



# Drillisch AG

Unternehmenspräsentation

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Prognosen, mit der die gegenwärtige Einschätzung des Management der Drillisch AG zum Ausdruck kommt. Diese Einschätzungen und Aussagen können Veränderungen bzw. unsicheren Rahmenbedingungen unterliegen, die zum Großteil schwierig zu prognostizieren sind und außerhalb der Kontrolle der Drillisch AG liegen.

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

Drillisch AG  
Investor Relations  
Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5  
D - 63477 Maintal  
Telefon: + 49 (0) 61 81 / 412 218  
Internet: [www.drillisch.de](http://www.drillisch.de)  
E-Mail: [ir@drillisch.de](mailto:ir@drillisch.de)

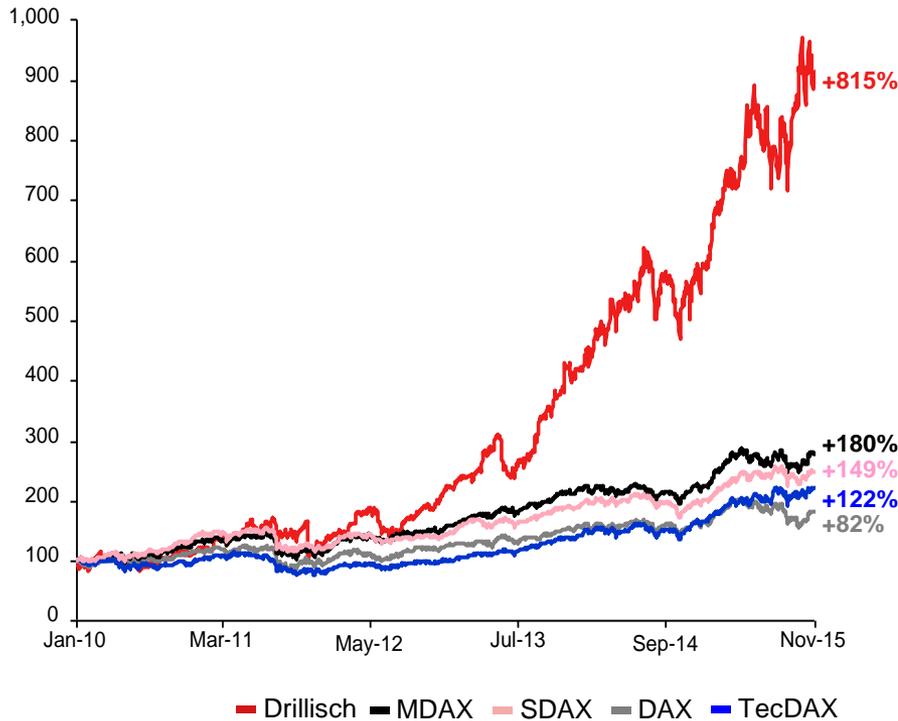
 **Highlights**

 **Finanzkennzahlen**

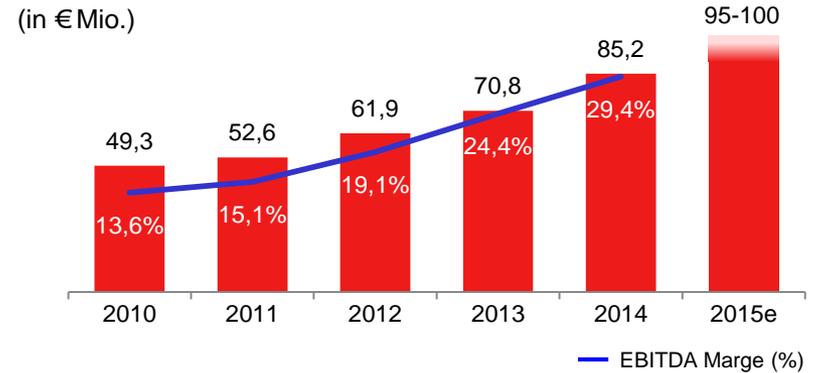
 **Ausblick**

# Die Drillisch Aktie 2010 - 2015

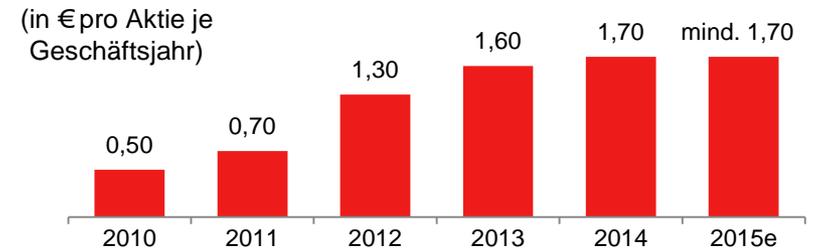
## Kontinuierlich bessere Entwicklung als Indizes



## EBITDA mit starker Wachstumskurve



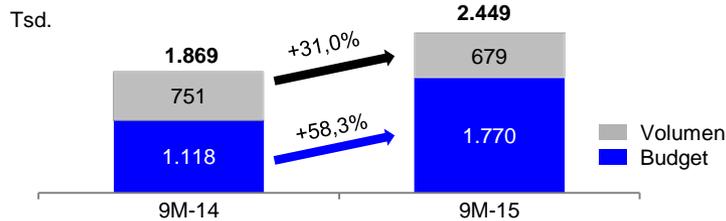
## Nachhaltige Beteiligung der Aktionäre am Erfolg



## Langfristig signifikante Wertsteigerung der Drillisch Aktie

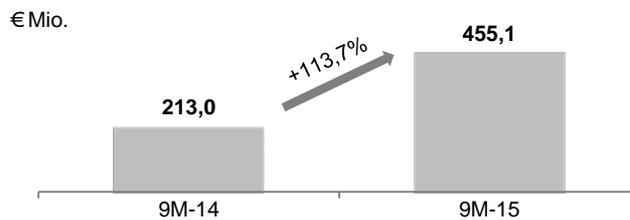
# Highlights 9M-2015

## MVNO Teilnehmer



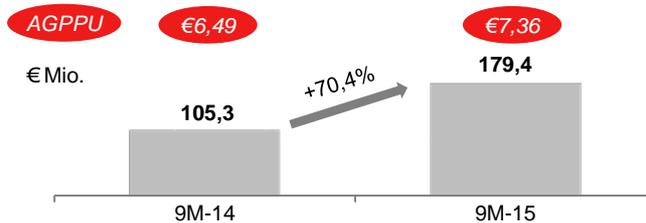
- Dynamische Entwicklung des Teilnehmerbestands im Zusammenhang mit deutlich erhöhtem Marketingaufwand
- Gegenüber 50-60 Tausend Neukunden im Quartal werden nun >100 Tausend Neukunden im Quartal gewonnen

## Umsatz

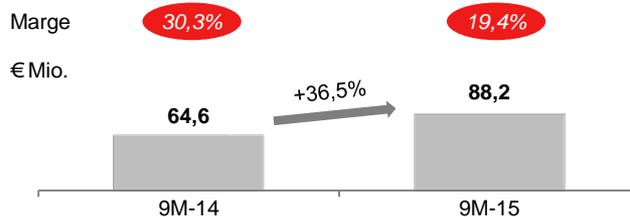


- Anstieg Service Umsatz um 49,4% auf 313,4 Mio. EUR
- Anstieg "sonstiger Umsatz" um 138,4 Mio. EUR (bedingt durch Vermittlungs- und Hardwareumsatz Phone House) auf 141,7 Mio. EUR

## Rohhertrag



## EBITDA



- EBITDA Prognose 2015 am oberen Ende 95-100 Millionen EUR bestätigt
- Erhöhter Werbeaufwand in Q4 bestätigt

**Positive Entwicklungen – alle Erwartungen wurden erreicht bzw. Übertroffen**

# Investition in Wachstum

## Beispiel Werbungskosten 2014-2015

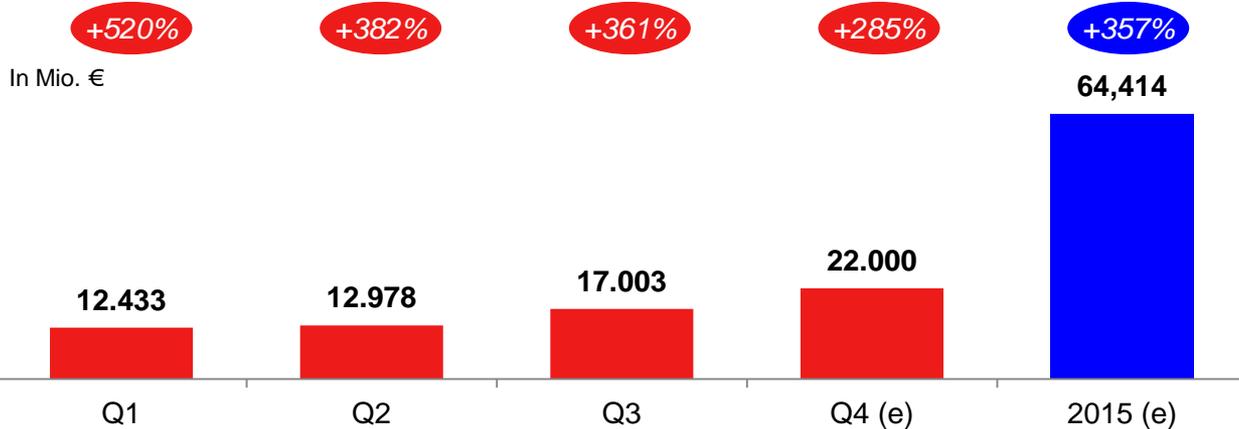
2014

In Mio. €



2015

Veränderung 2015 vs. 2014



- Fokusmarken:  
**smartmobil.de** (online)  
**yourfone** (offline)
- Erhöhung der Werbekosten um mehr als **50 Mio. €**
- 2016: weitere Investitionen in Wachstum **erwartete Werbungskosten > 2015**

# Übersicht Werbemaßnahmen

## Werbeclips TV / Kino



## Printmedien / Online

**smartmobil.de**

JETZT  
**DOPPELTES DATENVOLUMEN**  
BEIM LTE 1500\*

**3 GB LTE STATT 1,5 GB**  
MIT BIS ZU 50 MB LTE & DATENVOLUMEN

**FLAT TELEFONIE & SMS**  
IN ALLE DEUTSCHEN NETZE

**MONATLICH KÜNDBAR**

**Nur für 30.11.**

**19,99\***  
€/Monat

Gutscheincode: F909YBDR

Jetzt einlösen unter [www.smartmobil.de/magazin](http://www.smartmobil.de/magazin)

Nicht nur Highspeed laufen, sondern auch Highspeed surfen?  
Dann auf zu yourfone!

iPhone 6 mit Allnet-Flat in alle dt. Netze\* **0,5€**

**29,99**  
€\*/Monat

Allnet-Flat mit iPhone 6:

- ☑ Telefonie-Flat in alle dt. Netze\*
- ☑ SMS-Flat in alle dt. Netze\*
- ☑ 500 MB LTE Highspeed in alle dt. Netze\* (Dienstag bis Sonntag)

Jetzt neu im Shop in Ihrer Nähe und auf [www.yourfone.de/fforfun](http://www.yourfone.de/fforfun)

**yourfone**  
FÜR DICH. FÜR SIE. FÜR ALLE.

## Radio

**ENERGY RPR1**  
HIT MUSIC ONLY!

**LIVE** Radio Eins Live

**planet radio**

**youfm**  
YOUNG FRESH MUSIC

**RPR1. bigFM**

**charivari 95.5**  
müchens hitradio

**Ostseewelle**  
**HIT-RADIO**  
Mecklenburg-Vorpommern

**bigFM**  
SAARLAND

**MDR JUMP**

**u.v.m.**

## Plakatflächen / Riesenposter

**yourfone**  
FÜR DICH. FÜR SIE. FÜR ALLE.

**iPhone. yourfone.**

iPhone 6 mit Allnet-Flat in alle dt. Netze\* **0,5€**

**29,99**  
€\*/Monat

☑ Telefonie-Flat in alle dt. Netze\*

☑ SMS-Flat in alle dt. Netze\*

☑ 500 MB LTE Highspeed in alle dt. Netze\* (Dienstag bis Sonntag)

**Jetzt im yourfone Shop in Ihrer Nähe**

## Erfolgreicher Start des MBA MVNO Modells

- Erstes MBA MVNO Quartal
- Regulatorisch geschütztes Geschäftsmodell
- Drillisch auf Augenhöhe mit Netzbetreibern
- Wettbewerbsvorteil gegenüber MVNOs und MSP durch vertraglich geregelten Zugriff auf alle zukünftigen Technologien
- Steigende Profitabilität entsprechend der Prognose



## Start Offline Vertrieb

- Eröffnung von 102 Eigenen Shops
- Vertragliche Einigung mit 112 Partnershops
- Ausweitung des Freien Fachhandels und Anbindung von Distributoren



## Klar definierte Konzernstruktur und Segmente mit Premiauftritt

### Segment Online



### Segment Offline



### Segment Distribution



# Neustart im Offline Kanal im Juli 2015

## Offline Strategie mit deutschlandweitem Ansatz



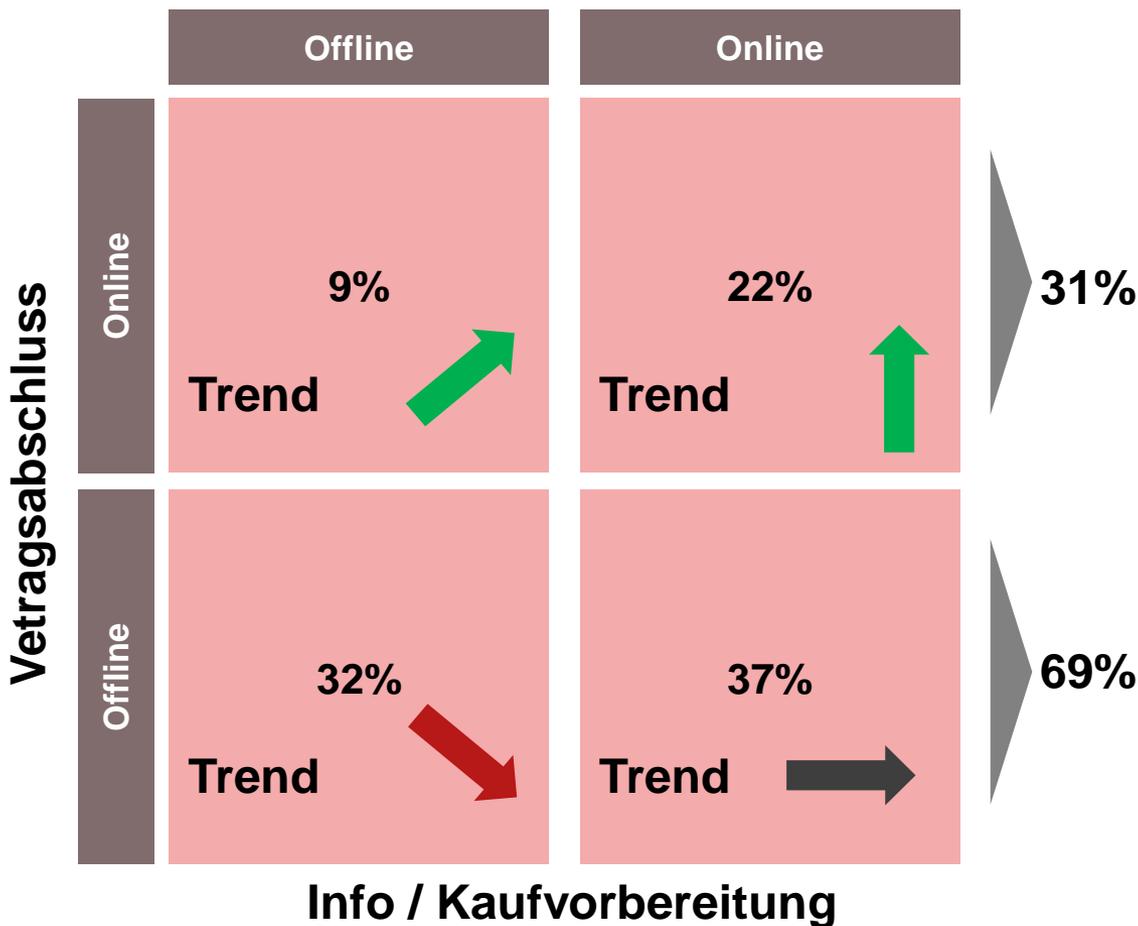
- Seit Juli 2015 sind 102 eigene Shops aktiv
- Rollout der Partnershops geht weiter

○ Aktuell  
102 eigene Shops  
112 Partner Shops

- 
- Eigene Shops
    - ca. 270 Mitarbeiter
    - Kosten aus Miete/Gehalt

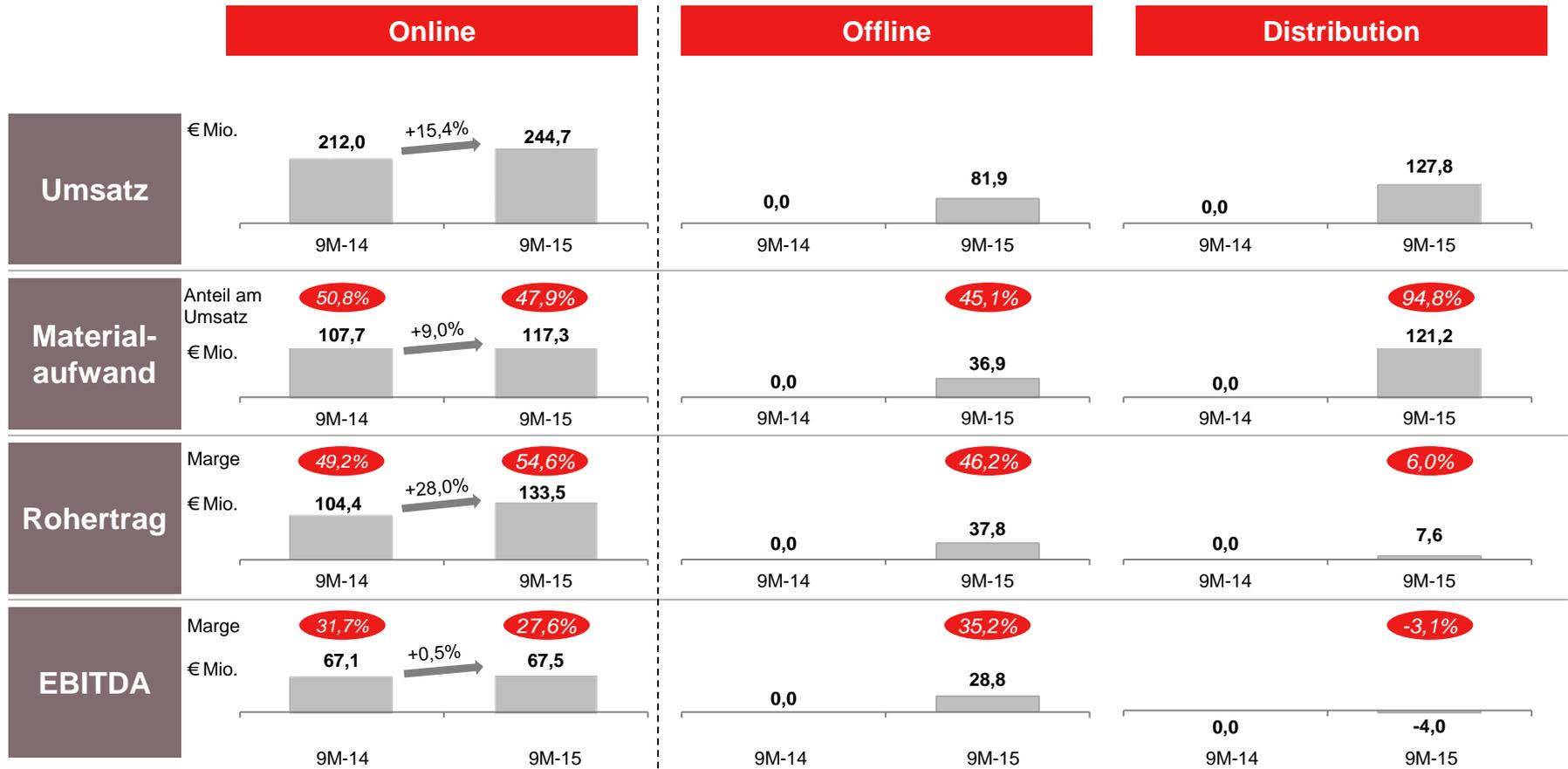
- Partner Shops
  - Kosten auf Provisions Basis

## Informations- und Abschlussverhalten von Mobilfunkkunden



- Viele Käufer sind **während der Kaufvorbereitung Kanalwechsler**
- **Digitale & (preis-)vergleichbare Produkte** werden überwiegend **online** gekauft
- Für Mobilfunkanbieter hat das **Internet als Informationsmedium** für die Kaufentscheidung **zunehmende Wichtigkeit**
- **Wir möchten das Potential, das in dem für uns neuen Offline-Kanal liegt, ausschöpfen**

# Highlights Segmentzahlen 9M 2015



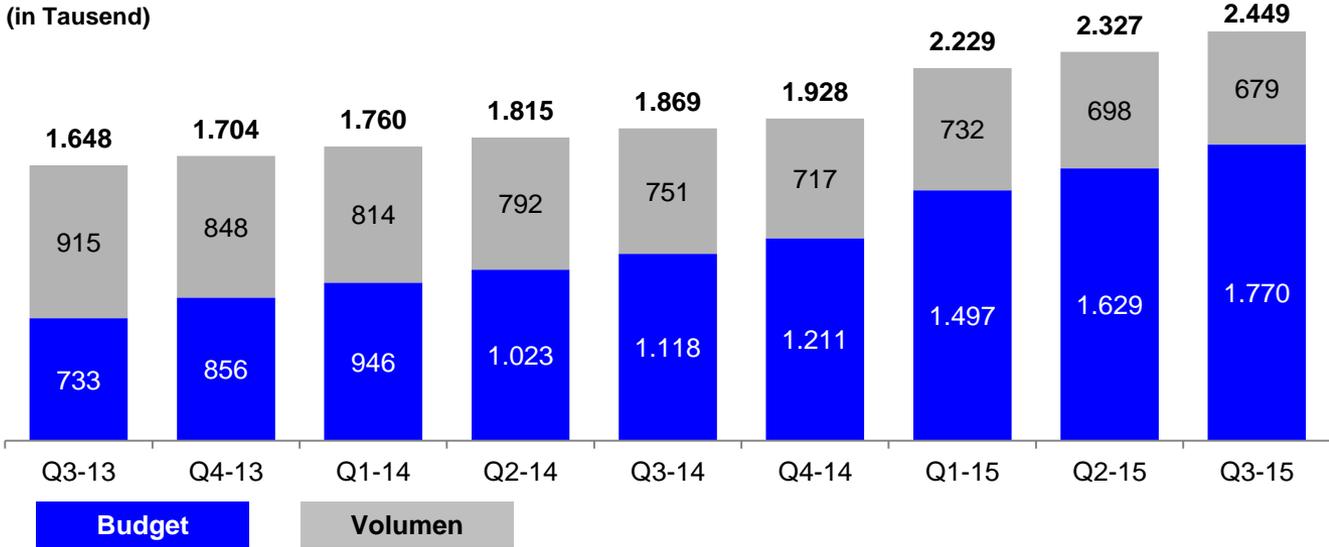
**Bewährter Marktauftritt**

**Distribution unterstützt Offline beim Aufbau**

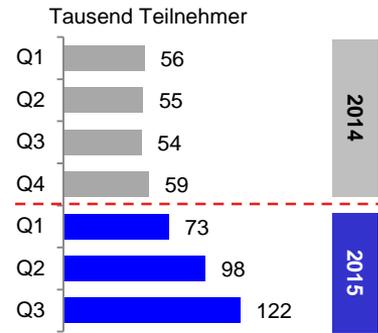
# Drillisch Teilnehmer Entwicklung

## Fokus auf MVNO Teilnehmerentwicklung

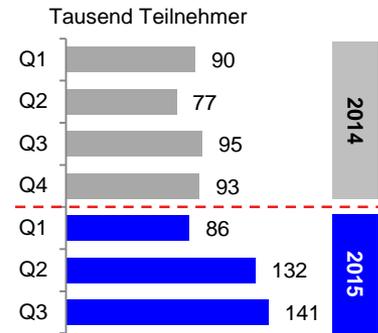
(in Tausend)



## MVNO Net Adds \*



## Budget Net Adds \*

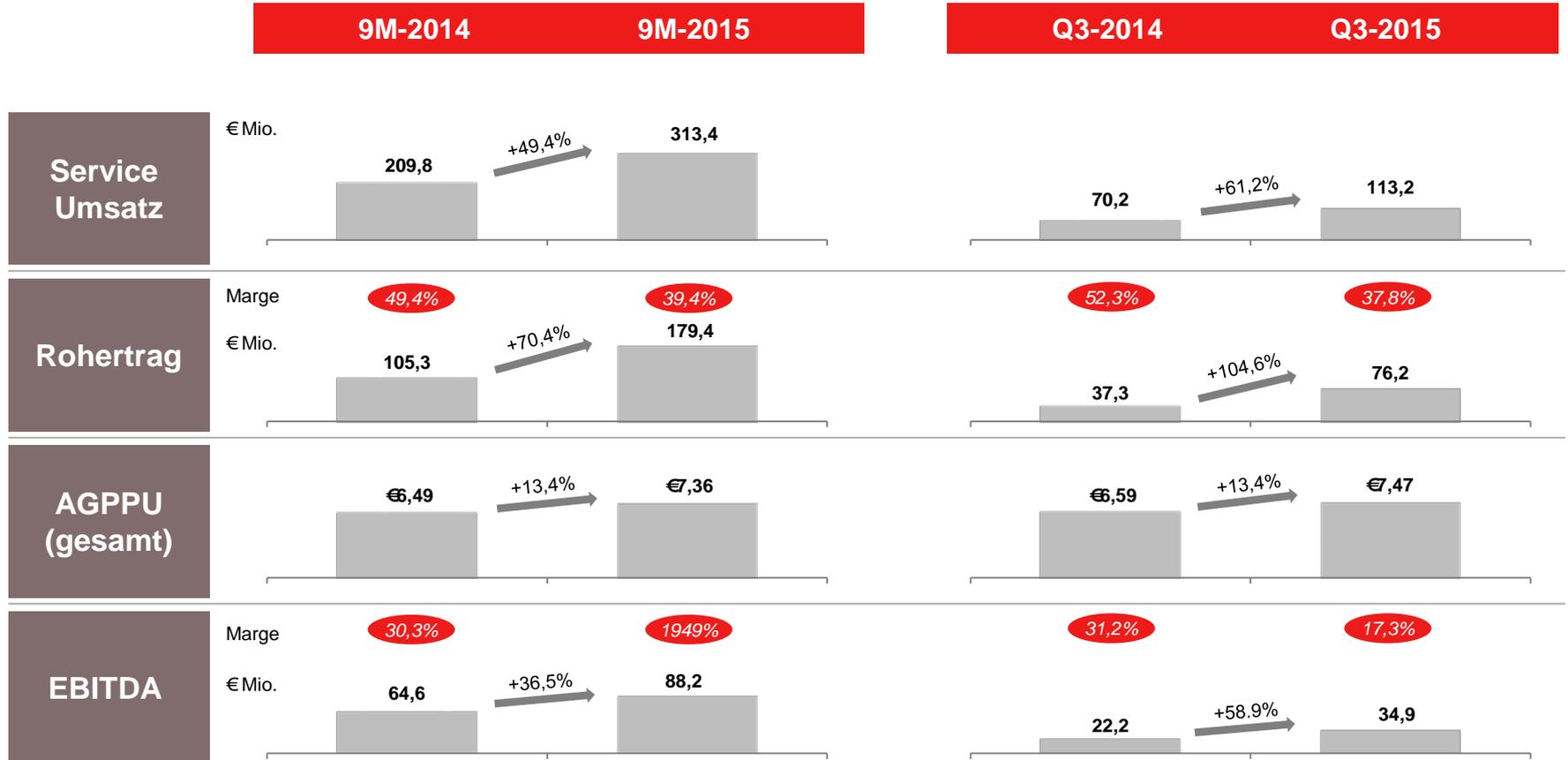


- Beschleunigter Anstieg des Teilnehmerwachstums, nachhaltige Verbesserung des Kundenmix
- Dynamik in den ersten drei Quartalen 2015 deutlich ersichtlich
- Inkl. Vodafone (überwiegend Budget Teilnehmer, deren Anzahl leicht rückläufig ist)
- Investition in zukünftiges Wachstum mit deutlich erhöhtem Werbeaufwand

## Erhöhter Werbeaufwand mit steigender Dynamik beim Teilnehmerwachstum

\* Net Adds ohne yourfone und GTCOM

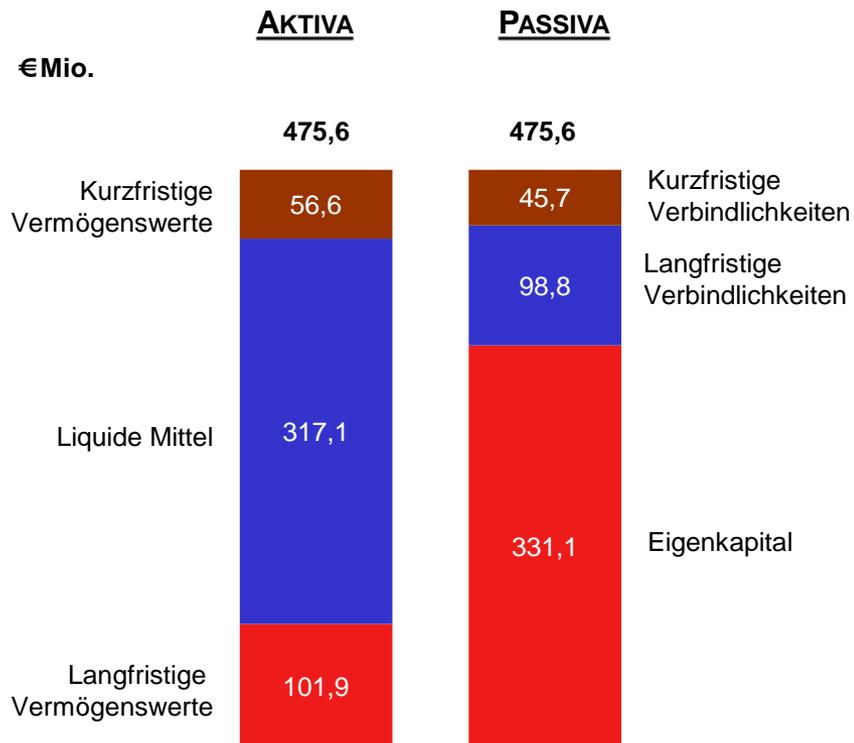
# Highlights Zahlen 9M und Q3 2015



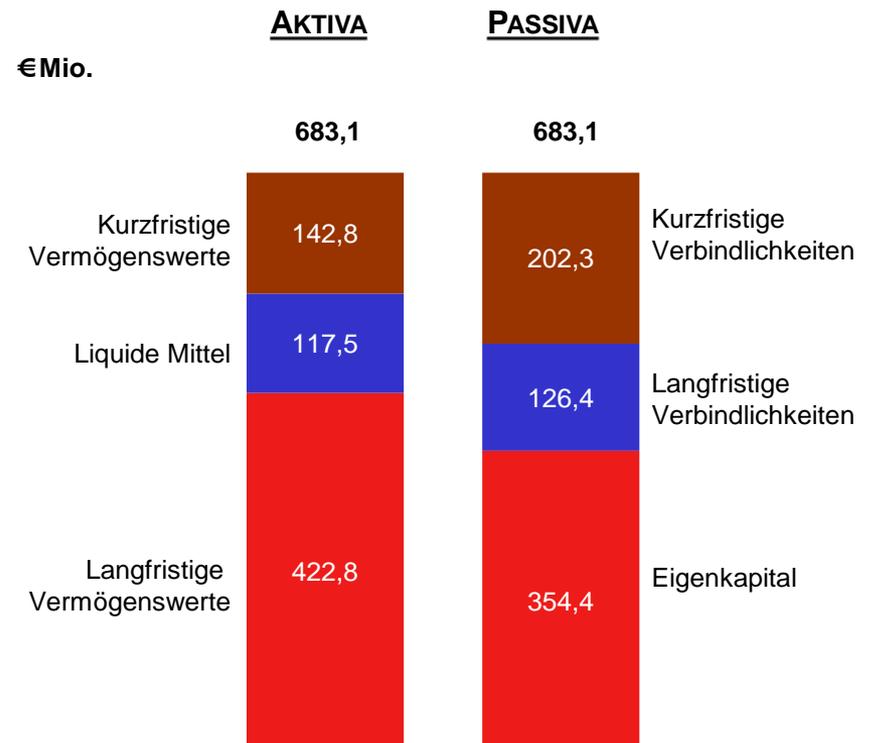
Positive Entwicklung in den ersten 9 Monaten 2015

## Bilanz in Mio. Euro

31. Dezember 2014



30. September 2015



Eigenkapitalquote beträgt 51,9% (31.12.2014: 69,6%)

# Cashflow Entwicklung

€ Mio.	9M-14	9M-15
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	53,2	65,6
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-2,1	-165,2
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-77,7	-100,0
Free Cashflow <sup>(1)</sup>	50,6	-95,3

○ Auszahlungen in Höhe von 160,9 Mio. EUR für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

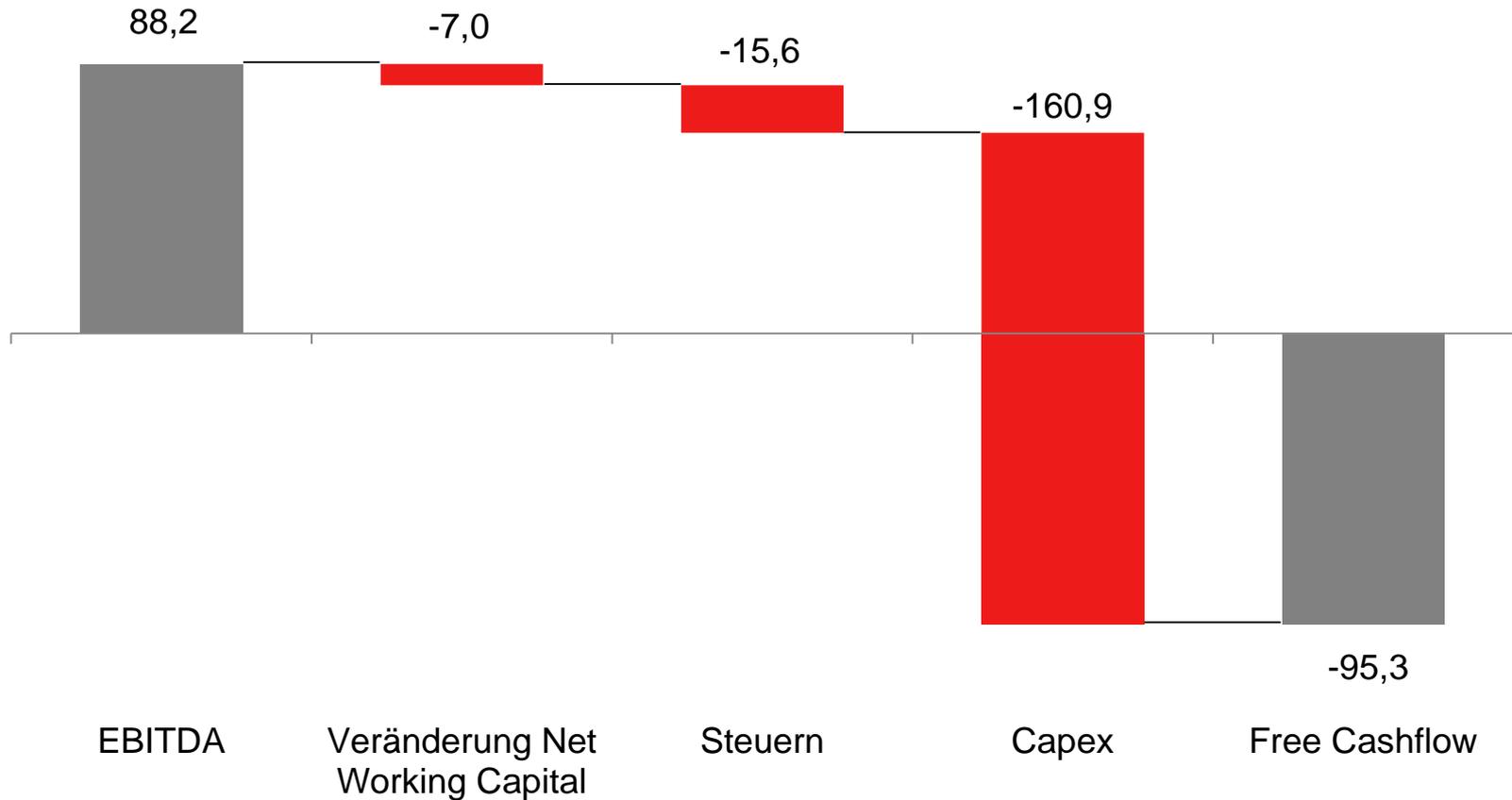
○ Mittelabfluss im Wesentlichen für die im Mai 2015 gezahlte Dividende (90,4 Mio. EUR) sowie Veränderung Sonstige Finanzielle Verbindlichkeiten (7,6 Mio. EUR)

○ Im Wesentlichen durch Zahlung an TEF D für den Ausbau des LTE Netzes und zukünftiger Technologien in Höhe von 150 Mio. EUR

**Belastung FCF im Geschäftsjahr durch Einmaleffekte (Capex) in 2015**

# Brücke EBITDA zu FCF

## Free Cashflow Brücke Januar – September 2015 in € Mio.



**FCF nur in 2015 durch einmalige langfristige Investitionen belastet**

**2015**

**2016**

**MVNO  
Teilnehmer**



€ Mio.

**EBITDA**

**95-100 \***

**115-120**

€ pro Aktie

**Dividende**

**mind. 1,70**

**mind. 1,70**

**Fortsetzung der Erfolgsgeschichte - Profitables Wachstum auch über 2015 hinaus geplant**

\* Ad-hoc 4. Nov. 2015: Bestätigung EBITDA Guidance auf "am oberen Ende der Guidance"

# Outlook und Takeaways

## Drillisch hat in 2015 Wesentliches erreicht...

- ✓ **MBA MVNO Rollout verläuft nach Plan**
- ✓ **Zum Ende Q3 wurden bereits ~ 90% der EBITDA Prognose für 2015 erreicht**
- ✓ **Volle finanzielle Flexibilität und Liquidität ermöglichen weiteres Wachstum**

## und bestätigt die positiven Aussichten

**MBA MVNO bietet regulatorisch Sicherheit sowie garantierten Zugang zu allen gegenwärtigen und zukünftigen Technologien**

**Weiterer Anstieg der MVNO Teilnehmer geplant**

**EBITDA Anstieg auch für 2016 geplant (das 15. Jahr in Folge)**

**Attraktive Dividendenpolitik – mindestens in Höhe von €1,70 pro Aktie**

# EBITDA Prognose vs. erreichtes EBITDA

## EBITDA (bereinigt) Historie

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Prognose</b> (zur FY Präsentation des vorherigen Jahres) (März)	Positive Entwicklung	Positive Entwicklung	€52 Mio.	€58 Mio.	€67-€70 Mio.	(alt: €77-€80 Mio.) ↗ €82-€85 Mio.	€95-€100 Mio. <sup>(1)</sup>
<b>Q1 Präsentation</b> (Mai)	€41-€42 Mio. ↑	€46 Mio. ↑	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Q2 Präsentation</b> (August)	✓	✓	✓	€60-€61 Mio. ↑	Oberes Ende ↑	Oberes Ende ↑	Oberes Ende ↑
<b>Q3 Präsentation</b> (November)	€43 Mio. ↑	€48 Mio. ↑	✓	✓	€70 Mio.	✓	✓
<b>Erreichtes EBITDA (IFRS)</b>	€43,5 Mio.	€49,3 Mio.	€52,6 Mio.	€61,9 Mio.	€70,8 Mio.	€85,2 Mio.	
<b>EBITDA Wachstum (ggü. Vorjahr)</b>	7,1%	13,3%	6,7%	17,8%	14,4%	20,3%	

Bekanntgabe des MBA-MVNO Agreements (25. Juni 2014)

<b>Vergleich mit Prognose:</b>	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑
--------------------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

**Drillisch liefert nachhaltige Profitabilitätssteigerungen (Jährliches EBITDA Wachstum von 14,4% im Zeitraum von 2009-2014), wobei die Prognose bisher stets übertroffen wurde**

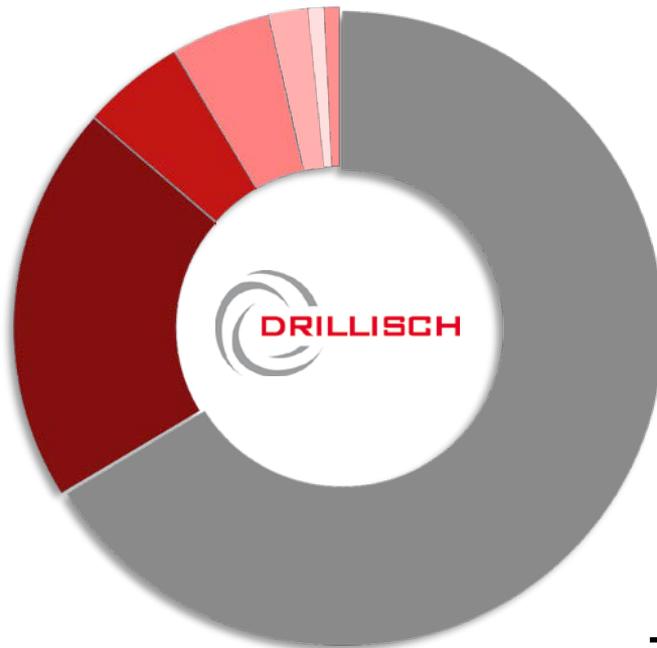
Quelle: Unternehmensangaben  
(1) Prognose wurde am 12. Mai 2014 veröffentlicht.

---

# Anhang

# Die Drillisch Aktie

## Aktionärsstruktur per 31. Oktober 2015



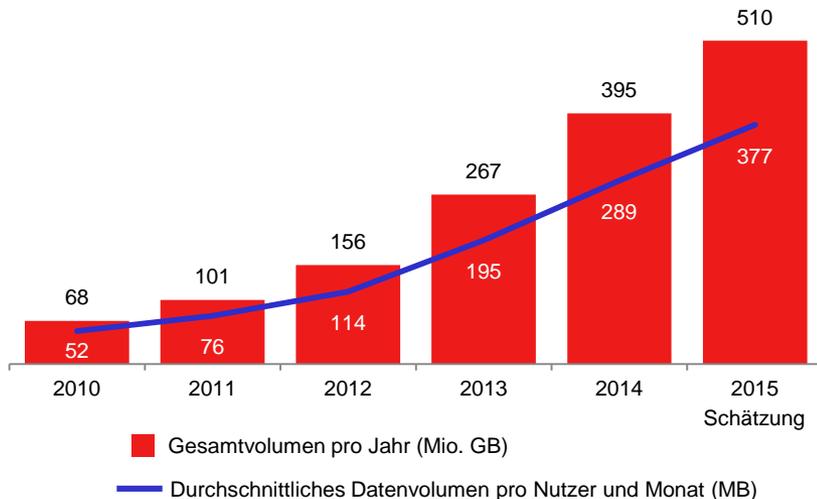
Aktionärsstruktur	in %	in Aktien
Free Float	66,28%	36.301.224
United Internet Ventures AG	20,11%	11.012.730
Alken Luxemburg	5,13%	2.810.681
Allianz Global	5,00%	2.737.449
M. Brucherseifer	1,97%	1.077.565
P. Choulidis	0,78%	425.000
V. Choulidis	0,73%	400.000
Dr. H. Lennertz	0,00%	2.407
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>54.764.649</b>

### Index Rangliste (TecDAX + Blue Chip Indices Deutschland), Oktober 2015

Index	Marktkap.	Umsatz
TecDAX 30	7	6
Blue Chip Indices Deutschland	61	53

# Ausblick Mobiler Datenverkehr

## Datenverkehr aus Mobilfunknetzen in Deutschland

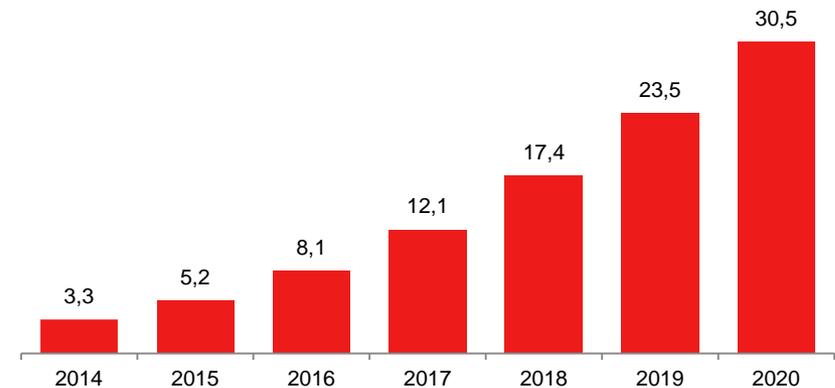


- Mobiles Datenvolumen stieg in Deutschland mit einem CAGR von 55% zwischen 2010-2014
- Für 2015 wird ein weiteres starkes Wachstum erwartet
- In 2014 wuchs die Anzahl der Nutzer(1) von mobilem Internet um 25% auf 37 Mio. Bundesbürger in Deutschland

## Prognose globaler mobiler Datenverkehr bis 2020

Exabytes pro Monat

45% jährliches Wachstum 2014–2020



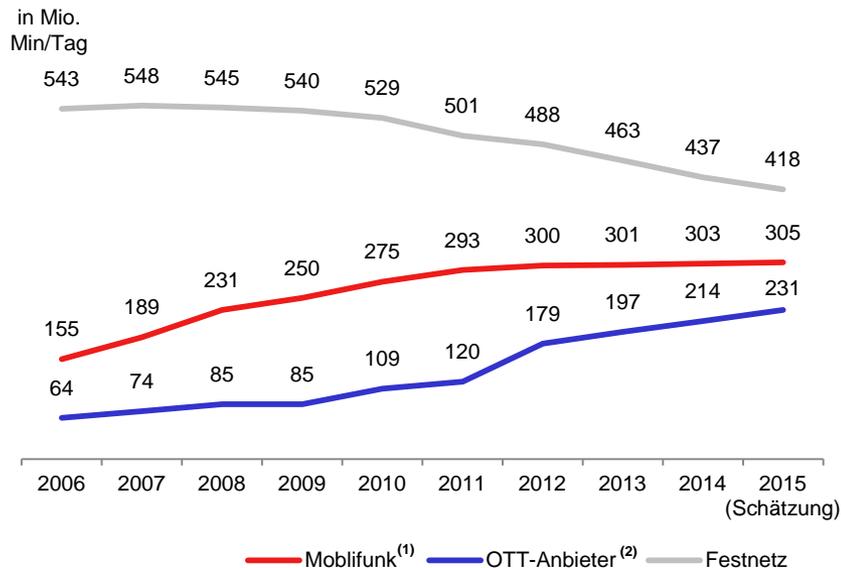
- Wachstum des mobilen Datenverkehrs getrieben durch Entwicklung im Smartphone und Tablet Bereich
  - Im Besonderen durch steigende Anzahl an Nutzern des mobilen Internets

## Mobiler Datenverkehr als Wachstumstreiber für Drillisch

(1) Nutzer ab einem Alter von 10 Jahren  
Quelle: DIALOG CONSULT-/VATM-Analysen, Ericsson Mobility Report (Jun-2015)

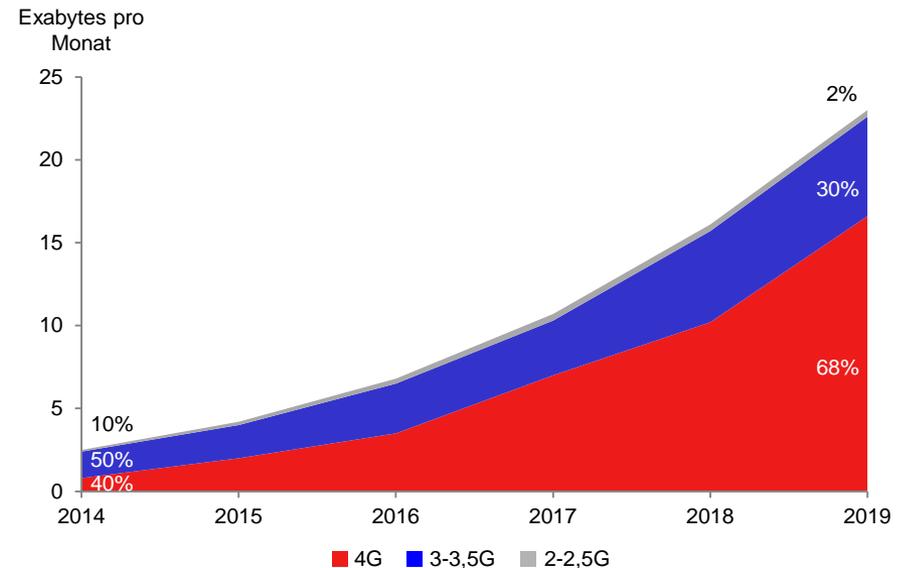
# Standards im Mobilen Datenverkehr

## Abgehende Sprachverbindungsminuten



- Software-basierte Telefonie Anwendungen gewinnen 2015 weiter an Bedeutung
- OTT Anteil (z. B. Skype) wird derzeit noch mehrheitlich via Daten im Festnetzanschluss zu Hause genutzt

## Mobiler Datenverkehr nach Mobilfunkstandard



- Bis zum Jahr 2019 wird 4G 68% des mobilen Datenverkehrs ausmachen
- Drillich mit unbegrenzten Zugriff auf alle gegenwärtigen und zukünftigen Technologien (4G, 5G, etc.)
- Drillich profitiert gegenüber „Nicht-Netzbetreibern“ durch höhere Flexibilität in der Produktgestaltung und -vermarktung

## Steigende Nutzung von datenbasierter Telefonie

(1) Ohne Roamingverkehr (deutsche Sim-Karten in ausländischen Netzen bzw. ausländische SIM-Karten in deutschen Netzen)  
 (2) Verbindungsminuten, die nicht über einen Anschlussnetzbetreiber abgerechnet werden (Skype, FaceTime, vtok und viele mehr)  
 Quelle: DIALOG CONSULT-/VATM-Analysen, Cisco VNI Mobile (2015)

# Wettbewerbsvergleich On- und Offline Produkte

Mit ausgezeichneter Qualität und transparenten Produkten erfolgreich...

## Online Produktwelt



### Wettbewerber mit LTE Produkten

<b>LTE 500</b> <b>12,99</b> Nur €/Monat	500 MB mit 50 Mbit/s (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ TEF D Smart €19,99</li> <li>○ DTE Magenta Mobil S €29,95</li> <li>○ VOD Smart L €34,99</li> </ul>
<b>LTE 1500</b> <b>19,99</b> Nur €/Monat	1,5 GB mit 50 Mbit/s (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ TEF D All in M €29,99</li> <li>○ DTE Magenta Mobil M €39,95</li> <li>○ VOD Red 1,5 GB €44,99</li> </ul>
<b>LTE 3000</b> <b>24,99</b> Nur €/Monat	3 GB mit 50 Mbit/s (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ TEF D All-in L €39,99</li> <li>○ DTE Magenta Mobil L €49,95</li> <li>○ VOD Red 3 GB €54,99</li> </ul>
<b>LTE 5000</b> <b>39,99</b> Nur €/Monat	5 GB mit 50 Mbit/s (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ DTE Magenta Mob. L €49,95</li> <li>○ TEF D All-in XL €49,99</li> </ul>
<b>LTE 10000</b> <b>69,99</b> Nur €/Monat	10 GB mit 50 Mbit/s (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ VOD Red 8 GB €74,99</li> <li>○ DTE Magenta Mob. L Plus €79,95</li> <li>○ TEF D All-in Premium €79,99</li> </ul>

## Offline Produktwelt



### Wettbewerber mit LTE Produkten

<b>LTE XS</b> <b>19,99</b> EURO/Monat	500 MB mit 50 Mbit/s (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ TEF D Smart €19,99</li> <li>○ DTE Magenta Mobil S €29,95</li> <li>○ VOD Smart L €34,99</li> </ul>
<b>LTE S</b> <b>29,99</b> EURO/Monat	1 GB mit 50 Mbit/s (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ TEF D All-in M €29,99</li> <li>○ DTE Magenta Mobil M €39,95</li> <li>○ VOD Red 1,5GB €44,99</li> </ul>
<b>LTE M</b> <b>34,99</b> EURO/Monat	2 GB mit 50 Mbit/s (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ DTE Magenta Mobil M €39,95</li> <li>○ VOD Red 1,5 GB €44,99</li> </ul>
<b>LTE L</b> <b>39,99</b> EURO/Monat	3 GB mit 50 Mbit/s (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ TEF D All-in L €39,99</li> <li>○ DTE Magenta Mobil L €49,95</li> <li>○ VOD Red 3 GB €54,99</li> </ul>
<b>LTE XL</b> <b>49,99</b> EURO/Monat	5 GB mit 50 Mbit/s (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ TEF D All-in XL €49,99</li> <li>○ DTE Magenta Mob. L Plus €79,95</li> <li>○ VOD Red 8 GB €74,99</li> </ul>

...und seit dem 1. Juli 2015 als einziger MBA MVNO mit den Möglichkeiten eines Netzbetreibers