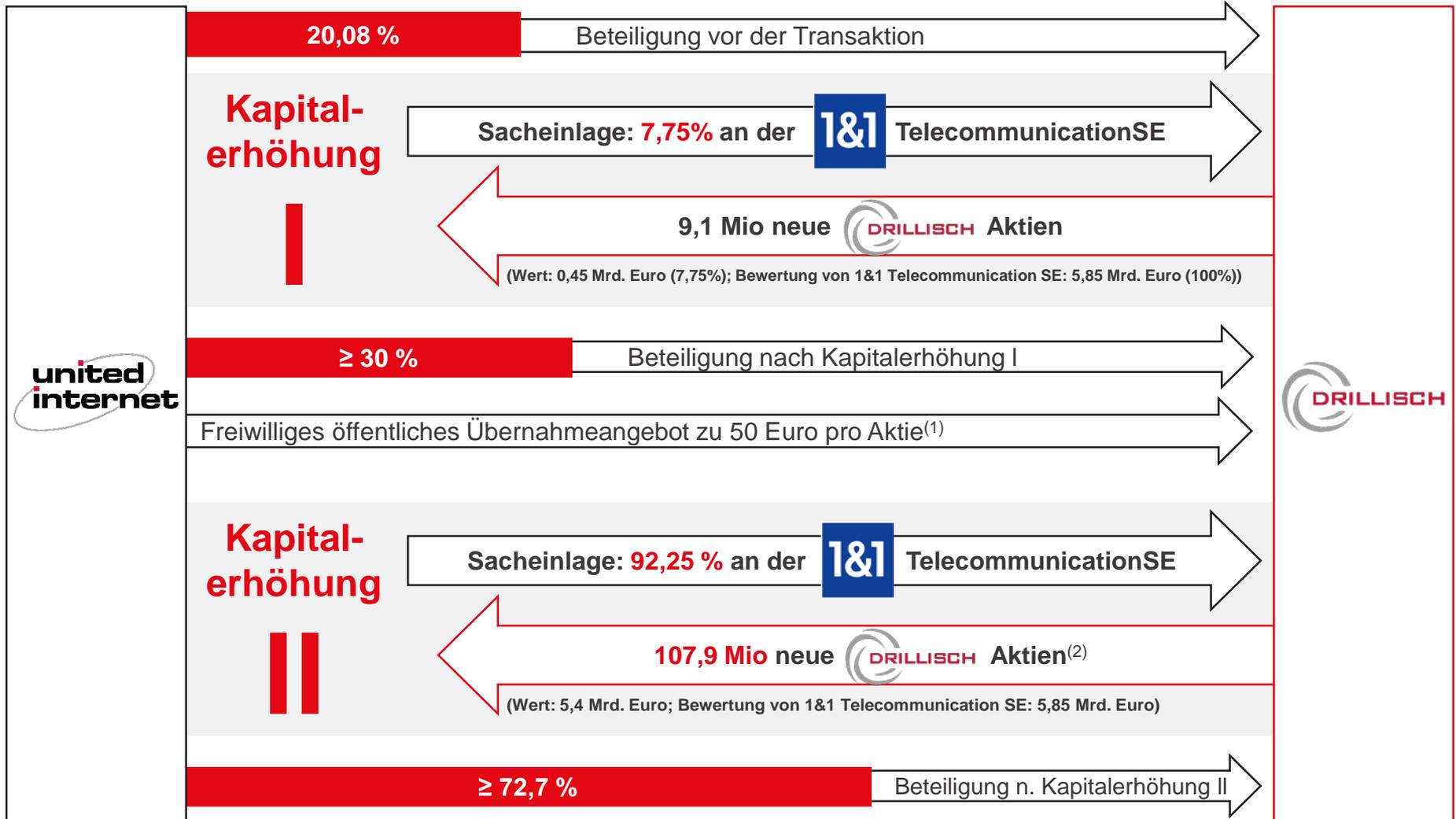
Drillisch Marken überzeugen durch innovative Tarife, beste Preise, ausgezeichneten Service und hohe Kundenzufriedenheit

Zwei Wachstumstreiber:

- 1) Erwartetes Wachstum der Netzkapazität: mehr als 50 Prozent jährlich*
- 2) Drillisch-Anteil an der Telefónica-Netzkapazität steigt auf bis zu 30% im Jahr 2020 mit Optionen auf Verlängerung bis 2030



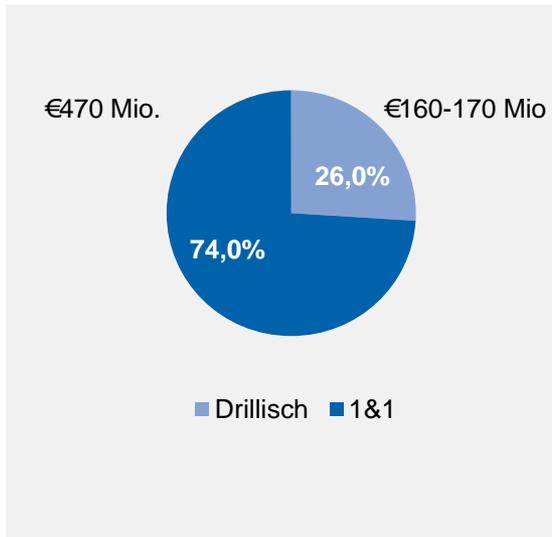
Voller Zugriff auf neueste Netztechnologien zu attraktiven Konditionen für 1&1 und Drillisch schafft erhebliche Synergien und Wachstumschancen für das zusammengeschlossene Unternehmen.



(1) Entspricht einer Prämie von 8,2% auf den volumengewichteten Dreimonats-Durchschnittskurs der Drillisch-Aktie zum Schlusskurs des Stichtags 11. Mai 2017.

(2) 75% Zustimmung auf der aoHV erforderlich.

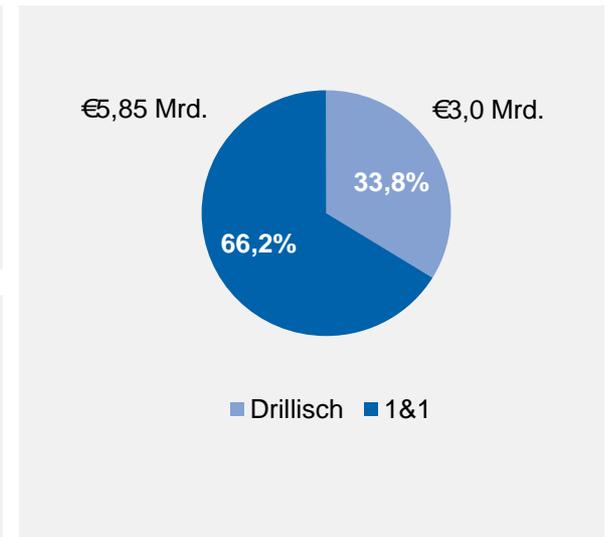
EBITDA 2017 Guidance⁽¹⁾



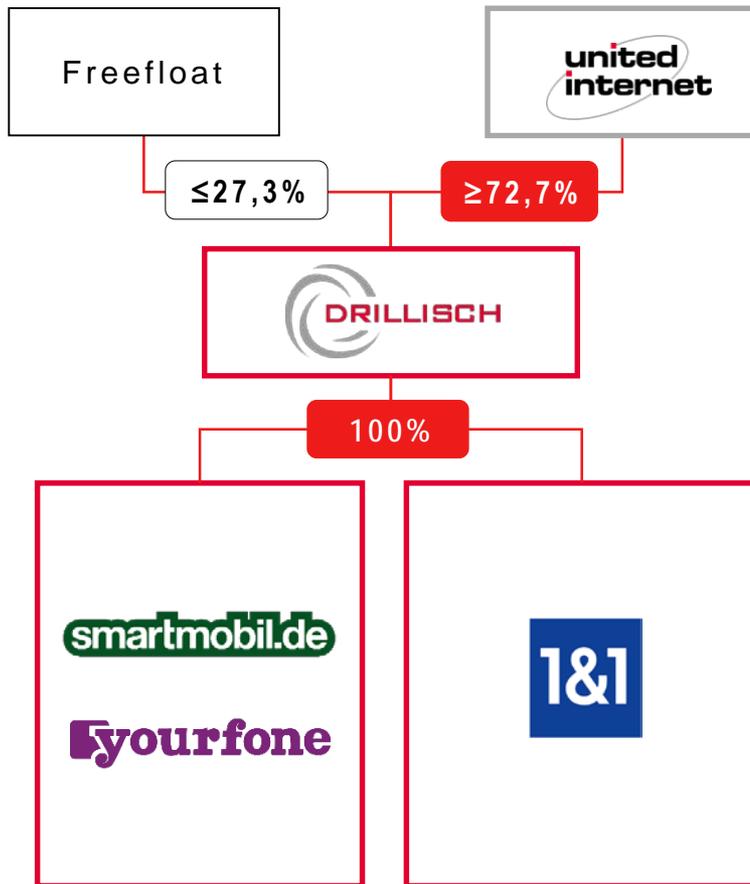
EBITDA-Multiples



Unternehmensbewertung (EV) 2017



Attraktives Umtauschverhältnis auf Basis der höheren relativen Bewertung von Drillisch



Ergebnis der geplanten Transaktion:



Drillisch bleibt eine eigenständig börsennotierte Aktiengesellschaft mit einem signifikanten Freefloat



Kein Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag



Drillisch wird auch in Zukunft eine attraktive Dividendenpolitik verfolgen



Aggregierte EBITDA Guidance⁽¹⁾ für 2017 von ca. €30 – 640 Mio.

- **Guidance Drillisch: €160 – 170 Mio.**
- **Guidance 1&1 Telecommunication: ca. €470 Mio.**



Die Transaktion ist ab dem ersten Jahr, auch ohne Berücksichtigung der Synergien, signifikante Steigerung des Gewinns je Aktie und des FCF



**Signifikantes Wertschöpfungspotential durch Synergien
(≥ €250 Mio. p.a. ab 2025)**



Attraktive Bewertung für Drillisch-Aktionäre (EV/EBITDA 2017 von 18,3x für Drillisch ggü. 12,4x für 1&1)



Drillisch wird auch in Zukunft eine attraktive Dividendenpolitik verfolgen



2016 - Fortsetzung der Unternehmensgeschichte

- **Verbesserung der maßgeblichen Indikatoren**
- **EBITDA-Prognose 2016 leicht übertroffen**
- **Fortsetzung attraktiver und nachhaltiger Share Holder Value Politik**
- **Achte Dividendenerhöhung in Folge**



2017 - Einziger MBA MVNO in Deutschland

- **Steigerung der Profitabilität**
- **EBITDA-Prognose 2017 in Höhe von 160 bis 170 Millionen Euro bestätigt**
- **Uneingeschränkter Zugriff auf gegenwärtige und zukünftige Technologien im Netz der TEF D**
- **Nachhaltig geringere Capex-Verpflichtung als Netzbetreiber**
- **Bekannte regulatorische Änderungen (z.B. EU-Roaming) sind eingeplant**

Fortsetzung der erfolgreichen Unternehmensgeschichte



DRILLISCH AG

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!

Drillisch AG | Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5 | D – 63744 Maintal

Telefon: + 49 (0) 61 81 / 412 218 | Internet: www.drillisch.de | E-Mail: ir@drillisch.de

Marken der Drillisch AG: **smartmobil.de** **yourfone**

