

DRILLISCH AG

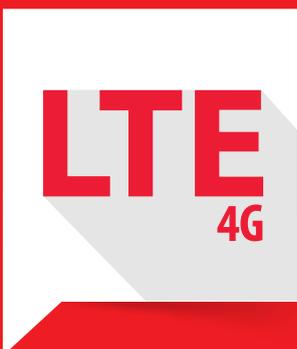
Bericht zum 1. Halbjahr
2016



BESTES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS!



IM GRÖSSTEN NETZ DEUTSCHLANDS



DIE BESTEN SMARTPHONE-TARIFE

- » HEUTE: 4G LTE
- » MORGEN: Agieren wie ein Netzbetreiber - Technologiezugriff ohne Verzögerungen
- » IN ZUKUNFT: Der einzige Anbieter auf Augenhöhe mit den Netzbetreibern



Von 500 MB bis zu 10 GB
Mit bis zu 50 Mbit/s
Ab 7,99 € mtl.

Kennzahlen des Drillisch-Konzerns	H1-2016	H1-2015	Q2-2016	Q1-2016	Q4-2015	Q3-2015
Gewinn- und Verlustrechnung						
Umsatz in Mio. €	341,3	253,6	167,8	173,4	174,4	201,6
Service Umsätze in Mio. €	261,6	200,3	136,9	124,6	120,2	113,2
Rohrertrag in Mio. €	137,1	103,2	68,9	68,2	75,0	76,2
Rohrertrag in % vom Umsatz	40,2%	40,7%	41,1%	39,3%	43,0%	37,8%
EBITDA in Mio. €	51,1	53,3	27,1	24,0	17,4	34,9
EBITDA-Marge in % vom Umsatz	15,0%	21,0%	16,2%	13,8%	10,0%	17,3%
Abschreibungen ohne Geschäftswerte in Mio. €	24,5	7,1	12,2	12,3	17,7	11,2
EBIT in Mio. €	26,6	46,2	14,9	11,7	-0,4	23,7
EBIT-Marge in % vom Umsatz	7,8%	18,2%	8,9%	6,7%	-0,2%	11,7%
EBT in Mio. €	24,8	44,5	13,9	10,9	-1,2	22,9
EBT-Marge in % vom Umsatz	7,3%	17,5%	8,3%	6,3%	-0,7%	11,3%
Konzern-Ergebnis in Mio. €	17,2	31,1	9,7	7,5	-1,5	16,5
Konzernergebnis-Marge in % vom Umsatz	5,0%	12,2%	5,8%	4,3%	-0,8%	8,2%
Ergebnis/Aktie in €	0,31	0,58	0,17	0,14	-0,03	0,30
Cash Flow						
Cash Flow aus lfd. Geschäftstätigkeit in Mio. €	61,5	32,1	71,8	-10,3	10,6	33,5
Cash Flow aus Investitionstätigkeit in Mio. €	-3,3	-9,2	-0,8	-2,5	-4,0	-156,1
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit in Mio. €	-86,8	-99,7	-38,9	-47,9	-0,7	-0,3
Liquide Mittel in Mio. €	94,9	240,4	94,9	62,8	123,4	117,5
Bilanz						
Bilanzsumme in Mio. €	611,7	843,6	611,7	626,5	688,7	683,1
Eigenkapital in Mio. €	274,4	337,8	274,4	360,5	353,0	354,4
Eigenkapitalquote (EK in % an Bilanzsumme)	44,9%	40,0%	44,9%	57,5%	51,3%	51,9%
Schuldverschreibungen in Mio. €	92,8	90,1	92,8	92,1	91,5	90,8
Finanzverbindlichkeiten in Mio. €	50,1	0,0	50,1	0,0	0,0	0,0
Mitarbeiter						
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (inkl. Vorstand)	923	520	923	928	733	655
Mobilfunk-Teilnehmer (in Tsd.)⁽¹⁾						
davon MVNO-Teilnehmer	2.922	2.327	2.922	2.712	2.587	2.449
davon Budget-Teilnehmer ⁽²⁾	2.338	1.629	2.338	2.100	1.932	1.770
davon Volumen-Teilnehmer ⁽³⁾	584	698	584	612	655	679
Rohrertrag je Teilnehmer (AGPPU)						
AGPPU ⁽⁴⁾ Budget-Teilnehmer	8,92 €	9,24 €	9,11 €	8,70 €	8,77 €	9,12 €
AGPPU ⁽⁴⁾ Volumen-Teilnehmer	2,97 €	3,07 €	3,07 €	2,88 €	3,07 €	3,31 €
AGPPU⁽⁴⁾ Teilnehmer (gesamt)	7,59 €	7,30 €	7,85 €	7,32 €	7,28 €	7,47 €

(1) - inkl. 58 Tsd Prepaid-TN und 23 Tsd Postpaid-TN (Service-Provider-Modell)

(2) - Tarife mit Inklusiv Volumen (Sprache, SMS, Daten)

(3) - Tarife mit Abrechnung nach Verbrauch "Pay as you go"

(4) - AGPPU = Durchschnittlicher Rohrertrag/Teilnehmer

5 AN DIE AKTIONÄRE

5 Brief des Vorstands

9 GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES DRILLISCH-KONZERNS ZUM 30. JUNI 2016

10 Konzern-Unternehmen

12 Der Mobilfunkmarkt

19 Umsatz- und Ertragslage

22 Vermögens- und Finanzlage

24 Chancen und Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung

25 Wesentliche Ereignisse nach dem 30. Juni | Ausblick

26 VERKÜRZTER KONZERNZWISCHENABSCHLUSS ZUM 30. JUNI 2016

27 Gesamtergebnisrechnung des Konzerns

28 Konzern-Bilanz

30 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

31 Konzern-Kapitalflussrechnung

32 Verkürzter Konzern-Anhang

38 VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

39 BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

40 INVESTOR RELATIONS CORNER

40 Finanzkalender | Aktuelle Analysteneinschätzungen

41 Kursentwicklung im ersten Halbjahr 2016 | Director's Holdings

42 Aktionärsstruktur

43 SERVICE CORNER

43 Veröffentlichungen | Ansprechpartner | Informations- und Bestellservice

44 Impressum

45 Marken der Drillisch AG - Sie haben die Wahl!

Brief des Vorstands



Vlasios Choulidis

Vorstandspräsident, (ab 1. Juli 2016)
Vorstand Vertrieb



André Driesen

Vorstand Finanzen

Sehr geehrte Damen und Herren,

das erste Halbjahr 2016 ist sehr erfolgreich verlaufen. Wir konnten den eingeschlagenen Wachstumskurs in unserem Kerngeschäft weiter fortsetzen, was sich besonders an der dynamischen Steigerung des Bestandes an MVNO-Teilnehmern und des Serviceumsatzes sowie einer deutlichen Erhöhung des durchschnittlichen Ertrags je MVNO-Kunde (AGPPU) zeigt. Gegenüber den ersten drei Monaten des Jahres konnten dabei im zweiten Quartal 2016 alle wesentlichen Kennziffern weiter gesteigert werden.

Dies verdeutlicht die großen Chancen, die in unserem Geschäftsmodell als einziger MBA MVNO auf dem deutschen Mobilfunkmarkt liegen. Dank des schon seit Mitte 2015 uneingeschränkten Zugangs zu LTE in jeglicher im Netz der Telefónica verfügbaren Ausprägung und Geschwindigkeit sowie darüber hinaus zu allen künftigen Technologien sind wir bestens für die Zukunft gewappnet. Mit unseren etablierten Onlinemarken, den derzeit rund 250 yourfone Shop-Standorten sowie dem Zugang zu einer Vielzahl namhafter Distributoren und Kooperationspartner haben wir beste Voraussetzungen geschaffen, um unsere langjährige Erfolgsgeschichte auch künftig fortzuschreiben.

Unser Vermarktungsschwerpunkt liegt auf LTE-Tarifen mit Telefonie- und SMS-Flatrates in alle deutschen Netze. Die verschiedenen Inklusiv-Datenpakete sorgen mit einer Spitzengeschwindigkeit von derzeit bis zu 50 Mbit/s für unbeschwertes Surfvergnügen.

Mit unseren Tarifangeboten bedienen wir vollumfänglich den Trend der Zeit. Bereits im vergangenen Jahr wurde weltweit mehr mobil im Internet gesurft als über den stationären PC (Media Consumption Forecasts, Zenith Optimedia, Juni 2016). Gemäß einer aktuellen Studie der Postbank (Juni 2016) über die Trends am deutschen Telekommunikationsmarkt surfen die Deutschen jede Woche durchschnittlich 44 Stunden im Internet. Für den mobilen Internetkonsum wendet der Deutsche im Durchschnitt rund 14 Stunden in der Woche oder ca. zwei Stunden pro Tag auf. Dabei verbringen die 18- bis 34-jährigen in der Woche sogar rund 30 Stunden im mobilen Internet.

Dass ein hohes Datenvolumen zu den wichtigsten Tarifbestandteilen bei einem neuen Mobilfunkangebot gehört, bestätigten bereits rund 58 Prozent der Befragten in der YouGov-Studie aus dem März 2016. Die

Brief des Vorstands

weiterhin steigende Nutzung von Nachrichtendiensten wie WhatsApp, twitter oder facebook, der Versand von Bildern und Filmen sowie die immer populärer werdenden Musik- und Videostreamingangebote führen zu einem immer größer werdenden Bedarf an schnellen Internetzugängen, einem ausreichend großen Datenvolumen und leistungsstarken Handys. Dies wird auch von einer repräsentativen Studie der Hochschule Fresenius (Fachbereich Wirtschaft & Medien) und des Wissenschaftlichen Instituts für Infrastruktur und Kommunikationsdienste GmbH (WIK) aus dem Juni 2016 bestätigt.

Ebenfalls im Juni 2016 hat der Netzwerkausrüster Cisco seine Vorhersage zur Entwicklung des weltweiten Datenverkehrs aktualisiert. Danach wird der in Deutschland von mobilen Endgeräten generierte Datenverkehr bis 2020 mit einer jährlichen Wachstumsrate von 46 Prozent um das Siebenfache steigen. Der Anteil von Voice-over-Data soll mit jährlichen Wachstumsraten um 25 Prozent bis zum Jahr 2020 bereits 81 Prozent am gesamten mobilen Datenverkehr ausmachen. Insgesamt sollen im Jahr 2020 dann 93 Prozent der gesamten mobilen Datenübertragung in Deutschland laut Cisco über LTE abgewickelt werden, was gegenüber 2015 eine Verdopplung des LTE-Anteils darstellt.

Drillisch hat auf die heutigen und auf alle zukünftigen Technologien im größten deutschen Mobilfunknetz als einziger MBA MVNO ein uneingeschränktes, langfristiges und regulatorisch geschütztes Zugriffs- und Vermarktungsrecht und damit die Möglichkeit, mit den zuvor beschriebenen künftigen Entwicklungen weiter erfolgreich zu wachsen. Mit unseren individuell gestalteten Produkten setzen wir immer wieder neue Impulse und beweisen zudem, dass sich hohe Qualität und günstige Preise nicht ausschließen müssen. So erhalten die

Drillisch-Marken auch dank der schnellen Problemlösung und der Freundlichkeit der Kundendienst-Mitarbeiter regelmäßig Auszeichnungen für Qualität und Service, wie z.B. jüngst beim aktuellen Audit des TÜV Saarland, bei dem insgesamt 11 Drillisch-Marken mit der Bestnote „SEHR GUT“ ausgezeichnet wurden.

Und nun zum operativen Geschäft:

Im ersten Halbjahr 2016 konnten wir in einem weiterhin wettbewerbsintensiven Marktumfeld gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich wachsen. Dabei hat sich der positive Trend des ersten Quartals in wesentlichen Kennziffern im zweiten Quartal noch verstärkt.

Bei einer insgesamt sehr erfreulichen Entwicklung des Kundenbestands, der im Vergleich zum Vorjahresstichtag über alle Kundengruppen um 22,6 Prozent oder 554 Tausend auf 3,003 Millionen Teilnehmer (H1-2015: 2,449 Millionen) gestiegen ist, ist erneut das dynamische Wachstum bei den Budget-Kunden hervorzuheben. Während wir bei den MVNO-Kunden insgesamt in den letzten 12 Monaten einen Anstieg um 595 Tausend Teilnehmer oder 25,6 Prozent auf 2,922 Millionen Teilnehmer (H1-2015: 2,327 Millionen) zu verzeichnen haben, ist die Zahl unserer höherwertigen Budget-Teilnehmer sogar um 43,5 Prozent oder 709 Tausend Teilnehmer auf 2,338 Millionen Teilnehmer (H1-2015: 1,629 Millionen) gestiegen und war somit einmal mehr der Treiber unseres profitablen Wachstums.

Mit dem Teilnehmerwachstum, dem verbesserten Tarifmix sowie einer besseren Ausnutzung der zur Verfügung stehenden Netzkapazitäten geht auch eine Verbesserung der Profitabilität einher. Der AGPPU, also der durchschnittliche Deckungsbeitrag je MVNO-Kunde, erhöhte sich um 4,0 Prozent auf 7,59 Euro (H1-2015: 7,30 Euro).

Brief des Vorstands

Mit einem um 61,3 Millionen Euro oder 30,6 Prozent auf 261,6 Millionen Euro deutlich gestiegenem Serviceumsatz (H1-2015: 200,3 Millionen Euro) haben wir im ersten Halbjahr 2016 einen Rohertrag erwirtschaftet, der mit 137,1 Millionen Euro um 32,9 Prozent bzw. 33,9 Millionen Euro ebenfalls erheblich über dem Vorjahresniveau liegt (H1-2015: 103,2 Millionen Euro).

Das Konzern-EBITDA, das eine der wichtigsten Kennzahlen unseres Geschäfts darstellt, betrug 51,1 Millionen Euro (H1-2015: 53,3 Millionen Euro) und beinhaltet im Gegensatz zum Vorjahreswert auch Aufwendungen aus dem Betrieb der Shops, die zum Ausbau des Kundenbestands und somit auch zur künftigen Steigerung des EBITDA beitragen werden. Damit sind wir unterjährig auf einem Wachstumskurs und im Hinblick auf das Gesamtjahr plankonform.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit erreichte im ersten Halbjahr 2016 insgesamt 61,5 Millionen Euro (H1-2015: 32,1 Millionen Euro). Allein im zweiten Quartal 2016 betrug der operative Cashflow dabei 71,8 Millionen Euro (Q1-2016: -10,3 Millionen Euro; Q2-2015: 14,2 Millionen Euro). Die Veränderung im Vergleich zum ersten Quartal 2016 und auch gegenüber dem Vorjahresquartal resultiert im Wesentlichen aus stichtagsbedingten Effekten und Periodenverschiebungen. Diese starken Schwankungen sind unserem Geschäftsmodell an sich sowie dessen Weiterentwicklung geschuldet und zum Teil durch uns von Quartal zu Quartal nur bedingt zu beeinflussen. Kumuliert zeigt sich aber, dass wir aus unserem wachsenden Kundenbestand auch nach Abzug aller Kosten einen sehr positiven, nachhaltigen und steigenden Cashflow erwirtschaften. Weitere Details hierzu finden Sie auch in unseren Ausführungen zum Cashflow im Lagebericht.

Diese Fähigkeit, nachhaltig positive Zahlungsströme zu generieren, die vorhandene Netto-Liquidität, die zum Stichtag auch nach Ausschüttung der Dividende im Mai 2016 in Höhe von 95,8 Millionen Euro noch rund 44,8 Millionen Euro ausmachte, sowie weitere attraktive Finanzierungsmöglichkeiten geben uns die Flexibilität, unser Geschäft auch in Zukunft sinnvoll zu erweitern oder zu ergänzen und sich ergebende Chancen zu ergreifen.

Vergleicht man die Zahlen des zweiten Quartals 2016 mit denen des vorangegangenen Dreimonatszeitraums, so zeigt sich, dass sich die Wachstumsdynamik nochmals deutlich erhöht hat:

Nachdem der Serviceumsatz im ersten Quartal 2016 gegenüber dem vierten Quartal 2015 um 3,7 Prozent auf 124,6 Millionen Euro gestiegen war, konnte er im zweiten Quartal 2016 um weitere 9,8 Prozent auf 136,9 Millionen Euro zulegen. Die Sonstigen Umsätze, die im Wesentlichen aus dem Distributionsgeschäft stammen, sind hingegen weiter zurückgegangen. Bedingt durch Veränderungen in der Vertriebspartnerstruktur von Phone House und das rückläufige Hardwaregeschäft reduzierten sich diese Sonstigen Umsätze im zweiten Quartal 2016 auf 30,9 Millionen Euro (Q1-2016: 48,8 Millionen Euro), was sich auf den Rohertrag und vor allem das EBITDA im Konzern jedoch nicht wesentlich ausgewirkt hat.

Nachdem die MVNO-Teilnehmerzahl im ersten Quartal um 4,8 Prozent oder 125 Tausend Teilnehmer gegenüber dem Vorquartal gestiegen ist, beschleunigte sich das Wachstum im zweiten Quartal auf 7,7 Prozent oder 210 Tausend Teilnehmer. Der Treiber dieser sehr positiven Entwicklung sind weiterhin die Budget-Teilnehmer, deren Anzahl im ersten Quartal 2016 um 168

Brief des Vorstands

Tausend Teilnehmer oder 8,7 Prozent gestiegen ist und im zweiten Quartal sogar um 238 Tausend Teilnehmer oder 11,3 Prozent. Während unser etablierter und sehr gut positionierter Onlinevertrieb stetig und auf hohem Niveau Neukunden generiert, konnte im zweiten Quartal auch der Offline-Vertriebskanal einen guten Beitrag zu diesem Wachstum leisten.

Der Rohertrag hat im zweiten Quartal 2016 68,9 Millionen Euro erreicht (Q1-2016: 68,2 Millionen Euro). Der Beitrag des Distributionsgeschäfts ist dabei zurückgegangen. Zudem haben sich im Zusammenhang mit dem starken Kundenwachstum im zweiten Quartal auch die direkten Kundengewinnungskosten z.B. in Form von Provisionen, anfänglichen Preisnachlässen und gewährten MNP-Boni deutlich erhöht, was sich anfänglich ebenfalls negativ auf den Rohertrag auswirkt. All das konnte aber durch den erheblich gestiegenen Deckungsbeitrag aus dem MVNO Teilnehmerbestand leicht überkompensiert werden. Neben dem Kundenwachstum schlägt sich auch die erhöhte Profitabilität nieder. So ist der durchschnittliche Rohertrag eines MVNO-Kunden (AGPPU) im zweiten Quartal 2016 um 7,2 Prozent auf 7,85 Euro gestiegen und der eines Budget-Kunden um 4,7 Prozent auf 9,11 Euro.

Das EBITDA konnten wir im zweiten Quartal 2016 um 13,2 Prozent auf 27,1 Millionen Euro gegenüber dem ersten Quartal 2016 weiter steigern (Q1-2016: 24,0 Millionen Euro).

Die Werbekosten sind dabei um 1,8 Millionen auf 10,3 Millionen Euro (Q1-2016: 12,1 Millionen Euro) leicht gesunken. Dem stehen aber die zuvor erläuterten, deutlich gestiegenen direkten Kundengewinnungskosten gegenüber, die bereits den Rohertrag belastet haben, so dass wir im zweiten Quartal in Summe mehr Geld in das Kundenwachstum investiert haben.

Nach dem erfolgreichen Start in das neue Geschäftsjahr blicken wir mit Zuversicht in die Zukunft. Wir bestätigen unsere Guidance und erwarten für das Geschäftsjahr 2016 unverändert eine Steigerung des EBITDA auf 115 bis 120 Millionen Euro. Für das Geschäftsjahr 2017 planen wir mit einem weiteren Anstieg des EBITDA um circa 40 Prozent auf dann 160 bis 170 Millionen Euro.

Am 20. Mai 2016 haben wir für das Jahr 2015 eine Dividende in Höhe von 1,75 Euro je Aktie ausgeschüttet. Im Sinne einer auf Nachhaltigkeit ausgelegten Unternehmenspolitik möchten wir die Aktionäre auch in den kommenden Geschäftsjahren in mindestens dem gleichen Umfang am Unternehmenserfolg beteiligen.

Aus Maintal grüßen Sie herzlich



Vlasios Choulidis



André Driesen

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES DRILLISCH-KONZERNS ZUM 30. JUNI 2016

10	Konzern-Unternehmen
12	Der Mobilfunkmarkt
19	Umsatz- und Ertragslage
22	Vermögens- und Finanzlage
24	Chancen und Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung
25	Wesentliche Ereignisse nach dem 30. Juni 2016
25	Ausblick

Konzern-Unternehmen

Drillisch AG – Erfolgreiches 1. Halbjahr 2016

Der Drillisch Konzern

Die Drillisch AG, Maintal, zusammen mit ihren Tochterunternehmen („Drillisch“) ist ein ausschließlich in Deutschland tätiger Mobile Bitstream Access Mobile Virtual Network Operator (MBA MVNO). Im ersten Halbjahr 2016 hat das Unternehmen seine langjährige Erfolgsgeschichte des profitablen Wachstums weiter fortgesetzt.

Als einer der profitabelsten und innovativsten Anbieter von Tarifen für Sprach- und Datenkommunikation in Deutschland setzt Drillisch regelmäßig neue Impulse am deutschen Mobilfunkmarkt. Als MBA MVNO gestaltet Drillisch flexible Angebote nach eigenen Produktvorstellungen auf Basis von standardisierten und entbündelten Vorleistungen der Netzanbieter Telefónica Germany GmbH & Co. OHG („Telefónica“) und Vodafone GmbH („Vodafone“). Die wichtigsten Absatzkanäle sind das Internet und der eigene Shop-Kanal unter der Marke yourfone. Über das Tochterunternehmen The Phone House Deutschland GmbH, Münster, („Phone House“), einem der größten Distributoren für Mobilfunk- und Festnetzverträge in Deutschland, arbeitet Drillisch außerdem mit ausgewählten Vertriebs- und Kooperationspartnern, mit anderen Distributoren sowie mit dem klassischen Mobilfunkfachhandel zusammen. Auch für das Geschäftsjahr 2016 rechnet Drillisch mit einer Fortsetzung der erfolgreichen Unternehmensentwicklung.

Drillisch – einziger MBA MVNO im deutschen Mobilfunkmarkt

Auf Basis des im Juni 2014 mit Telefónica geschlossenen MBA MVNO Vertrages erhält Drillisch als einziger Wettbewerber am deutschen Mobilfunkmarkt den Zugang zu bis zu 30% der genutzten Netzkapazität von Telefónica, die nach dem Zusammen-

schluss im kontrollierten Mobilfunknetz der Telefónica und E-Plus zur Verfügung steht. Dieses Recht erstreckt sich nicht nur auf die heutigen, sondern auch auf alle zukünftigen Technologien. Gleichzeitig erhält Drillisch das Zugangsrecht zu dem durch den Zusammenschluss entstehenden sog. „Golden Grid Network“ der Telefónica. Dies bedeutet, Zugang zu dem erweiterten Footprint des Mobilfunknetzes der Telefónica einschließlich aller erforderlichen technischen Spezifikationen und der Befähigung zur technischen Geschwindigkeitsdrosselung und Transportbeschränkung bei übermäßig anfallender Datennutzung durch den Endkunden.

Nach Maßgabe der abgeschlossenen Vereinbarung bestehen zusätzlich die folgenden Optionen, (1) ein sogenannter Full MVNO auf dem Mobilfunknetz von Telefónica zu werden, das heißt, ein Anbieter von Mobilfunkleistungen zu werden, der sein eigenes vollständiges Core Netzwerk betreibt und lediglich das Access Netzwerk von Telefónica nutzt („Full MVNO“), und/oder (2) ein lizenzierter Mobilfunknetzbetreiber („MNO“) zu werden.

Des Weiteren hatte Drillisch über ihre 100 prozentige Tochtergesellschaft yourfone AG im Juni 2015 mit Telefónica ein Business Transfer Agreement geschlossen, in dem die Übertragung von insgesamt bis zu 301 eigenen Shops und Partner-Shops geregelt wird. Von diesen Standorten hat Drillisch seit Juli 2015 insgesamt rund 250 eigene und Partnershops unter der Marke yourfone neu eröffnet.

Die Drillisch AG ist die Holding des Konzerns

Im Drillisch-Konzern konzentriert sich die Drillisch AG als Mutterunternehmen auf die Holding-Aufgaben wie Geschäftsführung, Finanz- und Rechnungswesen, Controlling, Cash-Management, Personalwesen, Risiko-

Konzern-Unternehmen

management, Unternehmenskommunikation und Investor Relations sowie auf die Festlegung, Steuerung und Überwachung der globalen Konzernstrategie.

Drillisch Online AG

Die Drillisch Online AG verantwortet mit allen etablierten Online-Marken des Konzerns, wie zum Beispiel smartmobil.de, maXXim, sim.de, winSIM, DeutschlandSIM oder simply das operative Mobilfunkgeschäft im Online-Segment.

yourfone AG

Die yourfone AG verantwortet unter ihrer Marke den gesamten Offline-Vertrieb. Ihre beiden 100-prozentigen Tochtergesellschaften, die yourfone Retail AG und die yourfone Shop GmbH, beide mit Sitz in Düsseldorf, übernehmen seit Juli 2015 den operativen Shop-Betrieb.

GTCOM GmbH

Die GTCOM GmbH ist als Tochterunternehmen der Drillisch AG ein in Deutschland tätiger, auf Prepaid-Produkte spezialisierter Mobilfunkanbieter.

The Phone House Deutschland GmbH

Die Phone House als Tochterunternehmen der Drillisch AG ist in Deutschland einer der größten Distributoren für mobile Kommunikation. Im Drillisch Konzern betreut Phone House zudem sowohl Partner- als auch eigene yourfone-Shops system- und prozessseitig und übernimmt die komplette Hardwareversorgung für den Offlinevertrieb.

Die IQ-optimize Software AG ist der IT-Dienstleister des Konzerns

Die IT-Kompetenz der Drillisch Gruppe ist in der Tochtergesellschaft IQ-optimize gebün-

delt. Das Unternehmen erbringt vor allem für die Mobilfunkanbieter des Konzerns nahezu alle IT-Dienstleistungen.

Das Online Segment

Die Drillisch Online AG, mit allen etablierten Online-Marken des Konzerns, betreut das operative Mobilfunkgeschäft im Online-Segment. Mit ihren Marken bietet die Drillisch Online AG leistungsstarke und auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene LTE-Tarife im größten Mobilfunknetz Deutschlands an. Im aktuellen Tarifportfolio findet jeder Kunde die für ihn passende Kombination für die mobile Kommunikation. Die Kunden können außerdem in den Online-Shops unter einer Vielzahl der aktuellsten Smartphones das für ihre Zwecke geeignete Gerät sowie auch das dazu passende Zubehör auswählen.

Das Offline Segment

Die yourfone AG verantwortet unter ihrer Marke den gesamten Offline-Vertrieb. Ihre beiden Tochtergesellschaften, die yourfone Retail AG und die yourfone Shop GmbH, übernehmen seit Juli 2015 den operativen Shop-Betrieb. Mit yourfone, der Premium-Marke für das Offline-Segment, ist Drillisch seit Mitte des letzten Jahres auch in 1a-Lagen belebter Fußgängerzonen und Einkaufszentren präsent. Die attraktiven Tarifangebote der Shops, die auch in Kombination mit aktuellen Top-Smartphones erhältlich sind, überzeugen durch ihr hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Die Phone House als Tochterunternehmen der Drillisch AG betreut sowohl Partner- als auch eigene Shops sowie das Distributionsgeschäft und vertreibt darüber neben den konzerneigenen yourfone Tarifen auch Originalprodukte der Netzbetreiber.

Der Mobilfunkmarkt

Mitarbeiter

In ersten Halbjahr 2016 waren im Drillisch-Konzern im Durchschnitt – inklusive der drei Vorstandsmitglieder der Drillisch AG – 923 (Vj.: 520) Mitarbeiter beschäftigt. Die Zahl der Auszubildenden, die in der vorgeannten Summe nicht enthalten ist, betrug 47 (Vj.: 50).

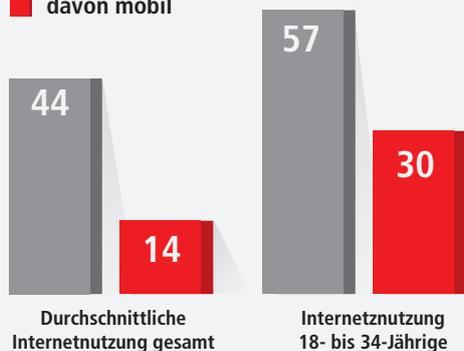
Der Mobilfunkmarkt

Mobiles Surfen mit starken Zuwachsraten

Der Trend zum mobilen Surfen hält auch weiterhin unverändert an. Bereits im vergangenen Jahr 2015 wurde mehr mobil im Internet gesurft als über den stationären PC. In 2016 wird gemäß der im Juni 2016 veröffentlichten Studie „Media Consumption Forecasts“ der internationalen Unternehmensberatung Zenith Optimedia zum Mediennutzungsverhalten in 71 Ländern weltweit täglich 86 Minuten je Internetnutzer mobil im World Wide Web gesurft. Dies entspricht rund 71 Prozent des gesamten Internetkonsums. Im Vorjahr waren es noch 67 Minuten bzw. 61 Prozent. Dem gegenüber stehen in 2016 lediglich noch 36 Minuten am stationären PC oder Laptop, was gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang um 16 Prozent bedeutet.

Internetnutzung in Deutschland (in Std./Woche)

- Internetnutzung gesamt
- davon mobil



Quelle: Postbank, 2016

Noch detaillierter hat die Postbank AG bereits zum zweiten Mal nach 2015 in ihrer Studie „Der digitale Deutsche und das Geld“ vom Juni 2016 das Surfverhalten untersuchen lassen. Danach verbringen die Deutschen jede Woche durchschnittlich 44 Stunden im Internet. Für den mobilen Internetkonsum werden in Deutschland im Durchschnitt rund 14 Stunden in der Woche oder zwei Stunden an jedem Tag aufgebracht. Dabei nutzen die 18- bis 34-Jährigen das mobile Internet mit 30 Stunden in der Woche mehr als doppelt so häufig.

Das Smartphone ist der wichtigste Begleiter

Das Smartphone ist für viele Menschen zu einem der wichtigsten Begleiter geworden, auf den man im Alltag nicht mehr verzichten möchte. In einer Umfrage des Marktforschungsunternehmens YouGov aus Januar 2016 benannte knapp die Hälfte aller Befragten (45 Prozent) das Smartphone als die wichtigste Erfindung des 21. Jahrhunderts. Auch auf die Bedeutung zwischenmenschlicher Beziehungen hat das Smartphone großen Einfluss. So wurden in einem Experiment der Universitäten Würzburg und Nottingham Probanden aufgefordert, sich auf einem Schachbrett selbst mit engen Verwandten, Freunden, Kollegen und eigenen technischen Geräten in Beziehung zu setzen. Mehr als jeder dritte Befragte (37,4 Prozent) stufte dabei das Smartphone als wichtig ein. Für rund ein Drittel (29,4 Prozent) ist das Smartphone sogar bedeutender als die eigenen Eltern. Mehr als jeder Fünfte gibt sogar an, das Smartphone dem Partner vorzuziehen und für 1 Prozent der Teilnehmer ist der mobile Begleiter das Wichtigste in ihrem Leben.

Wie selbstverständlich die Nutzung von Smartphones geworden ist, zeigt auch eine Anfang Juli 2016 veröffentlichte Untersuchung der Nottingham-Trent-Universität an. Hier wurde getestet, wie Menschen ihre

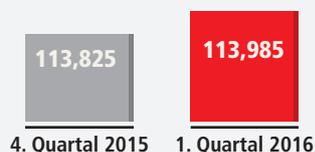
Der Mobilfunkmarkt

Wartezeit verbringen. Es dauerte im Durchschnitt weniger als eine Minute, bis das Smartphone gezückt wurde um die Zeit zu überbrücken. Griffen Männer durchschnittlich bereits nach 21 Sekunden zum Smartphone, so dauerte es bei den Frauen 57 Sekunden.

Mobilfunkanschlüsse legen in Deutschland weiter zu

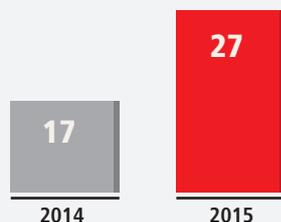
Zum Jahresbeginn ist die Zahl der aktiven SIM-Karten in Deutschland weiter angestiegen. Für das erste Quartal 2016 meldet die Bundesnetzagentur 113.985.000 Mobilfunkanschlüsse. Dies ist ein Anstieg um 160.000 SIM-Karten gegenüber dem vierten Quartal 2015. Wie die Bundesnetzagentur in ihrem im Mai vorgestellten Jahresbericht

Anzahl der Mobilfunkanschlüsse (Angaben in Millionen)



Quelle: Bundesnetzagentur

Aktive SIM-Karten im LTE-Netz (Angaben in Millionen)



Quelle: Bundesnetzagentur

angibt, ist der Anteil der aktiven SIM-Karten die LTE nutzen dabei bis Ende 2015 auf über 27 Millionen gestiegen. Ein Jahr zuvor waren es lediglich 17 Millionen.

Mit 115 Milliarden Minuten wurden im vergangenen Jahr von deutschen Mobilfunkanschlüssen mehr abgehende Gespräche geführt als in den Jahren zuvor. Während

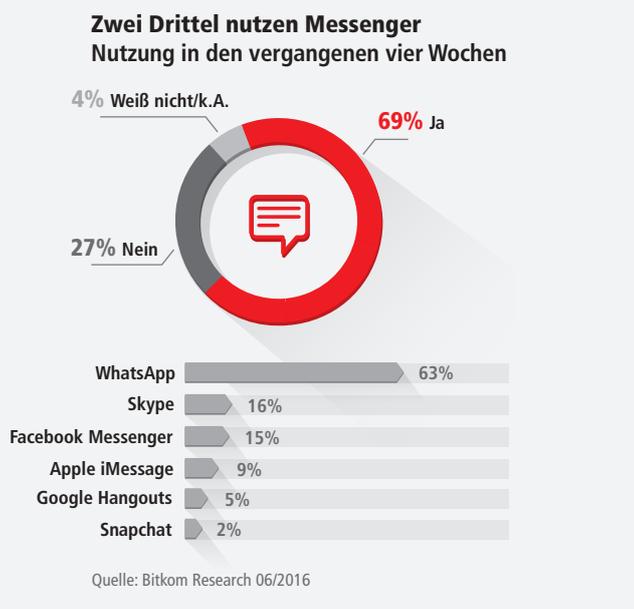
der kontinuierliche Anstieg in den Jahren 2012 bis 2014 eher moderat verlief, ist im letzten Jahr ein deutlich stärkerer Zuwachs von 111 Milliarden (2014) auf 115 Milliarden Minuten (2015) zu beobachten. Hier spiegelt sich klar der Trend zu günstigeren Flatrate-Tarifen wider, mit denen Handybesitzer unbeschwert und somit öfter und länger mobil telefonieren. Neben den Sprachminuten aus Mobilfunknetzen legen auch die so genannten OTT-Verbindungen stark zu. OTT steht für „Over the top“ und meint solche Verbindungen, bei denen z.B. Audio- und / oder Videoinhalte über Internetzugänge sowohl stationär als auch mobil übermittelt werden. Hierzu zählen etwa Gespräche via Skype, FaceTime oder WhatsApp. Wie Facebook als Eigentümer des letztgenannten Messengers Ende Juni 2016 mitteilte, werden weltweit bereits täglich 100 Millionen WhatsApp-Sprachanrufe geführt – das entspricht über 1.100 Anrufen pro Sekunde. Nach der Prognose von VATM und Dialog Consult aus Oktober 2015 sollen OTT-Verbindungen in Deutschland von 214 Millionen Minuten pro Tag im Jahr 2014 auf 231 Millionen Minuten pro Tag im Jahr 2015 ansteigen. Es ist zu erwarten, dass der deutlich steigende Sprachverkehr über die OTT-Anwendungen in Zukunft auch verstärkt von mobilen Endgeräten aus geführt werden wird.

Trends zu Nachrichtendiensten steigern den Datenverkehr

In einer aktuellen, repräsentativen Studie haben die Hochschule Fresenius (Fachbereich Wirtschaft & Medien) und das Wissenschaftliche Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste GmbH (WIK) die Nutzung von OTT-Diensten in Deutschland näher untersucht und mit der Veröffentlichung der Ergebnisse Ende Juni ein grundlegend verändertes Kommunikationsverhalten konstatiert. Über 60 Prozent der

Der Mobilfunkmarkt

Deutschen nutzen inzwischen Dienste wie WhatsApp in Situationen, in denen sie früher noch eine Kurznachricht (SMS) geschrieben haben. Die Zahl der im Jahr 2015 versendeten SMS ist laut Bundesnetzagentur in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr um 26 Prozent auf 16,6 Milliarden gesunken. Im Rekordjahr 2012 waren es noch fast 60 Milliarden SMS. Nach einer repräsentativen Umfrage des Branchenverbands Bitkom von Anfang Juli 2016 nutzen 82 Prozent der 14- bis 29-jährigen Internetnutzer und 81 Prozent der 30- bis 49-Jährigen Messenger-Dienste. In der Altersgruppe der 50- bis 64-Jährigen sind es immerhin noch 59 Prozent und selbst in der Generation 65-plus ist es gut ein Viertel (28 Prozent).

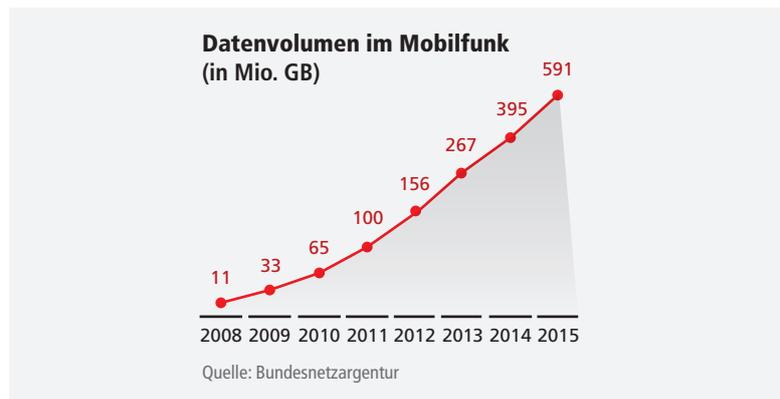


Die Studie der Hochschule Fresenius (Fachbereich Wirtschaft & Medien) und des Wissenschaftlichen Instituts für Infrastruktur und Kommunikationsdienste GmbH (WIK) kommt außerdem zu einer weiteren interessanten Schlussfolgerung. Konsumenten, die multifunktionelle Kurznachrichtendienste stark nutzen, erwarben in den letzten zwei Jahren einen neuen Mobilvertrag mit mehr Highspeed-Datenvolumen und nutzen hochwertigere Endgeräte. Denn, wenn

häufig Bilder und kurze Filme über diesen Kommunikationskanal versendet werden, steigt der Bedarf an schnellen Internetzugängen, ausreichend Datenvolumen und leistungsstarken Handys.

Datenverkehr soll in den nächsten vier Jahren um 46 Prozent jährlich wachsen

Bereits im vergangenen Jahr ist der mobile Datenverkehr stark angestiegen. Laut Jahresbericht der Bundesnetzagentur wurden in Deutschland 591 Millionen GB an Daten über die Mobilfunknetze übertragen. Ein Jahr zuvor waren es 395 Millionen GB. Diese Dynamik wird weiter anhalten. Im Juni 2016



hat der Netzwerkausrüster Cisco seinen *11. Visual Networking Index* vorgestellt und die Vorhersage des weltweiten Datenverkehrs (*Global Mobile Data Traffic Forecast*) für die kommenden Jahre aktualisiert. Danach wird der weltweit von mobilen Endgeräten generierte Datenverkehr bis 2020 mit einer jährlichen Wachstumsrate von 46 Prozent um das Siebenfache steigen. Wesentliche Faktoren für diese rasante Entwicklung sind die starke Zunahme in der Nutzung von Streaming-Angeboten für Musik- und Videoabrufe sowie die Nutzung von Voice-over-Data. Hier wird ähnlich wie im Festnetz Sprache über Datenpakete übermittelt. Mit jährlichen Steigerungsraten von 25 Prozent soll der Anteil von Voice-over-Data am gesamten mobilen Datenverkehr im Jahr 2020 bereits 81 Prozent betragen.

Der Mobilfunkmarkt

Auch das Internet der Dinge wird mehr und mehr Einzug in allen Bereichen des täglichen Lebens halten. In Zukunft werden immer mehr Maschinen miteinander kommunizieren. Sowohl im privaten als auch im industriellen Bereich. Bereits heute werden laut dem Jahresbericht der Bundesnetzagentur 6,6 Millionen SIM-Karten für die Datenkommunikation zwischen Maschinen (M2M) eingesetzt – das entspricht einem Anteil von rund 6 Prozent am Gesamtbestand (Ende 2014: 5,2 Millionen SIM-Karten). Und dieser Sektor soll weiter stark wachsen. Folgt man dem *Visual Networking Index* von Cisco, so werden in den kommenden vier Jahren zehn vernetzte Geräte auf jeden Bundesbürger entfallen. Dies wären mit rund 800 Millionen Geräten in Deutschland doppelt so viele wie heute.

Der weitere Ausbau des LTE-Netzes in Deutschland und die für spätestens 2020 geplante Einführung der Folgetechnologie „5G“ sind wichtige Voraussetzungen, um die zu erwartende Datenflut zu bewältigen. Wie die Bundesnetzagentur in ihrem Jahresbericht mitteilt, schritt der LTE-Ausbau im vergangenen Jahr zügig voran. Ende 2015 betrug die Zahl der LTE-Basisstationen in Deutschland 38.800 (2014: 28.700). Und während im Jahr 2015 bereits rund 45 Prozent des gesamten Mobilverkehrs laut Cisco über LTE-Netze abgewickelt worden sind, soll sich der Anteil bis zum Jahr 2020 auf dann 93 Prozent mehr als verdoppeln.

LTE-Nachfolger 4,5G bereits in diesem Jahr im Einsatz

Die Weiterentwicklung des aktuellen Mobilfunkstandards LTE (4G) war im Februar 2016 ein zentrales Thema auf dem *Mobil World Congress* in Barcelona. Bandbreiten im GBit/s-Bereich und ultraniedrige Latenzzeiten bei deutlich geringerem Energieaufwand sind die hervorstechenden tech-

nischen Eckpunkte des LTE-Nachfolgers. Netzbetreiber und Netzwerk-Ausrüster zeigten in Barcelona, was bereits heute in Versuchen bei der Datenübertragung der Zukunft möglich ist. So erreichte Ericsson in Tests eine Datenrate von über 25 GBit/s und Huawei demonstrierte sogar eine Live-Übertragung mit 70 GBit/s. Zugleich kündigte Huawei an, noch in diesem Jahr die technologische Zwischenstufe 4,5G an den Start zu bringen und weltweit bis zu 60 kommerzielle Netze einzurichten. Damit wäre eine Aufrüstung auf den weiterführenden 5G-Standard, früher als bislang vermutet, bereits vor 2020 möglich.

Drillisch hat auf die heutigen und alle zukünftigen Technologien im größten deutschen Mobilfunknetz als einziger MBA MVNO ein uneingeschränktes, langfristiges und regulatorisch geschütztes Zugriffs- und Vermarktungsrecht.

Drillisch – Preisführende LTE-Tarife in Deutschlands größtem Mobilfunknetz

Angesichts des innovativen und umfangreichen Portfolios an Mobilfunktarifen wird bei Drillisch jeder Nutzertyp fündig. Der Fokus liegt auf Tarifen mit überdurchschnittlichem Datenvolumen in LTE-Geschwindigkeit. Dazu kommen je nach Tarifvariante Flatrates oder Freieinheiten für Telefonie und SMS ins deutsche Festnetz und in alle deutschen Mobilfunknetze sowie zum Teil auch ins EU-Ausland. Vertrieben werden die Tarife nicht nur über die etablierten Online-Marken – allen voran die Premiummarke smartmobil.de – sondern auch offline in rund 250 yourfone Shops.

Mit seinen individuell gestalteten Produkten setzt Drillisch immer wieder neue Impulse und beweist auch, dass sich eine hohe Qualität und ein günstiger Preis nicht ausschließen müssen. Regelmäßig erhalten die Drillisch-Tarife Auszeichnungen für Quali-

Der Mobilfunkmarkt

tät und Service. Damit bietet Drillisch mobile Kommunikation auf höchstem Niveau, die sich jeder leisten kann.

Die ganze Welt der Musik – Napster Music-Flat bei Drillisch

Musik-Streaming liegt im Trend – und den geht Drillisch selbstverständlich mit! Und so kann man mit den Tarifen von Drillisch nicht nur besonders günstig telefonieren, simsen und surfen, sondern ab sofort auch bequem Musik hören. Möglich wird das durch die Napster Music-Flat, die als Tarifoption in der Servicewelt aktivierbar ist. Nach der



Registrierung erhält man vollen Zugriff auf über 40 Millionen Songs und 15.000 Hörbücher. Nutzen lässt sich Napster sowohl über die Webseite als auch per App. Bei Drillisch kann man die Musik-Vielfalt von Napster 30 Tage lang kostenlos testen. Danach ist die Option für günstige 7,99 Euro pro Monat zu haben – damit sparen Drillisch-Kunden gegenüber dem regulären Monatspreis 20 Prozent.

Preis-Leistungs-Verhältnis: TÜV Saarland zeichnet 11 Drillisch-Marken mit Bestnoten aus

Regelmäßig stellen sich die Drillisch-Marken der kritischen Prüfung durch unabhängige Sachverständige. Beim aktuellen Audit des TÜV Saarland standen neben dem Produktangebot auch der Online-Bestellprozess so-

wie der Kundenservice auf dem Prüfstand. Insgesamt elf Marken erhielten die Bestnote „SEHR GUT“. Neben der Online-Premiummarke smartmobil.de überzeugten auch weitere Marken wie beispielsweise



simply, winSIM, DeutschlandSIM, maXXim oder helloMobil mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Für die sehr gute Bewertung sind neben den günstigen und innovativen Tarifen für jeden Nutzertyp mit großzügigem LTE-Datenvolumen weitere Faktoren verantwortlich. Hervorgehoben wurden der transparente und einfache Bestellprozess, die rasche Lieferung sowie die Beratung zur Einrichtung der SIM-Karte. Ein weiterer Erfolgsgarant, um aus Kunden zufriedene Kunden zu machen, ist eine schnelle Problemlösung durch den Kundenservice. Hier betonten die befragten Drillisch-Kunden sehr häufig die Fachkompetenz und Freundlichkeit der Service-Mitarbeiter, die zu einer raschen Lösung führten. Solch positive Erfahrungen verbreiten sich weiter und so würden neun von zehn Kunden Drillisch auch ihren Bekannten und Freunden weiterempfehlen.

Das Spitzenergebnis zeigt einmal mehr, dass Drillisch seinem Anspruch, nicht nur Preis-, sondern auch Qualitätsführer zu sein, gerecht wird.

smartmobil.de landet mit neuer Volks-Flat einen Volltreffer

Im Mai legte smartmobil.de in Kooperation mit BILD.de die beliebte Volks-Flat neu auf. Neben einer Flatrate für Telefonie und SMS ins deutsche Festnetz und in alle deutschen

Der Mobilfunkmarkt

Mobilfunknetze bot der Aktionstarif auch 2 GB Datenvolumen mit LTE-Geschwindigkeit von bis zu 50 MBit/s für unschlagbare 7,99 Euro pro Monat. Zudem ist die smartmobil.de Volks-Flat dank der bereits inkludierten Auslandsoption „EU 100 + Internet“ ein idealer Reisebegleiter mit 100 Frei-Einheiten, wahlweise für Telefonie oder SMS (nach Deutschland oder in andere EU-Länder), sowie 100 MB Datenvolumen im EU-Ausland.



Flankiert wurde die Volks-Flat vom neuen TV-Spot, in dem erneut Heino die Hauptrolle spielte. Als animierte Figur im schwarz-weißen Trikot mit smartmobil.de-Logo verwandelt er einen misslungenen Trickshot am Tischkicker und zeigt damit originell, dass smartmobil.de der wahre Flat-Meister 2016 ist.

Happy Birthday, simply – große Geburtstagsaktion beim Mobilfunk-Pionier

Neben der Auszeichnung zum „Spar-Champion 2016“ durch das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) hat simply noch einen weiteren Grund zum Feiern: Der Mobilfunkanbieter wurde 11 Jahre alt. Anlässlich des Jubiläums gibt es LTE-Tarife 50 Prozent günstiger, Neukunden profitieren zudem von 50 Prozent Rabatt auf den Anschlusspreis (14,99 Euro statt 29,99 Euro). So ist beispielsweise der LTE 1500 mit Telefonie- und



SMS-Flat in alle deutschen Netze sowie 1,5 GB LTE-Datenvolumen und EU-Option statt für regulär 19,99 Euro für nur 9,99 Euro zu haben. Für nur 2,50 Euro mehr pro Monat erhält man den LTE 3000 mit 3 GB und einer MultiCard.

Preisbrecher winSIM – Allnet-Flat mit 2 GB LTE-Datenvolumen für unter 7,00 Euro

Gemäß dem Motto „Alles neu macht der Mai“ legte winSIM im Wonnemonat noch eine Schippe drauf. Gibt es bei anderen Anbietern zu diesen Preisen nur Frei-Einheiten, so bietet winSIM bei seinen Tarifen eine Allnet-Flatrate für Telefonie und SMS sowie großzügiges LTE-Datenvolumen mit einer Spitzengeschwindigkeit von bis zu 50 MBit/s. Letzteres wurde bei jedem der Tarife nochmals um je 1 GB erhöht. Die kleinste Tarifvariante mit 2 GB Highspeed-Volumen gibt es für nur 6,99 Euro pro Monat, gefolgt von Tarifen mit 3 GB für 9,99 Euro und riesigen 4 GB für gerade einmal 12,99 Euro monatlich. Alle Tarife sind auch für 2,00 Euro mehr im Monat flexibel monatlich kündbar. Weitere Vorteile sind der von 29,99 Euro auf 9,99 Euro reduzierte Anschlusspreis sowie der Wechselbonus in Höhe von 15 Euro bei Rufnummernmitnahme.

Der Mobilfunkmarkt

Top-Tarife und Bundles von yourfone

yourfone macht nicht nur mit seinen guten Platzierungen in Shop-Tests und seiner neuen Werbekampagne von sich reden, sondern auch mit seinen attraktiven Angeboten. Im April startete die Offlinemarke von Drillisch eine neue und bisher einmalige Tarif-Offensive im stationären Handel. Schon ab 7,99 Euro pro Monat erhalten Smartphone-Nutzer mit dem LTE XS einen Rundum-Sorglos-Tarif mit Telefonie- und SMS-Flatrate ins deutsche Festnetz und in alle deutschen Handynetze sowie 2 GB Highspeed-Datenvolumen mit einer Spitzengeschwindigkeit von bis zu 50 Mbit/s. Wer mehr Datenvolumen benötigt, kann bei yourfone zwischen den Tarifen LTE S mit 4 GB, LTE M mit 5 GB und LTE L mit 6 GB für 12,99 Euro, 17,99 Euro oder 22,99 Euro pro Monat wählen. Bei diesen Tarifen profitieren Kunden in den ersten 12 Monaten von reduzierten Paketpreisen. Im Tarif LTE XS sogar über die gesamte Mindestlaufzeit von 24 Monaten. Wer zu yourfone wechselt, erhält nicht nur leistungsstarke Tarife mit extra viel LTE-Datenvolumen zu den besten Preisen, sondern auch einen Wechselbonus bei Rufnummernmitnahme. Vergleichbare Angebote sucht man in den Shops anderer Anbieter vergeblich. Und wer für seinen LTE-Tarif noch das passende Endgerät sucht, wird bei yourfone ebenfalls fündig. Schon für 24,99 Euro pro Monat erhält man Apples iPhone 6 mit dem Aktionstarif LTE M Special inklusive 3 GB LTE-Datenvolumen. Samsungs mehrfach ausgezeichnetes Flaggschiff, das Galaxy S7, gibt es in Kombination mit dem LTE M inklusive 5 GB Datenvolumen schon für 30,99 Euro monatlich.

Direkte Kundenansprache: yourfone mit neuer „DU!“-Kampagne

Seit Mai macht yourfone mit der neuen DU!-Kampagne auf sich aufmerksam. Darin werden die Kunden auf charmante und

humorvolle Art direkt angesprochen. Die Kampagne umfasst neben bundesweit ausgestrahlten Radio-Spots auch Mall-Werbung in verschiedenen Einkaufszentren sowie diverse POS-Materialien. Auch der Onlineauftritt unter www.yourfone.de erstrahlt im neuen DU!-Design.



yourfone mit Spitzenplatz im Shop-Vergleich von Stiftung Warentest

yourfone zeigt, wie es geht: In den Shops werden Kunden nicht nur individuell und verständlich beraten, sondern erhalten auch die günstigsten Tarife mit besonders hohem LTE-Datenvolumen. Zu diesem Ergebnis kam die Stiftung Warentest, als sie bundesweit Mobilfunkshops testete. Die Tester gaben sich als Smartphone-Intensivnutzer aus und suchten einen dazu passenden Tarif. Die Preisspanne der angebotenen Produkte war dabei denkbar groß: Verlangten andere Anbieter für eine Telefonie-Flat



Umsatz- und Ertragslage

und 2 GB Datenvolumen bis zu 50 Euro pro Monat, erhielten die Tester bei yourfone bereits für 15 Euro monatlich ein Rundumsorglos-Paket. Ebenso wurden Beratungsqualität und Kundenorientierung unter die Lupe genommen. Die besonders verständliche und vollständige Beratung bei yourfone wurde mit der Bestnote 2,1 („gut“) gewürdigt.

yourfone setzte sich in den Kategorien Preis, Leistung und Kundenorientierung mit Platz 1 an die Spitze und lässt Anbieter wie die Deutsche Telekom, Vodafone oder mobilcom-debitel weit hinter sich. In der Gesamtwertung kann die Offline-Premiummarke einen ausgezeichneten 2. Platz für sich verbuchen.

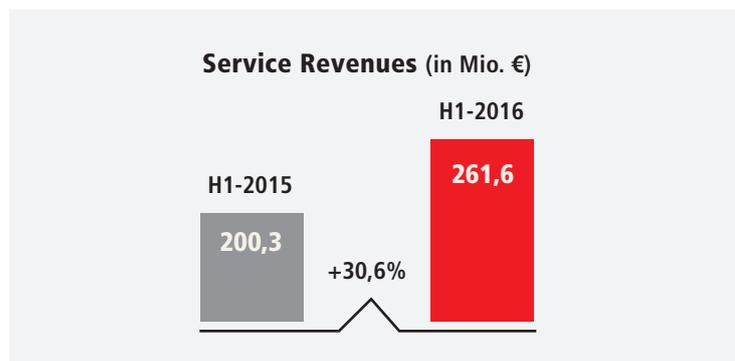
Umsatz und Ertragslage

Die Geschäftszahlen des ersten Halbjahres 2016 beinhalten im Gegensatz zu den Vergleichswerten des ersten Halbjahres 2015 auch die Einbeziehung der beiden Tochtergesellschaften der yourfone AG (yourfone Shop GmbH und yourfone Retail AG) in den Konzernzwischenabschluss von Drillisch. Im ersten Halbjahr 2015 wurde zudem die Phone House nur anteilig seit dem Erwerb im Mai 2015 in den Konzernzwischenabschluss einbezogen. Daher ist eine Vergleichbarkeit mit den Geschäftszahlen des Vorjahresquartals nur eingeschränkt möglich.

Mit einer fortgesetzten Erhöhung der „Service Revenues“ und einer deutlichen Steigerung des EBITDA im zweiten Quartal 2016 gegenüber den beiden Vorquartalen (Q1-2016 und Q4-2015) unterstreicht Drillisch erneut ihre operative Stärke. Die gute Geschäftsentwicklung wird von der anhaltenden Dynamik in den Bereichen Mobilfunk und mobiles Internet getragen. Mit innovativen Produkten sowie effizienten Marke-

ting- und Vertriebskonzepten belegt Drillisch weiterhin eine Spitzenposition in der deutschen Telekommunikationsbranche.

Die „Service Revenues“, also im Wesentlichen die Erlöse im Zusammenhang mit der Bereitstellung der laufenden Mobilfunkleistung (Sprach- und Datenübermittlung) und deren Abrechnung auf Basis der bestehenden Kundenverhältnisse, betragen im ersten Halbjahr 2016 261,6 Millionen Euro (H1-2015: 200,3 Millionen Euro). Gegenüber dem ersten Quartal 2016 stiegen die „Service Revenues“ um 9,9 Prozent bzw. 12,3 Millionen auf 136,9 Millionen Euro (Q1-2016: 124,6 Millionen Euro).



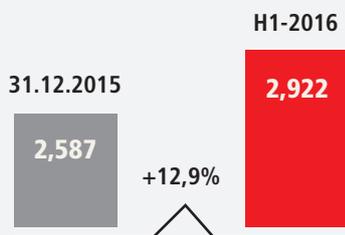
Die margenschwachen „Other Revenues“ betragen 79,7 Millionen Euro (H1-2015: 53,3 Millionen Euro). Die Veränderung zum Vorjahreszeitraum resultiert im Wesentlichen aus den Vermittlungs- und Hardwareumsätzen der Anfang Mai 2015 erworbenen Phone House, die erstmalig in den Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2015 einbezogen wurde. Bedingt durch Veränderungen in der Vertriebspartnerstruktur von Phone House und das rückläufige Distributionsgeschäft reduzierten sich die „Other Revenues“ gegenüber dem ersten Quartal 2016 um 17,9 auf 30,9 Millionen Euro in Q2-2016 (Q1-2016: 48,8 Millionen Euro). Dieser Rückgang hat allerdings in nur sehr geringem Umfang Auswirkungen auf den Rohertrag und das EBITDA im Konzern.

Umsatz- und Ertragslage

Insgesamt betrug der Umsatz in den ersten sechs Monaten 2016 341,3 Millionen Euro (H1-2015: 253,6 Millionen Euro). Die positive Umsatzentwicklung wird dabei im Wesentlichen von den weiterhin stetig wachsenden „Service Revenues“ getragen.

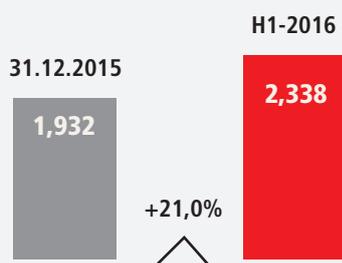
Der Umsatz im Segment Online erhöhte sich um 56,8 Millionen Euro bzw. 35,6 Prozent auf 216,4 Millionen Euro (H1-2015: 159,6 Millionen Euro). Die Umsätze im Segment Offline und im Segment Sonstiges / Holding betrugen 150,6 Millionen Euro (H1-2015: 94,6 Millionen Euro) bzw. 7,2 Millionen Euro (H1-2015: 4,3 Millionen Euro). Die Segmentumsätze beinhalten in Summe 33,0 Millionen Euro Umsatzerlöse aus Intercompany-Beziehungen, die im Rahmen der Konsolidierung eliminiert wurden (H1-2015: 5,0 Millionen Euro).

MVNO Teilnehmer (in Mio.)



Der Bestand an MVNO Teilnehmern erhöhte sich im ersten Halbjahr 2016 weiter um 335 Tausend bzw. 12,9 Prozent auf 2,922 Millionen Teilnehmer (31. Dezember 2015: 2,587 Millionen MVNO Teilnehmer). Die Anzahl der qualitativ hochwertigeren, mar-

Budget Teilnehmer (in Mio.)



genstarken Budget-Teilnehmer erhöhte sich dabei um 21,0 Prozent auf 2,338 Millionen Teilnehmer zum 30. Juni 2016 (31. Dezember 2015: 1,932 Millionen Teilnehmer). Die Anzahl der geringermargigen Volumen-Teilnehmer reduzierte sich hingegen erwartungsgemäß von 655 Tausend Teilnehmern zum 31. Dezember 2015 auf 584 Tausend Teilnehmer zum 30. Juni 2016.

Im Serviceprovidergeschäft reduzierte sich die Teilnehmeranzahl von 91 Tausend Teilnehmern zum 31. Dezember 2015 auf 81 Tausend Teilnehmer zum 30. Juni 2016.

In Summe hat sich die Zahl der Kunden um 325 Tausend auf 3,003 Millionen (31. Dezember 2015: 2,678 Millionen) erhöht. Damit setzte sich der Trend des Anstiegs des Gesamtkundenbestandes weiter fort und der Teilnehmerrückgang im alten Serviceprovider-Geschäft hat keine wesentliche Auswirkung mehr.

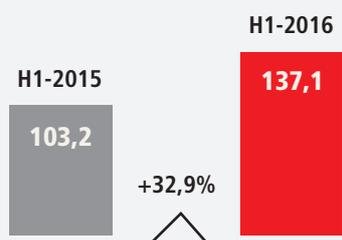
Der Materialaufwand erhöhte sich im ersten Halbjahr 2016 um 35,8 Prozent auf 204,2 Millionen Euro (H1-2015: 150,4 Millionen Euro). Im Segment Online erhöhte sich der Materialaufwand um 49,2 Millionen Euro auf 121,3 Millionen Euro (H1-2015: 72,1 Millionen Euro). Der Materialaufwand im Segment Offline und im Segment Sonstiges / Holding betrug 109,1 Millionen Euro (H1-2015: 79,3 Millionen Euro) bzw. 0,2 Millionen Euro (H1-2015: 0,3 Millionen Euro). Die Segmentaufwendungen enthalten in Summe Aufwendungen aus Intercompany-Beziehungen in Höhe von 26,4 Millionen Euro, die im Rahmen der Konsolidierung eliminiert wurden (H1-2015: 1,3 Millionen Euro).

Im Wesentlichen durch den weiter wachsenden Kundenbestand und die qualitative Verbesserung des AGPPU (durchschnittlicher Ertrag pro Kunde) von 7,38 Euro im zweiten Quartal 2015 auf 7,85 Euro im

Umsatz- und Ertragslage

zweiten Quartal 2016 erhöhte sich der Rohertrag von 103,2 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2015 um 33,9 Millionen auf 137,1 Millionen Euro zum 30. Juni 2016. Die Rohertragsmarge betrug 40,2 Prozentpunkte (H1-2015: 40,7 Prozent).

Rohertrag (in Mio. EUR)



Der Rohertrag im Segment Online betrug im ersten Halbjahr 2016 95,2 Millionen Euro (H1-2015: 87,6 Millionen Euro). Die Rohertragsmarge im Online-Segment betrug 44,0 Prozent (H1-2015: 54,9 Prozent). Im Segment Offline wurde im ersten Halbjahr 2016 ein Rohertrag von 41,6 Millionen Euro (H1-2015: 15,3 Millionen Euro) erreicht. Die Rohertragsmarge betrug 27,6 Prozent (H1-2015: 16,1 Prozent).

Bedingt durch die zum Vorjahresquartal deutlich gestiegene Mitarbeiteranzahl erhöhte sich der Personalaufwand um 72,0 Prozent auf 28,9 Millionen Euro (H1-2015: 16,8 Millionen Euro). Die Personalaufwandsquote erhöhte sich um 1,9 Prozentpunkte auf 8,5 Prozent (H1-2015: 6,6 Prozent).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich insgesamt um 19,6 Millionen auf 63,6 Millionen Euro (H1-2015: 44,0 Millionen Euro). Im Wesentlichen durch den im Juli des vergangenen Jahres gestarteten Betrieb eigener Shops erhöhten sich vor allem die Aufwendungen für Mieten und Mietnebenkosten um 6,8 Millionen Euro auf

8,4 Millionen Euro (H1-2015: 1,6 Millionen Euro). Die Aufwendungen aus Forderungsausfällen und Wertberichtigungen auf Forderungen betrugen im ersten Halbjahr 2016 7,7 Millionen Euro (H1-2015: 3,0 Millionen Euro). Die Aufwendungen für Werbung betrugen 22,4 Millionen Euro (H1-2015: 25,4 Millionen Euro).

Das Konzern-EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) – eine der wichtigsten Steuerungsgrößen im Drillisch-Konzern – betrug 51,1 Millionen Euro (H1-2015: 53,3 Millionen Euro). Das Konzern-EBITDA im ersten Halbjahr 2016 beinhaltet im Gegensatz zum Vorjahreswert auch Aufwendungen aus dem Betrieb der eigenen und Partner-Shops, die zum Wachstum des Kundenbestandes und somit auch zur künftigen Steigerung des EBITDA beitragen werden. Die EBITDA-Marge erreichte 15,0 Prozent (H1-2015: 21,0 Prozent). Das EBITDA stieg von 24,0 Millionen Euro im ersten Quartal 2016 um 3,1 Millionen auf 27,1 Millionen Euro im zweiten Quartal 2016. Die EBITDA -Marge erhöhte sich von 13,8 Prozent in Q1-2016 um 2,6 Prozentpunkte auf 16,2 Prozent im zweiten Quartal 2016.

Das EBITDA im Segment Online erhöhte sich um 9,9 Millionen Euro auf 57,7 Millionen Euro (H1-2015: 47,8 Millionen Euro). Im Segment Offline betrug das EBITDA -4,5 Millionen Euro (H1-2015: 9,1 Millionen Euro). Das EBITDA im Segment Sonstiges / Holding betrug zum 30. Juni 2016 -2,0 Millionen Euro (H1-2015: -3,5 Millionen Euro).

Die Abschreibungen stiegen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 17,4 Millionen Euro auf 24,5 Millionen Euro (H1-2015: 7,1 Millionen Euro). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus den im Rahmen der Kaufpreisallokation der yourfone und der noch vorläufigen Kaufpreisallokation der Phone House identifizierten immateriellen Wirtschaftsgüter. Diese werden über ihre

Vermögens- und Finanzlage

gewöhnliche Nutzungsdauer von 6 bzw. 2,5 Jahren abgeschrieben. Hieraus resultierten im ersten Halbjahr 2016 Abschreibungen in Höhe von 10,4 Millionen Euro (H1-2015: 0,0 Euro). Aus den im Zusammenhang mit dem MBA MVNO-Modell mit Telefónica vereinbarten Beitrag von Drillisch zu den von Telefónica bereits geleisteten und künftig noch zu tätigen Investitionen in den Ausbau des LTE-Netzes und in zukünftige Technologien in Höhe von 150 Millionen Euro, der als Sonstiger immaterieller Vermögenswert aktiviert wurde und gemäß der zu erwartenden Nutzungsdauer über 15 Jahre abgeschrieben wird, resultieren Abschreibungen in Höhe von 5,0 Millionen Euro (H1-2015: 0,0 Euro).

Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) betrug 26,6 Millionen Euro (H1-2015: 46,2 Millionen Euro). Im Wesentlichen bedingt durch die erhöhten Abschreibungen verringerte sich die EBIT-Marge von 18,2 Prozent im ersten Halbjahr 2015 um 10,4 Prozentpunkte auf 7,8 Prozent zum 30. Juni 2016.

Das Zinsergebnis betrug -1,8 Millionen Euro (H1-2015: -1,7 Millionen Euro).

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag reduzierten sich um 5,8 Millionen Euro auf 7,6 Millionen Euro (H1-2015: 13,4 Millionen Euro). Das Konzernergebnis betrug 17,2 Millionen Euro (H1-2015: 31,1 Millionen Euro). Im zweiten Quartal konnte das Konzernergebnis um 29,3 Prozent bzw. 2,2 Millionen Euro auf 9,7 Millionen Euro gegenüber dem ersten Quartal 2016 gesteigert werden (Q1-2016: 7,5 Millionen Euro). Damit setzt sich der positive Ergebnistrend des ersten Quartals fort (Q4-2015: -1,5 Millionen Euro). Das Konzerngesamtergebnis zum 30. Juni 2016 betrug ebenfalls 17,2 Millionen Euro (H1-2015: 31,1 Millionen Euro, Q1-2016: 7,5 Millionen Euro). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie betrug 0,31 Euro (H1-2015: 0,58 Euro, Q1-2016: 0,14 Euro).

Vermögens- und Finanzlage

Die langfristigen Vermögenswerte reduzierten sich im ersten Halbjahr 2016 insgesamt um 18,9 Millionen auf 385,9 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 404,8 Millionen Euro). Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus Abschreibungen auf Sonstige immaterielle Vermögenswerte. Die Geschäfts- und Firmenwerte betragen zum 30. Juni 2016 107,7 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 107,0 Millionen Euro). Der geringfügige Anstieg gegenüber dem Jahresabschluss 2015 resultiert aus nachträglichen Änderungen der zum 31. Dezember 2015 noch vorläufigen Kaufpreisallokation im Rahmen des Erwerbs von Phone House. Die aktiven latenten Steuern erhöhten sich leicht um 2,4 Millionen auf 17,3 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 15,0 Millionen Euro).

Die liquiden Mittel reduzierten sich um 28,5 Millionen auf 94,9 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 123,4 Millionen Euro). Der Rückgang war im Wesentlichen bedingt durch Abflüsse aus der Rückzahlung einer Cashvereinbarung mit einem großen Geschäftspartner und der Dividendenzahlung im Mai 2016. Aus der Aufnahme kurzfristiger Kreditverbindlichkeiten resultierte im zweiten Quartal 2016 ein Zufluss in Höhe von 50,0 Millionen Euro. Die Netto-Liquidität zum 30. Juni 2016 betrug damit per Saldo 44,8 Millionen Euro. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen 92,8 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 88,5 Millionen Euro). Die Sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte in Höhe von 20,9 Millionen Euro betreffen mit 11,7 Millionen Euro Forderungen gegen Netzbetreiber (31. Dezember 2015: 24,0 Millionen Euro). Insgesamt reduzierten sich die kurzfristigen Vermögenswerte um 58,1 Millionen auf 225,8 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 283,9 Millionen Euro).

Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanzsumme des Drillisch-Konzerns verringerte sich zum 30. Juni 2016 um insgesamt 77,0 Millionen auf 611,7 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 688,7 Millionen Euro).

Das Eigenkapital verringerte sich im ersten Quartal insgesamt um 78,6 Millionen auf 274,4 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 353,0 Millionen Euro). Das Gezeichnete Kapital beträgt unverändert 60,2 Millionen Euro, die Kapitalrücklage unverändert 295,6 Millionen Euro. Der Bilanzverlust erhöhte sich, bedingt durch die Dividendenausschüttung saldiert mit Halbjahresergebnis um insgesamt 78,6 Millionen auf 112,1 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 33,5 Millionen Euro). Die Position Sonstiges Eigenkapital in Höhe von -0,4 Millionen Euro (31. Dezember 2015: -0,4 Millionen Euro) spiegelt die erfolgsneutral zu erfassenden versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus der Bewertung der Pensionsrückstellungen gemäß IAS 19 wider. Die Eigenkapitalquote betrug zum 30. Juni 2016 44,9 Prozent (31. Dezember 2015: 51,3 Prozent).

Die langfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich um 11,7 Millionen auf 122,8 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 134,5 Millionen Euro). Im Dezember 2013 wurde von der Drillisch AG eine nicht nachrangige Wandelschuldverschreibung (Anleihe) mit einem Gesamtvolumen von 100,0 Millionen Euro und einer Laufzeit von fünf Jahren emittiert, die zum 30. Juni 2016 mit 92,8 Millionen Euro bilanziert wurde (31. Dezember 2015: 91,5 Millionen Euro). Die Wandelanleihe ist mit einem jährlichen Kupon von 0,75 Prozent ausgestattet. Die Anleihe wurde zu 100 Prozent des Nennwertes begeben und ist auch zu 100 Prozent zu-

rückzuzahlen. Die Anleihe läuft bis zum 12. Dezember 2018. Die Sonstigen langfristigen Finanziellen Verbindlichkeiten betrafen im Vorjahr langfristige Verbindlichkeiten aus dem Erwerb von Phone House im Rahmen langfristiger Earn-Out Komponenten. Diese werden zum 30. Juni 2016 nun unter den kurzfristigen Finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Geschäftsjahresende 2015 um 13,4 Millionen auf 214,5 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 201,1 Millionen Euro). Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 50,1 Millionen Euro resultieren aus der erstmaligen Inanspruchnahme der seit Dezember 2014 zur Verfügung stehenden Kreditlinie. Da die Rückzahlung der Inanspruchnahme bereits im dritten Quartal 2016 geplant ist, erfolgte der Ausweis unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich geringfügig um 1,0 Millionen auf 81,9 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 80,9 Millionen Euro). Die kurzfristigen Rückstellungen stiegen leicht um 1,2 auf 13,4 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 12,2 Millionen Euro). Die Sonstigen Finanziellen Verbindlichkeiten reduzierten sich um 31,6 Millionen auf 33,1 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 64,7 Millionen Euro) und betreffen kurzfristige Kaufpreisverbindlichkeiten aus dem Erwerb von Phone House. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Rückzahlung von 40,0 Millionen Euro im Rahmen einer in 2015 geschlossenen Cashvereinbarung mit einem großen Geschäftspartner der Phone House. Die Steuerverbindlichkeiten erhöhten sich um 2,4 Millionen auf 7,5 Millionen

Vermögens- und Finanzlage

Chancen und Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung

Euro (31. Dezember 2015: 5,1 Millionen Euro). Die Erhaltenen Anzahlungen reduzierten sich geringfügig auf 4,9 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 5,4 Millionen Euro). Die Sonstigen Verbindlichkeiten verringerten sich um 9,1 Millionen auf 23,1 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 32,2 Millionen Euro).

Cashflow

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in den ersten sechs Monaten 2016 61,5 Millionen Euro (H1-2015: 32,1 Millionen Euro). Im zweiten Quartal 2016 betrug der operative Cashflow 71,8 Millionen Euro (Q1-2016: -10,3 Millionen Euro; Q2-2015: 14,2 Millionen Euro). Die Veränderung im Vergleich zum ersten Quartal 2016 und auch gegenüber dem Vorjahresquartal resultiert im Wesentlichen aus stichtagsbedingten Effekten und Periodenverschiebungen. Führte beispielsweise der Abbau von Lieferantenverbindlichkeiten vor allem bei der Phone House zu größeren Auszahlungen im ersten Quartal 2016, so resultiert zum Beispiel aus dem Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Telefónica im zweiten Quartal ein positiver Cashflow Effekt. Die von Telefónica an Drillisch abgerechnete Netzkapazität ist abhängig von Kapazitätsmessungen seitens des Trustee und der Genehmigung der Messergebnisse durch die hierfür zuständige Kommission der Europäischen Union. Auf Grund des zwischen Drillisch und Telefónica festgelegten Abrechnungsprozedere kam es in den ersten beiden Quartalen und kann es auch künftig immer wieder zu Verschiebungen zwischen der periodengerechten Aufwandserfassung und der Zahlung der hieraus resultierenden Verbindlichkeiten kommen. Des Weiteren führte der Abbau von Netzbetreiberforderungen im zweiten Quartal 2016 zu zu-

sätzlichen Zahlungseingängen, deren ertragsseitige Erfassung zum Teil bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr 2015 erfolgte.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug -3,3 Millionen Euro (H1-2015: -9,2 Millionen Euro) und betrifft mit 1,5 Millionen Euro Auszahlungen für den Erwerb der verbliebenen Anteile an der GTCom GmbH (H1-2015: 2,1 Millionen Euro), mit 2,1 Millionen Euro Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (H1-2015: 7,2 Millionen Euro) und mit 0,3 Millionen Euro erhaltene Zinsen (H1-2015: 0,2 Millionen Euro).

Aus Finanzierungstätigkeit entstand in den ersten sechs Monaten 2016 per Saldo ein Mittelabfluss von 86,8 Millionen Euro (H1-2015: Mittelabfluss von 99,7 Millionen Euro). Dieser betrifft mit 95,8 Millionen Euro (H1-2015: 90,4 Millionen Euro) im Wesentlichen die im Mai 2016 gezahlte Dividende und mit 40,0 Millionen Euro die Verminderung der Sonstigen Finanziellen Verbindlichkeiten (H1-2015: -7,6 Millionen Euro) sowie mit 0,6 Millionen Euro gezahlte Zinsen (H1-2015: 1,2 Millionen Euro). Aus der Inanspruchnahme kurzfristiger Finanzkredite resultierten demgegenüber Einzahlungen in Höhe von 50,0 Millionen Euro.

Chancen- und Risikobericht

Das Risikomanagementsystem ist integraler Bestandteil der Unternehmenspolitik, nach der frühzeitig Chancen genutzt und Risiken erkannt und begrenzt werden sollen. Drillisch betreibt die kontinuierliche Früherkennung sowie standardisierte Erfassung, Bewertung, Steuerung und Überwachung von Risiken durch ein konzernweites Risikomanagementsystem. Ziel ist es, möglichst frühzeitig Informationen über negative Entwicklungen und die damit verbundenen finanziellen Auswirkungen zu gewinnen,

Wesentliche Ereignisse nach dem 30. Juni | Ausblick

um mit geeigneten Maßnahmen diesen entgegenwirken zu können. Die Steuerung der Unternehmensergebnisse und des Unternehmenswertes greifen das Instrumentarium des Risikomanagements auf. Es kann damit zum strategischen Erfolgsfaktor der Unternehmensführung werden, für die Tochtergesellschaften wie für Drillisch selbst.

Die Chancen- und Risikosituation hat sich in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2016 – im Vergleich zu den im Geschäftsbericht für das Jahr 2015 beschriebenen Risiken – bezogen auf das laufende Geschäft nicht wesentlich verändert. Für alle aktuell bestehenden identifizierten Risiken wurde aus Sicht des Vorstands ausreichend Vorsorge getroffen.

Wesentliche Ereignisse nach dem 30. Juni 2016

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag lagen nicht vor.

Ausblick

Der Vorstand erwartet für das Gesamtjahr 2016 eine deutliche Erhöhung des MVNO-Kundenbestands und eine damit einhergehende Fortsetzung der positiven Rohertragsentwicklung im operativen Geschäft sowie eine deutliche Steigerung des Umsatzes im Bereich der „Service Revenues“. Für 2016 erwartet der Vorstand eine Steigerung des bereinigten EBITDA auf 115 bis 120 Millionen Euro und für 2017 auf 160 bis 170 Millionen Euro.



VERKÜRZTER KONZERNZWISCHENABSCHLUSS ZUM 30. JUNI 2016

- 27 Gesamtergebnisrechnung des Konzerns
- 28 Konzern-Bilanz
- 30 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 31 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 32 Verkürzter Konzern-Anhang

Gesamtergebnisrechnung des Konzerns

	I-II/2016	I-II/2015	II/2016	II/2015	I/2016	I/2015
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	341.252	253.568	167.849	154.368	173.403	99.200
Andere aktivierte Eigenleistungen	1.192	1.286	678	606	514	680
Sonstige betriebliche Erträge	5.259	9.670	2.084	4.807	3.175	4.863
Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen	-204.151	-150.393	-98.944	-98.966	-105.207	-51.427
Personalaufwand	-28.861	-16.784	-14.496	-9.651	-14.365	-7.133
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-63.594	-44.029	-30.042	-24.774	-33.552	-19.255
Abschreibungen	-24.489	-7.131	-12.225	-3.695	-12.264	-3.436
Betriebsergebnis	26.608	46.187	14.904	22.695	11.704	23.492
Zinserträge	367	328	186	155	181	173
Zinsaufwendungen	-2.160	-2.059	-1.152	-1.055	-1.008	-1.004
Finanzergebnis	-1.793	-1.731	-966	-900	-827	-831
Ergebnis vor Steuern	24.815	44.456	13.938	21.795	10.877	22.661
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-7.631	-13.406	-4.261	-6.527	-3.370	-6.879
Konzernergebnis	17.184	31.050	9.677	15.268	7.507	15.782
Posten, die zukünftig erfolgswirksam werden können	0	0	0	0	0	0
Posten, die zukünftig nicht erfolgswirksam werden können	0	0	0	0	0	0
Konzerngesamtergebnis	17.184	31.050	9.677	15.268	7.507	15.782
Ergebnis je Aktie (in EUR)						
Unverwässert	0,31	0,58	0,17	0,28	0,14	0,30
Verwässert	0,31	0,56	0,17	0,28	0,14	0,28

Konzern-Bilanz

AKTIVA	30.06.2016	31.12.2015
	TEUR	TEUR
Langfristige Vermögenswerte		
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	251.179	271.341
Firmenwerte	107.725	106.994
Sachanlagen	9.171	11.012
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	511	499
Latente Steuern	17.328	14.977
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	385.914	404.823
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	17.230	32.384
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	92.768	88.504
Steuererstattungsansprüche	16	7.475
Liquide Mittel	94.906	123.432
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	20.864	32.084
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	225.784	283.879
AKTIVA, GESAMT	611.698	688.702

Konzern-Bilanz

PASSIVA	30.06.2016	31.12.2015
	TEUR	TEUR
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	60.241	60.241
Kapitalrücklage	295.559	295.559
Gewinnrücklagen	31.123	31.123
Sonstiges Eigenkapital	-417	-417
Bilanzverlust	-112.137	-33.483
Eigenkapital, gesamt	274.369	353.023
Langfristige Verbindlichkeiten		
Pensionsrückstellungen	1.383	1.361
Latente Steuerverbindlichkeiten	27.834	31.169
Schuldverschreibungen	92.831	91.457
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	9.930
Leasingverbindlichkeiten	261	518
Sonstige Verbindlichkeiten	456	111
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	122.765	134.546
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Rückstellungen	13.423	12.162
Steuerverbindlichkeiten	7.547	5.104
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	81.850	80.911
Erhaltene Anzahlungen	4.930	5.440
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	50.083	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	33.100	64.670
Leasingverbindlichkeiten	607	694
Sonstige Verbindlichkeiten	23.024	32.152
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	214.564	201.133
PASSIVA, GESAMT	611.698	688.702

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Anzahl Aktien	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Sonstiges Eigenkapital	Bilanzverlust /- gewinn	Eigenkapital Gesamt
		TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 1.1.2015	53.189.015	58.508	231.232	31.123	-550	10.830	331.143
Dividendenzahlungen		0	0	0	0	-90.421	-90.421
Kapitalerhöhung	1.575.634	1.733	64.327	0	0	0	66.060
Konzerngesamtergebnis		0	0	0	0	31.050	31.050
Stand 30.6.2015	54.764.649	60.241	295.559	31.123	-550	-48.541	337.831
Stand 1.1.2016	54.764.649	60.241	295.559	31.123	-417	-33.483	353.023
Dividendenzahlungen		0	0	0	0	-95.838	-95.838
Kapitalerhöhung	0	0	0	0	0	0	0
Konzerngesamtergebnis		0	0	0	0	17.184	17.184
Stand 30.6.2016	54.764.649	60.241	295.559	31.123	-417	-112.137	274.369

Konzern-Kapitalflussrechnung

	I-II/2016	I-II/2015
	TEUR	TEUR
Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern	26.608	46.187
Gezahlte Ertragsteuern	-10.508	-12.983
Erhaltene Ertragsteuern	3.194	1.445
Abschreibungen	24.489	7.131
Ergebnis aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	141	42
Veränderung der Vorräte	15.154	-3.015
Veränderung der Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	12.246	-17.413
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-9.277	11.409
Veränderung von erhaltenen Anzahlungen	-510	-689
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	61.537	32.114
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-2.144	-7.167
Auszahlung für Akquisitionen abzüglich erworbener liquider Mittel	-1.500	-2.143
Erhaltene Zinsen	367	158
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-3.277	-9.152
Dividendenzahlungen	-95.838	-90.421
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	50.000	0
Gezahlte Zinsen	-604	-1.201
Tilgung von Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	-40.000	-7.600
Tilgung von Investitionsverbindlichkeiten	-344	-462
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-86.786	-99.684
Veränderung der liquiden Mittel	-28.526	-76.722
Liquide Mittel am Ende der Periode	94.906	240.368
Liquide Mittel am Beginn der Periode	123.432	317.090

Verkürzter Konzern-Anhang

1. Allgemeine Angaben

Die Drillisch AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft und bietet Telekommunikationsdienstleistungen an. Drillisch wurde 1997 gegründet. Das Kerngeschäft des Drillisch-Konzerns ist die Telekommunikation und ist im Wesentlichen bei den hundertprozentigen Tochtergesellschaften Drillisch Online AG, yourfone AG, beide mit Sitz in Maintal, sowie der The Phone House Deutschland GmbH und deren Tochtergesellschaften, alle mit Sitz in Münster, angesiedelt.

Der Konzern hat mit dem Netzbetreiber Telefónica eine MBA MVNO- und mit dem Netzbetreiber Vodafone eine MVNO- Vereinbarung abgeschlossen und besitzt neben diesen Vereinbarungen Service-Provider-Lizenzen der Netze Telekom, Vodafone und Telefónica. Drillisch vermarktet im Wesentlichen Postpaid- und Prepaid- Produkte in den Netzen von Telefónica und Vodafone.

Anschrift und Sitz der Drillisch AG als Konzernobergesellschaft ist die Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5 in 63477 Maintal, Deutschland. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht Hanau unter HRB 7384 eingetragen.

2. Angewandte Rechnungslegungsgrundsätze

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Hierbei wurden alle von der EU übernommenen und ab dem 1. Januar 2016 verpflichtend anzuwendenden IFRS berücksichtigt.

Es wurden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angewandt wie im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015. Dieser verkürzte Zwischenbericht zum 30.

Juni 2016 wurde in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ sowie dem Deutschen Rechnungslegungs Standard DRS 16 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Der Konzerntragssteuersatz beläuft sich unverändert auf 30,25%. Die Erstellung des Zwischenberichts erfordert von Seiten des Managements eine Reihe von Annahmen und Schätzungen. Hierdurch kann es zu Abweichungen zwischen den im Zwischenbericht ausgewiesenen Werten und den tatsächlichen Werten kommen.

Im Dezember 2013 wurden von der Drillisch AG nicht nachrangige Wandelschuldverschreibungen (Anleihen) mit einem Gesamtvolumen von EUR 100,0 Mio. und einer Laufzeit von fünf Jahren emittiert. Die Wandelanleihe ist mit einem jährlichen Kupon von 0,75 % ausgestattet. Die Anleihe wurde zu 100 % des Nennwertes begeben und wird auch zu 100 % zurückgezahlt. Das Wandlungsrecht ist mit EUR 12,4 Mio. in der Kapitalrücklage erfasst. Die Aufteilung wurde unter Anwendung eines Zinssatzes von 3,47 % vorgenommen und führte zu einem anfänglichen Ansatz der Anleihe von EUR 86,1 Mio. Die Anleihen können seit dem 22. Januar 2014 im Nennwert von je TEUR 100 in Aktien der Drillisch AG gewandelt werden. Gemäß den Anleihebedingungen wurde nach Ausschüttung einer Bardi dividende im Mai 2014, Mai 2015 und im Mai 2016 der Wandlungspreis von ursprünglich EUR 24,2869 auf EUR 20,9876 pro Aktie angepasst. Dies entspricht 4.764,718 (Vorjahr: 4.549,942) Aktien je Teilschuldverschreibung. Die Anleihe läuft bis zum 12. Dezember 2018.

Die Verbindlichkeit für die Anleihe wird über die Laufzeit gemäß der Effektivzinsmethode aufgezinnt.

Verkürzter Konzern-Anhang

3. Eigene Aktien

Der Vorstand der Drillisch AG wurde durch die Hauptversammlung vom 21. Mai 2015 ermächtigt, bis zum 20. Mai 2020 eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Hauptversammlung 2015 zu erwerben (auch unter dem Einsatz von Derivaten). Zum Stichtag 30. Juni 2016 hatte die Drillisch AG keine Eigenen Aktien im Bestand.

4. Ergebnis je Aktie

Zur Ermittlung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie gemäß IAS 33.9 ff. wird das Konzernergebnis aus dem fortzuführenden

Geschäft durch den gewichteten Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Stammaktien dividiert.

Zur Ermittlung des verwässerten Ergebnisses je Aktie gemäß IAS 33.30 ff. wird das um die Nachsteuerwirkungen der in der Periode erfassten Zinsen im Zusammenhang mit potentiellen Stammaktien bereinigte Konzernergebnis aus dem fortzuführenden Geschäft durch den gewichteten Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Stammaktien zuzüglich der gewichteten Anzahl an Stammaktien, welche nach der Umwandlung aller potentiellen Stammaktien mit Verwässerungseffekten in Stammaktien ausgegeben würden, dividiert.

	I-II/2016	I-II/2015
Konzernergebnis in TEUR	17.184	31.050
Gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile (Anzahl)	54.764.649	53.267.361
unverwässertes Konzernergebnis je Aktie in EUR	0,31	0,58
Konzernergebnis in TEUR	17.184	31.050
Nettoergebniseffekt aus Wandelanleihe in TEUR	1.220	1.184
bereinigtes Konzernergebnis in TEUR	18.404	32.234
Gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile (Anzahl)	54.764.649	53.267.361
durchschnittlich einzubeziehende Aktien aus Wandelanleihe (Anzahl)	4.764.718	4.549.942
angepasster gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile (Anzahl)	59.529.367	57.817.303
verwässertes Konzernergebnis je Aktie in EUR	0,31	0,56

Verkürzter Konzern-Anhang

5. Erläuterung zur Kapitalflussrechnung

Die in der Kapitalflussrechnung ausgewiesene Liquidität (Finanzmittelfonds) umfasst Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten, die in der Konzernbilanz unter den liquiden Mitteln ausgewiesen sind.

Die Kapitalflussrechnung wurde in Übereinstimmung mit IAS 7 erstellt und gliedert die Veränderungen der liquiden Mittel nach den Zahlungsströmen aus laufender Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit. Dabei wird der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit nach der indirekten Methode ermittelt.

Der Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit bei den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten betrifft die Rückführung von Verbindlichkeiten aus einer Cashvereinbarung der The Phone House Telecom GmbH mit einem großen Lieferanten.

6. Segmentdarstellung

Im Zuge der Ausweitung der Geschäftstätigkeit und der damit verbundenen Anpassung der Konzernstruktur wurde die Segmentberichterstattung gegenüber dem Vorjahreszeitraum geändert. Die Segmentberichterstattung orientiert sich an der internen Organisations- und Berichtsstruktur und entspricht der Darstellung wie zum 31. Dezember 2015. Die Differenzierung zwischen den Segmenten Online und Offline erfolgt auf Basis der erweiterten Vertriebsstruktur. Neben den Segmenten Online und Offline wird das Segment Sonstiges / Holding dargestellt.

In den Segmenten Online und Offline sind die Aktivitäten des Konzerns im Bereich Mobilfunk differenziert nach der Vertriebsstruktur dargestellt.

Im Online Segment werden Mobilfunkdienstleistungen der Netzbetreiber Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und Vodafone D2 GmbH über Online-Vertriebskanäle vermarktet und den hierüber gewonnenen Kunden auf Grundlage von Mobilfunkverträgen zur Verfügung gestellt. Die von den beiden Netzbetreibern erworbenen Vorleistungen werden auf eigene Rechnung und zu Tarifen, die von Drillisch aufgrund eigener Kalkulationen gestaltet werden, selbst an den Endverbraucher weitervertrieben.

Im Offline Segment werden zum einen Mobilfunkdienstleistungen im Netz von Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, im Wesentlichen über eigene und Partnershops vermarktet und den hierüber gewonnenen Kunden auf Grundlage von Mobilfunkverträgen zur Verfügung gestellt. Des Weiteren beinhaltet das Segment Offline alle Aktivitäten im Rahmen der vollumfänglichen Betreuung der eigenen und Partnershops inklusive der Hardwareversorgung sowie das Distributionsgeschäft. Die vom Netzbetreiber Telefónica Germany GmbH & Co. OHG erworbenen Vorleistungen werden auf eigene Rechnung und zu Tarifen, die von Drillisch aufgrund eigener Kalkulationen gestaltet werden, selbst an den Endverbraucher weitervertrieben. In der Distribution werden zudem Tarife der Netzbetreiber auf Provisionsbasis vermittelt.

Das Segment Sonstiges / Holding beinhaltet alle Aktivitäten im Rahmen des Angebots von individuellen Softwarelösungen, Wartungs- und Supportleistungen, Holdingdienstleistungen sowie im geringen Maße auch Mobilfunkdienstleistungen.

Verkürzter Konzern-Anhang

Segmentbericht 1.1.2016 - 30.6.2016	Online	Offline	Sonstiges / Holding	Konsoli- dierung	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsätze mit Dritten	200.123	140.638	491	0	341.252
Innenumsätze	16.299	9.968	6.727	-32.994	0
Segmentumsätze	216.422	150.606	7.218	-32.994	341.252
Materialaufwand fremde Dritte	-111.157	-92.924	-70	0	-204.151
Materialaufwand aus Innenbeziehungen	-10.095	-16.126	-178	26.399	0
Segmentmaterialaufwand	-121.252	-109.050	-248	26.399	-204.151
Segmentrohertrag	95.170	41.556	6.970	-6.595	137.101
Segment EBITDA	57.656	-4.542	-2.017	0	51.097

Segmentbericht 1.1.2015 - 30.6.2015*	Online	Offline	Sonstiges / Holding	Konsoli- dierung	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsätze mit Dritten	158.764	94.237	567	0	253.568
Innenumsätze	863	371	3.764	-4.998	0
Segmentumsätze	159.627	94.608	4.331	-4.998	253.568
Materialaufwand fremde Dritte	-71.449	-78.681	-263	0	-150.393
Materialaufwand aus Innenbeziehungen	-612	-599	-80	1.291	0
Segmentmaterialaufwand	-72.061	-79.280	-343	1.291	-150.393
Segmentrohertrag	87.566	15.328	3.988	-3.707	103.175
Segment EBITDA	47.756	9.111	-3.549	0	53.318

*angepasst

Im Vorjahreszeitraum waren die Geschäftsaktivitäten der Drillisch AG aus ihrer Holding-Tätigkeit dem Segment Telekommunikation zugeordnet. Die Geschäftstätigkeit

der IQ-optimize Software AG wurde im Vorjahreszeitraum im Segment Softwaredienstleistungen dargestellt.

Verkürzter Konzern-Anhang

Die Überleitung der Summe der Segmentergebnisse (EBITDA) auf das Ergebnis vor Ertragsteuern ergibt sich wie folgt:

	II/2016	II/2015
	TEUR	TEUR
Summe Segmentergebnisse (EBITDA)	51.097	53.318
Abschreibungen	-24.489	-7.131
Betriebsergebnis	26.608	46.187
Finanzergebnis	-1.793	-1.731
Ergebnis vor Ertragsteuern	24.815	44.456

Die Konsolidierung beinhaltet die Eliminierung der Geschäftsbeziehungen innerhalb bzw. zwischen den Segmenten. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um die Verrechnung der innerkonzernlichen Aufwendungen und Erträge. Die Rechnungslegungsmethoden (IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind) sind für alle Segmente identisch.

7. Wesentliche Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Zum 30. Juni 2016 bestanden Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. Erträge und Aufwendungen gegenüber nahe stehenden Personen und Unternehmen in folgender Höhe:

Die Gesellschaft PM Choulidis oHG, Gelnhausen, bestehend aus den Gesellschaftern Paschalis Choulidis und Marianne Choulidis, hat dem Drillisch-Konzern Büroräume in Maintal vermietet. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2020. Der Mietaufwand für die ersten 6 Monate 2016 betrug TEUR 254 (Vorjahr: TEUR 254).

Die Gesellschaft VPM Immobilien Verwaltungs GmbH, Maintal, (Gesellschafter Vlasios Choulidis, Paschalis Choulidis und Marc Brucherseifer) hat dem Drillisch-Kon-

zern Büroräume in Maintal vermietet. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2020. Der Mietaufwand für die ersten 6 Monate 2016 betrug TEUR 89 (Vorjahr: TEUR 89).

Die Gesellschaft Flexi Shop GmbH, Frankfurt am Main, (Gesellschafter Jannis Choulidis) hat in den ersten 6 Monaten 2016 Umsätze in Höhe von TEUR 6 (Vorjahr: TEUR 6) mit dem Drillisch-Konzern getätigt.

Zum 30. Juni 2016 bestanden keine Forderungen oder Verbindlichkeiten gegenüber den oben erwähnten nahe stehenden Personen und Unternehmen.

8. Finanzinstrumente

Für kurzfristige finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die keine Derivate sind, stellt der jeweilige Buchwert eine angemessene Approximation des beizulegenden Zeitwerts dar.

Bewertungen nach Stufe 1 (öffentlich notierte Marktpreise) und/oder Stufe 2 (vom Marktwert abgeleitet) der Fair-Value-Hierarchie für langfristige finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden,

Verkürzter Konzern-Anhang

wurden nicht vorgenommen. Die Bewertung der variablen Kaufpreisverbindlichkeit aus dem Erwerb der The Phone House Deutschland GmbH erfolgte nach Stufe 3 (keine beobachtbaren Marktwerte, Bewertung anhand von Bewertungsmodellen). Die variable Kaufpreisverbindlichkeit ergibt sich im Wesentlichen aus den erwarteten prozentualen Vergütungen an den monatlichen Umsätzen der von The Phone House Deutschland GmbH vermittelten Endkunden während der Mindestvertragslaufzeit der jeweiligen Verträge zwischen den Netzbetreibern und der The Phone House Deutschland GmbH, soweit Drillisch diese anteilig gemäß Kaufvertrag an die Verkäuferin weiterleiten muss.

Die Bewertung orientiert sich an dem mit der größten Wahrscheinlichkeit zu zahlenden Betrag. In der Summe sind der Stufe 3 EUR 33,1 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 34,6 Mio.) zuzuordnen. Die Summe zum 31. Dezember 2015 beinhaltet neben dieser variablen Kaufpreisverbindlichkeit für die The Phone House Deutschland GmbH außerdem noch die Bewertung der variablen Kaufpreisverbindlichkeit aus dem Erwerb der GTCOM GmbH, die im 1. Quartal 2016 bezahlt wurde.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Erklärung gemäß § 37y WpHG i.V.m § 37w Abs. 2 Nr. 3 WpHG

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebe-

richt der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Maintal, den 10. August 2016



Vlasios Choulidis



André Driesen

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die Drillisch Aktiengesellschaft

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss - bestehend aus Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben - und den Konzernzwischenlagebericht der Drillisch AG, Maintal, für den Zeitraum vom 1. Januar 2016 bis zum 30. Juni 2016, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattungen, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstim-

mung mit den IFRS für Zwischenberichterstattungen, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattungen, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden ist.

Düsseldorf, den 10. August 2016

BDO AG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Fritz

Ahrend

Wirtschaftsprüfer

Wirtschaftsprüfer

Finanzkalender | Aktuelle Analysteneinschätzungen

1. Finanzkalender

Finanztermine 2016*

Datum	Thema
Donnerstag, 11. August 2016	Quartalsabschluss Q2 2016
Donnerstag, 10. November 2016	Quartalsabschluss Q3 2016

* Die Termine sind vorläufig und können sich ändern.

2. Dividendenpolitik

Für das abgelaufene Geschäftsjahr 2015 hat die Hauptversammlung am 19. Mai 2016 eine auf 1,75 Euro erhöhte Dividende (2015: 1,70 Euro) je stimmberechtigter Aktie beschlossen, mithin seit 2009 die siebte Dividenden-erhöhung in Folge. Im Sinne einer auf Nach-

haltigkeit ausgelegten Unternehmenspolitik möchten wir die Aktionäre auch in den kommenden Geschäftsjahren in mindestens dem gleichen Umfang am Unternehmenserfolg beteiligen.

3. Aktuelle Analysteneinschätzungen (Stand 30. Juni 2016)

Mit einem EBITDA im Geschäftsjahr 2015 in Höhe von 105,6 Millionen Euro wurde die erhöhte Prognose leicht übertroffen. Mit einer geplanten weiteren Steigerung auf 115 bis 120 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2016 und auf 160 bis 170 Millionen Euro im

Geschäftsjahr 2017 sowie mit einer langfristigen Dividendenpolitik und einer guten strategischen Positionierung am deutschen Mobilfunkmarkt wird die Drillisch-Aktie am Kapitalmarkt insgesamt aussichtsreich bewertet.

Aktuelle Analysteneinschätzungen (Stand 30. Juni 2016)

Analyse	Votum	Kursziel	Datum
KeplerCheuvreux	„Kaufen“	€40,00	30. Juni 2016
Berenberg	„Kaufen“	€55,00	27. Juni 2016
Citi	„Kaufen“	€42,00	17. Juni 2016
Lampe	„Kaufen“	€50,00	23. Mai 2016
Barcalys	„Übergewichten“	€60,00	20. Mai 2016
Macquarie	„Übergewichten“	€53,00	19. Mai 2016

Einen aktuellen Überblick über die Empfehlungen der Analysten findet man auf der IR-Homepage der Drillisch AG.

www.drillisch.de

➔ Investor Relations ➔ Analysen

Kursentwicklung im ersten Halbjahr 2016 | Director's Holdings

4. Kursentwicklung im ersten Halbjahr 2016

Kursentwicklung im ersten Halbjahr 2016

	Jahresschluss 2015	30. Juni 2016	%-Veränderung
Drillisch	€39,09	€34,94	- 10,6
TecDAX	1.830,74	1.620,51	- 11,5
DAX	10.743,01	9.776,12	- 9,0

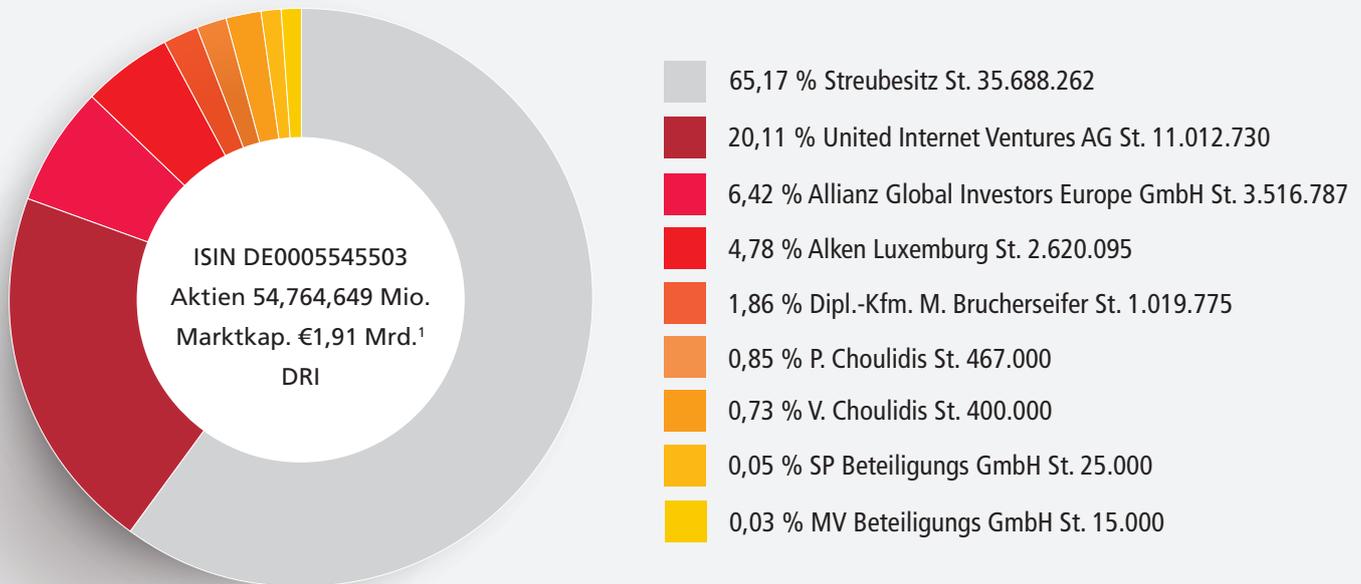


5. Directors' Holdings zum 30. Juni 2016

Vorstand	Stückaktien
Paschalis Choulidis	467.000 ▶ 0,85 Prozent
Vlasios Choulidis	400.000 ▶ 0,73 Prozent
SP Beteiligungs GmbH	25.000 ▶ 0,05 Prozent
MV Beteiligungs GmbH	15.000 ▶ 0,03 Prozent
Aufsichtsrat	Stückaktien
Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer (Vorsitzender)	1.019.775 ▶ 1,86 Prozent

Aktionärsstruktur

6. Aktionärsstruktur der Drillisch AG (Stand 30. Juni 2016)



Quelle: Meldungen der Gesellschaften nach §521 ff Wertpapierhandelsgesetz soweit der Gesellschaft nicht ein aktuellerer Wert mitgeteilt wurde.

1) Auf Grundlage des XETRA-Schlusskurses (€34,94) am 30. Juni 2016. Streubesitz gem. Regelwerk Dt. Börse 79,89%.

7. Investor Relations

Die Kommunikation folgt dem Fair Disclosure, d. h. alle Aktionäre und Interessenten werden über alle wichtigen Entwicklungen gleichartig und gleichwertig informiert. Die kontinuierliche Arbeit lässt sich für alle Anlegergruppen gleichermaßen auf unserer

Investor Relations Homepage nachvollziehen, auf der alle relevanten Berichte eingesehen werden können. Viele Interessenten nutzen zudem auch die persönliche Kontaktaufnahme via Mail und/oder Telefon.

Veröffentlichungen | Ansprechpartner | Informations- und Bestellservice

Veröffentlichungen

Der vorliegende Bericht zum 1. Halbjahr 2016 ist auch in einer englischen Fassung erhältlich.

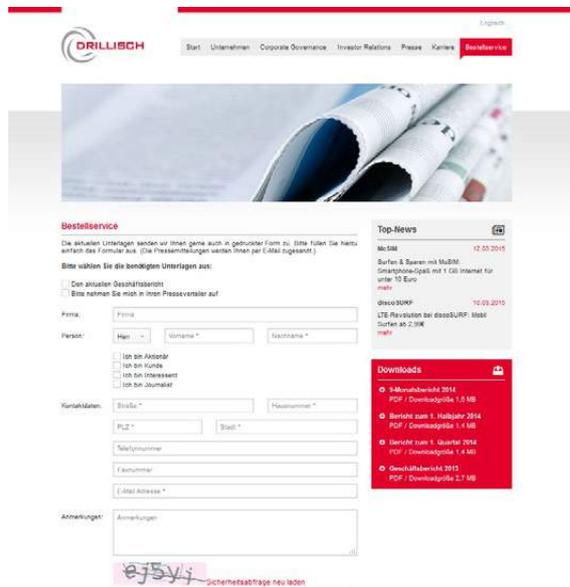
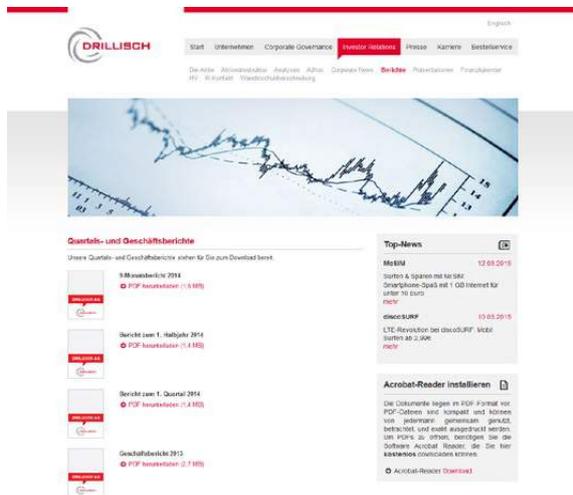
Unter www.drillisch.de können Sie unsere Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad hoc- und Pressemitteilungen sowie weitere Veröffentlichungen der Drillisch AG einsehen und downloaden.

Informations- und Bestellservice

Bitte nutzen Sie unseren Online-Bestellservice unter der Rubrik Investor Relations auf unserer Webseite www.drillisch.de

Selbstverständlich übersenden wir Ihnen gern die gewünschten Informationen auch per Post oder Fax.

Für persönliche Fragen stehen wir Ihnen darüber hinaus auch gern am Telefon zur Verfügung.



Ihre Ansprechpartner

Bei Fragen zur Drillisch AG und unseren Marken, steht Ihnen gerne zur Verfügung:

Oliver Keil,
Head of Investor Relations

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
D – 63477 Maintal
Telefon: +49 (0) 6181 / 412 200
Fax: +49 (0) 6181 / 412 183
E-Mail: ir@drillisch.de

Peter Eggers,
Pressesprecher (Fachpresse)

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
D – 63477 Maintal
Telefon: +49 (0) 6181 / 412 124
Fax: +49 (0) 6181 / 412 183
E-Mail: presse@drillisch.de

Impressum



Sitz der Gesellschaft:

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
63477 Maintal

Telefon: +49 (0) 6181 / 412 3
Fax: +49 (0) 6181 / 412 183

Verantwortlich:

Drillisch AG

Vorstand:

Paschalis Choulidis (Sprecher)
(bis 30. Juni 2016)
Vlasios Choulidis (Sprecher seit 1. Juli 2016)
André Driesen

Aufsichtsrat:

Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer
(Vorsitzender)
Dr. Susanne Rückert
(stellvertretende Vorsitzende)
Norbert Lang
Dr.-Ing. Horst Lennertz
Dipl.-Kfm. Frank A. Rothauge
Dr. Bernd H. Schmidt

Investor Relations-Kontakt:

Telefon: +49 (0) 6181 / 412 200
Fax: +49 (0) 6181 / 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.

Zukunftsgerichtete Aussagen:

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

Marken der Drillisch AG - Sie haben die Wahl!

BEST VALUE FOR MONEY - DEUTSCHLANDWEIT!

4GLITE

Ab 7,99 € mtl.

Mit bis zu 50 Mbit/s

Von 500 MB bis zu 10 GB

Sie haben noch nicht den passenden Tarif gefunden?

yourfone
FÜR DICH. FÜR SIE. FÜR ALLE.

www.yourfone.de

► [Kontaktformular](#) | 0 6181 708 3083

smartmobil.de

www.smartmobil.de

kontakt@smartmobil.de | 0 6181 708 3030

sim.de
...ganz einfach besser!

www.sim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 708 3033

McSIM

www.mcsim.de

kontakt@mcsim.de
Tel.: 0 6181 708 3060

hello mobil

www.hellomobil.de

kontakt@hellomobil.de
Tel.: 0 6181 708 3025

DeutschlandSIM
Alles drin

www.deutschlandsim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 708 3093

simply
Und gut.

www.simplytel.de

kontakt@simplytel.de
Tel.: 0 6181 708 3010

DISCOTEL

www.discotel.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 708 3090

PHONEX

www.phonex.de

kontakt@phonex.de
Tel.: 0 6181 708 3015

PremiumSIM

www.premiumsim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 708 3074

winSIM

www.winsim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 708 3094

maxxim

www.maxxim.de

kontakt@maxxim.de
Tel.: 0 6181 708 3020

FÜR DICH. FÜR SIE. FÜR ALLE.

Willkommen im größten Netz Deutschlands.

Jetzt mit yourfone telefonieren,
simsen und surfen. Und einfach
besser unterwegs sein!

Jetzt Shop in Ihrer Nähe finden

Aachen 2x
Aalen 1x
Ahrensfelde 1x
Ansbach 1x
Arnsberg 1x
Augsburg 1x
Aurich 1x

Bad Hersfeld 1x
Bad Homburg 1x
Bad Kreuznach 1x
Baunatal 1x
Berlin 13x
Bernau bei Berlin 1x
Bocholt 1x
Bochum 1x
Bonn 2x
Brandenburg 1x
Braunschweig 1x
Bremen 4x
Brühl 1x

Castrop-Raukel 1x
Chemnitz 4x
Cottbus 2x
Cuxhaven 1x

Darmstadt 1x
Datteln 1x
Deggendorf 1x
Dessau-Roßlau 1x
Dinslaken 1x

Dorsten 1x
Dortmund 2x
Dresden 2x
Düren 1x
Düsseldorf 1x

Eggenfelden 1x
Erfurt 1x
Erlangen 1x
Essen 4x
Esslingen am Neckar 1x
Ettlingen 1x
Eutin 1x

Flensburg 1x
Frankfurt am Main 2x
Freiburg im Breisgau 1x
Friedberg (Hessen) 1x
Fürth 1x

Garbsen 1x
Geesthacht 1x
Gelsenkirchen 1x
Gera 2x
Gevelsberg 1x
Gießen 2x
Gladbeck 1x
Göppingen 1x
Goslar 1x
Greifswald 1x
Gummersbach 1x
Güterloh 1x

Halberstadt 1x
Halle (Saale) 1x
Haltern am See 1x
Hamburg 8x
Hamel 1x
Hamm 1x
Hanau 1x
Hannover 2x
Haßloch 1x
Hattingen 1x
Heide 1x
Heidelberg 1x
Heidenheim an der Brenz 1x
Helmstedt 1x
Hennef (Sieg) 1x
Herford 1x
Herne 1x

Idar-Oberstein 1x
Ingolstadt 1x
Itzehoe 1x

Jena 2x
Kaiserlautern 1x
Karlsruhe 1x
Kassel 2x
Kiel 2x
Koblenz 1x
Köln 7x
Konstanz 1x

Landshut 1x
Langenhagen 1x
Lehrte 1x
Leipzig 3x
Lemgo 1x
Lengerich 1x
Leverkusen 1x
Limburg a.d. Lahn 1x
Lübeck 1x
Lüdenscheid 1x
Ludwigshafen am Rhein 2x
Lüneburg 1x

Magdeburg 1x
Mainz 3x
Mannheim 2x
Marburg 1x
Marl 1x
Meißen 1x
Menden (Sauerland) 1x
Merseburg 1x
Mönchengladbach 1x
Mülheim an der Ruhr 2x
München 3x
Münster 1x

Naumburg 1x
Neumünster 1x
Neunkirchen 1x
Neuss 2x
Nordhausen 1x
Nürnberg 5x

Oberhausen 2x
Oranienburg 1x
Osnabrück 1x
Paderborn 1x
Peine 1x
Pirmasens 1x
Potsdam 2x

Rastatt 1x
Ratingen 1x
Regensburg 1x
Reutlingen 1x
Rostock 1x

Saarbrücken 1x
Saarlouis 1x
Schenefeld 1x
Schorndorf 1x
Schweinfurt 1x
Schwerin 1x
Schwerte 1x
Siegen 1x
Singen 1x
Sinsheim 1x
Solingen 2x
Speyer 1x
St. Ingbert 1x
Stendal 1x
Stralsund 1x
Straubing 1x
Stuttgart 2x
Sulzbach (Taunus) 1x

Trier 2x
Troisdorf 1x
Tübingen 1x
Tuttlingen 1x

Ulm 1x
Unna 1x

Velbert 1x
Vellmar 1x
Verden 1x
Villingen-Schwenningen 1x

Waiblingen 1x
Weinheim 1x
Weißenfels 1x
Wernigerode 1x
Wiesbaden 1x
Wilhelmshaven 1x
Witten 1x
Wolfsburg 1x
Worms 1x
Wuppertal 2x
Würzburg 1x

Zwickau 1x

Stand 30.06.2016

Drillisch AG

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5

63477 Maintal