

DRILLISCH AG



Unternehmenspräsentation
Q1-2017

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

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

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

Drillisch AG

Investor Relations

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5

D - 63477 Maintal

Kontakt

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

Internet: www.drillisch.de

E-Mail: ir@drillisch.de



Highlights



Finanzkennzahlen



Ausblick

Q1 2017 – Erfolgreicher Start in das neue Geschäftsjahr

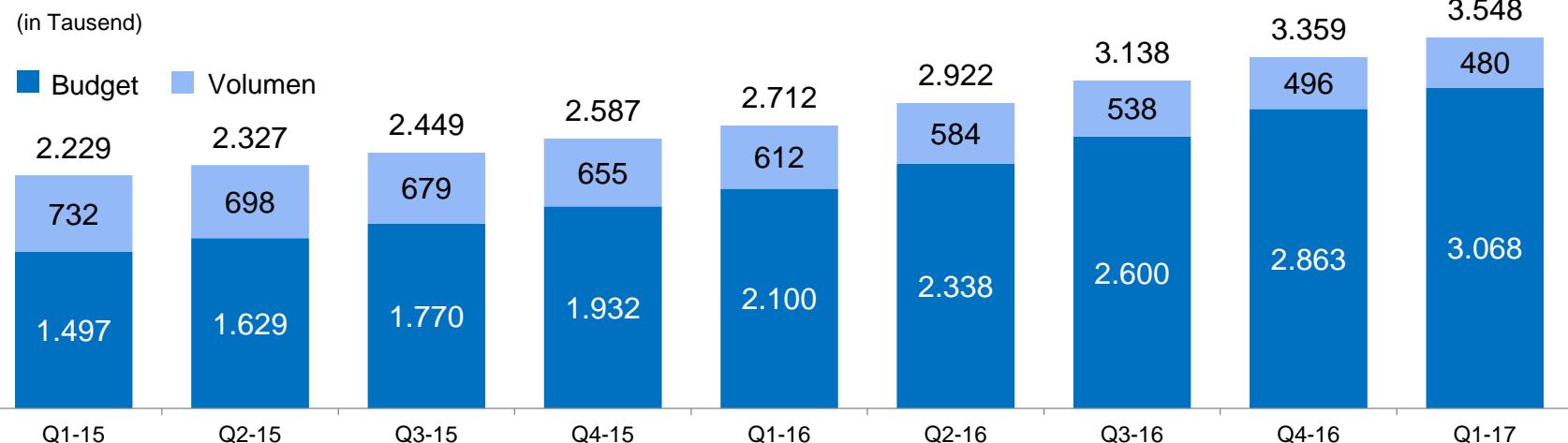
- Verbesserung der maßgeblichen Indikatoren gegenüber dem Vorjahreszeitraum
 - Budget Teilnehmerwachstum +46,1 Prozent auf 3,068 Millionen (Q1-16: 2,1 Millionen)
 - EBITDA Wachstum + 46,4 Prozent auf 35,1 Millionen Euro (Q1-16: 24,0 Millionen)
 - EBITDA Marge 23,0 Prozent (Q1-16: 13,8 Prozent)
- Anpassung des Tarifportfolio im Vorfeld der regulatorischen Änderungen (Roaming, Juni 2017)
 - Nationale Tarife für Kunden, die nicht in das Ausland reisen, mit einem deutlichen Preisvorteil
 - Internationale Tarife mit Europa Paket und zusätzlichen Ländern wie Norwegen, Schweiz uvm.

2017 und weiter - Einziger MVNO auf Augenhöhe mit den Netzbetreibern

- EBITDA-Prognose 2017 in Höhe von 160-170 Millionen Euro bestätigt (2016: 120,2 Millionen Euro)
- Uneingeschränkter Zugriff auf gegenwärtige und zukünftige Technologien im Netz der TEF D
- Drillisch kann wie ein Netzbetreiber agieren, ohne selbst in erheblichem Umfang in den Ausbau der Netze investieren zu müssen

Fortsetzung der erfolgreichen Unternehmensgeschichte

Fokus auf MVNO-Teilnehmerentwicklung

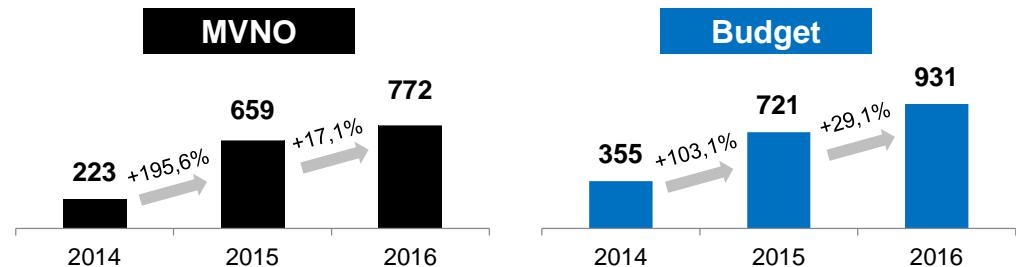


**Nachhaltig gute
Teilnehmerentwicklung**

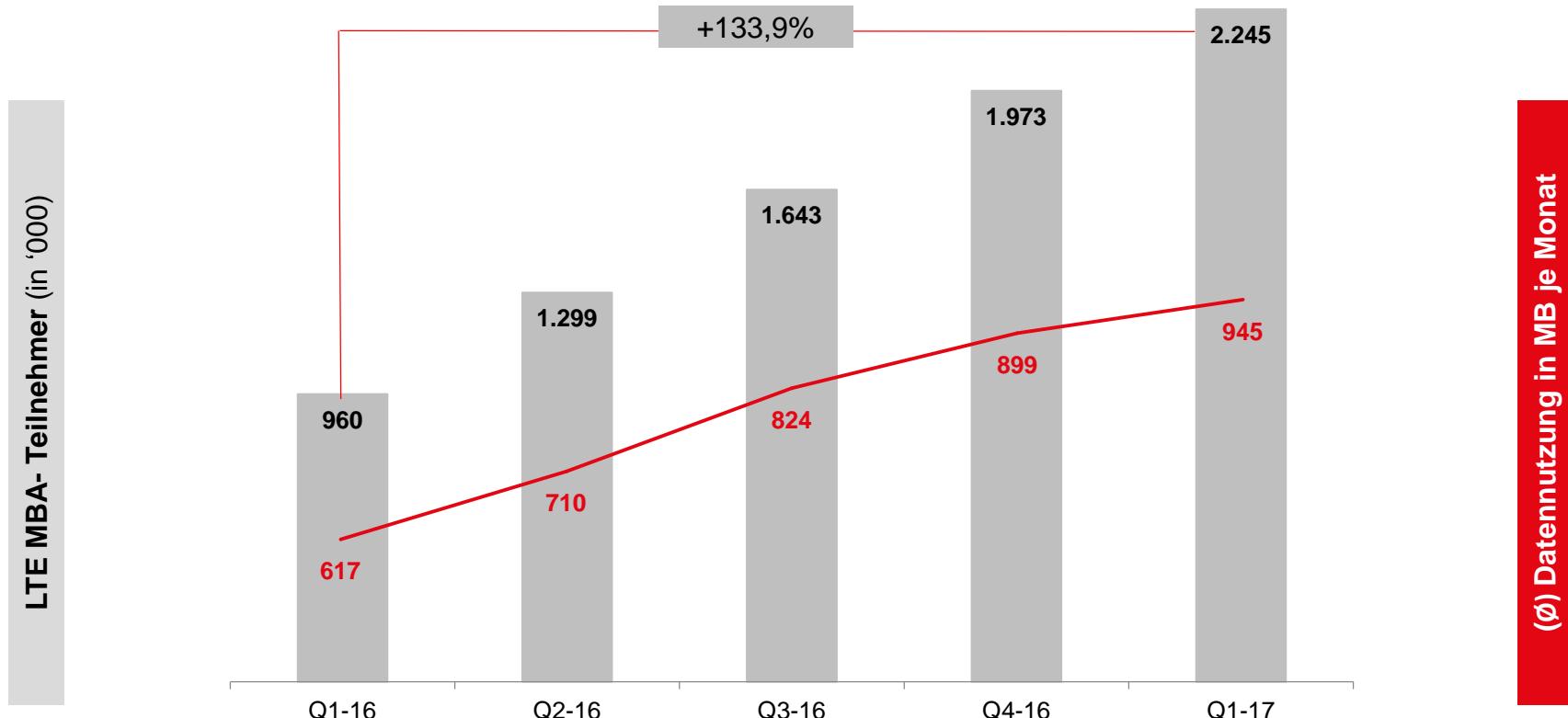
MVNO	+138T
Budget	+162T
MVNO	+125T
Budget	+168T
MVNO	+210T
Budget	+238T
MVNO	+216T
Budget	+262T
MVNO	+221T
Budget	+263T
MVNO	+189T
Budget	+205T

2014 bis 2016:

Dynamische und nachhaltige Net Add Trends

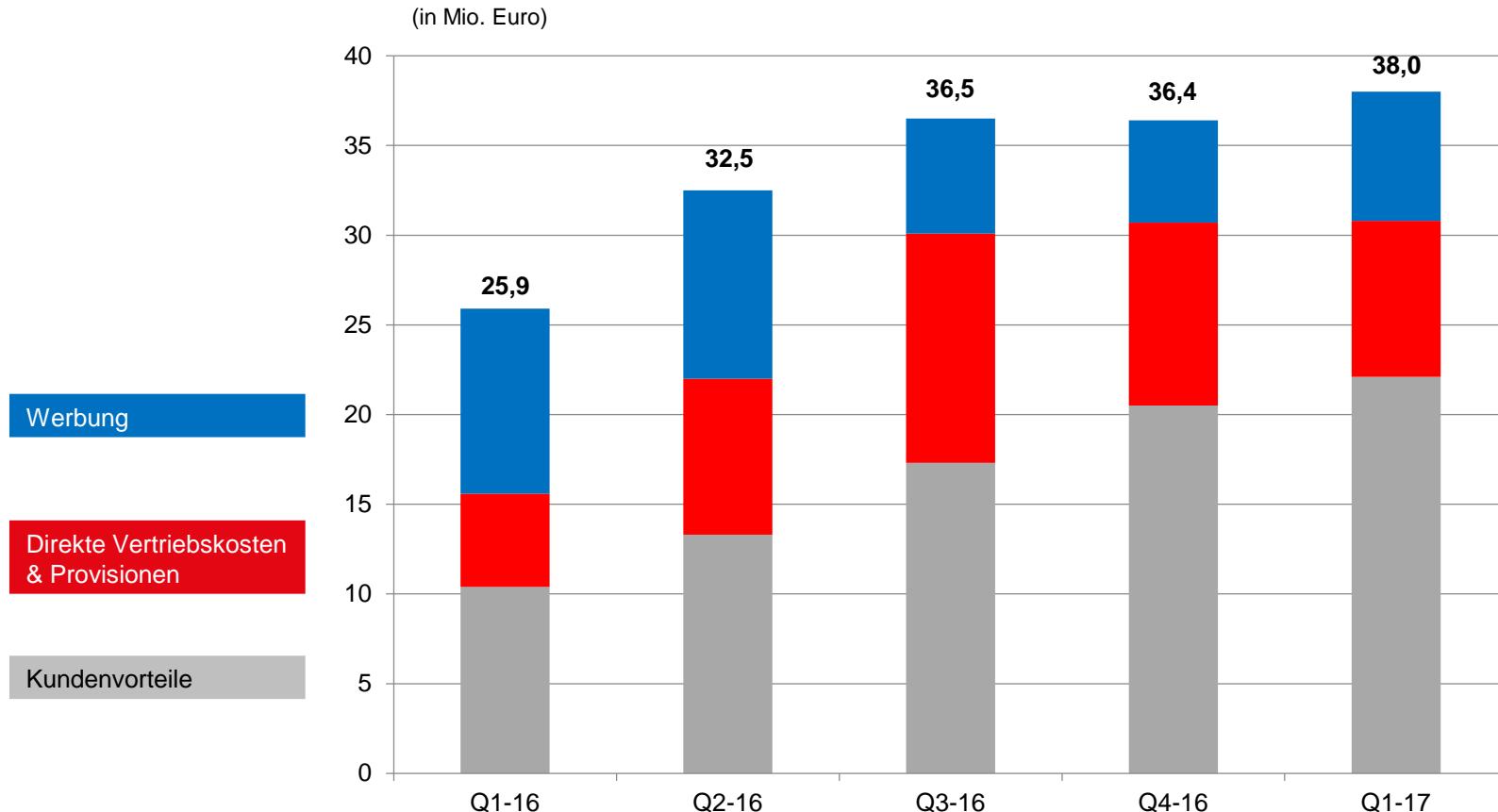


Dynamisches und nachhaltiges Kundenwachstum – besonders bei den Budget Teilnehmern

LTE Teilnehmer: Bestand und Datennutzung

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

Nachhaltige Investitionen in das Kundenwachstum

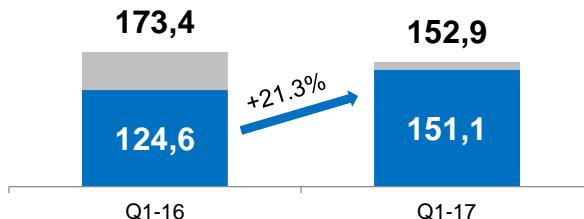


Ausgewogener Mix aus Werbung , Provisionen und Kundenvorteilen

Highlights Q1 2017 vs. Q1 2016

Umsatz

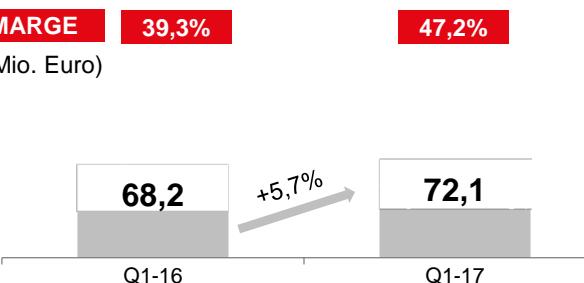
(in Mio. Euro)



- Service Revenue +21,3 Prozent auf 151,1 Millionen Euro
- MBA Service Umsatz (inklusive der Kundenvorteile) +49,5 Prozent auf 134,9 Millionen Euro
- Bereinigt um die Kundenvorteile (=Vertriebskosten) ist der MBA Service Umsatz um 41,3 Prozent auf 112,8 Millionen Euro gestiegen

Rohertrag

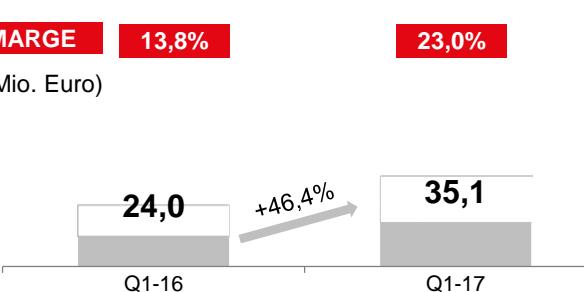
MARGE
(in Mio. Euro)



- Anstieg des Rohertrags durch wachsende Teilnehmerzahl und qualitative Verbesserung des Tarifmixes
- Investment in zukünftiges Wachstum durch die Verlagerung allgemeiner Markenwerbung hin zu direkten und rohertrags-wirksamen Aufwendungen zur Neukundengewinnung

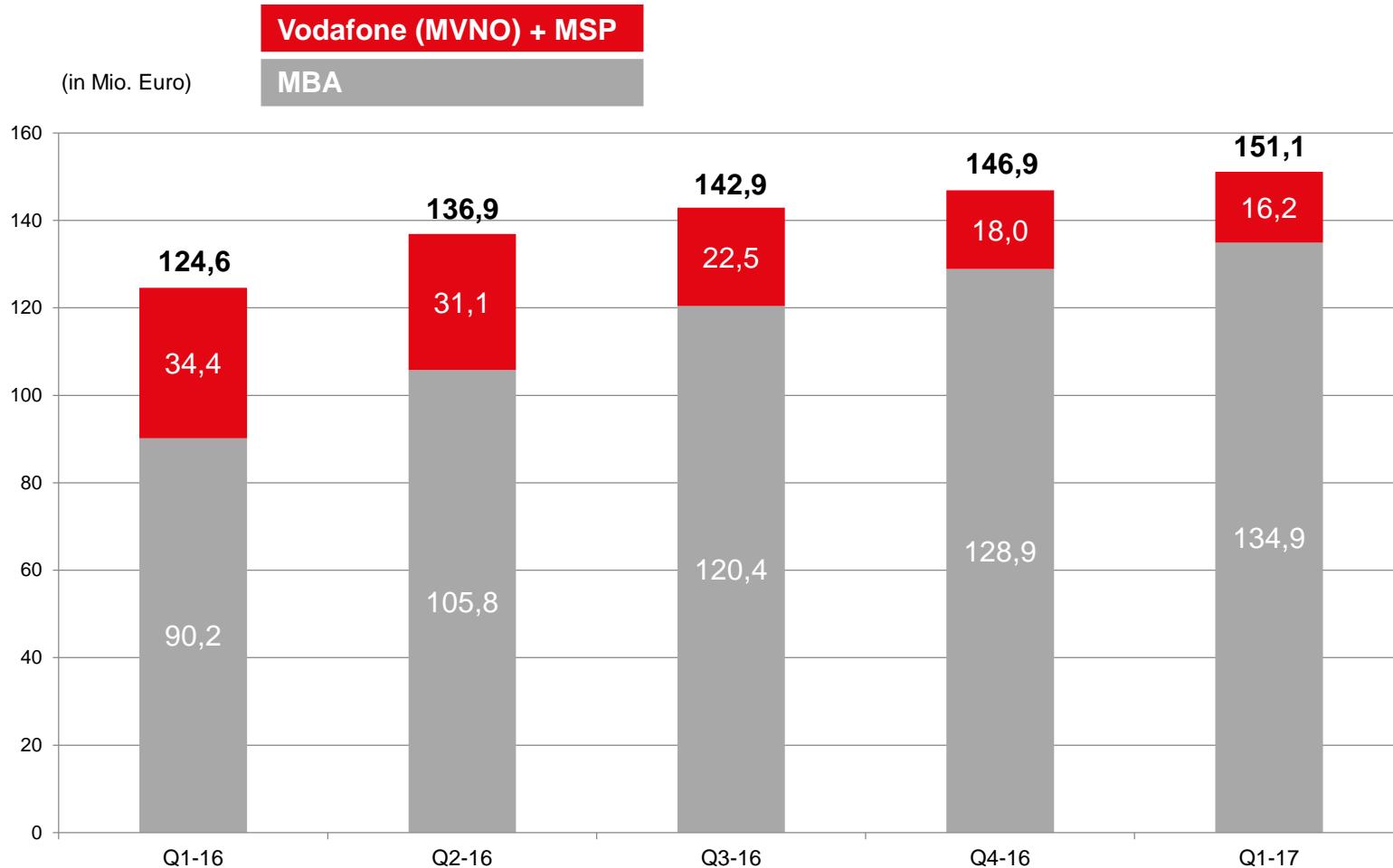
EBITDA

MARGE
(in Mio. Euro)



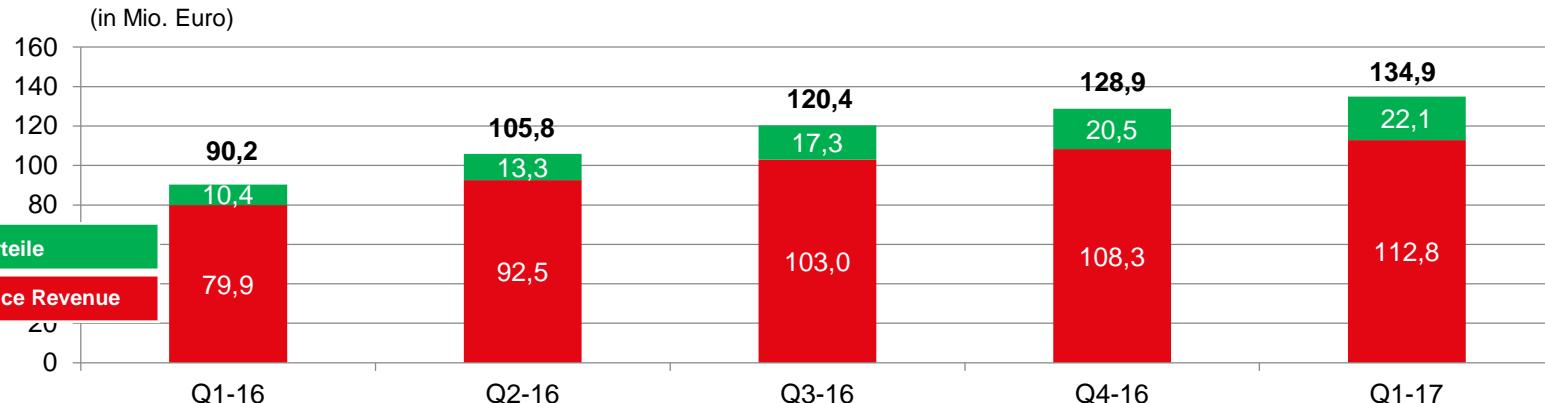
- Segment Online 36,8 Millionen Euro (Q1-16: €27,5 Mio.)
- Segment Offline - 0,6 Millionen Euro (Q1-16: € - 2,4 Mio.)

Gute Entwicklung im ersten Quartal 2017 – Prognose 2017 bestätigt

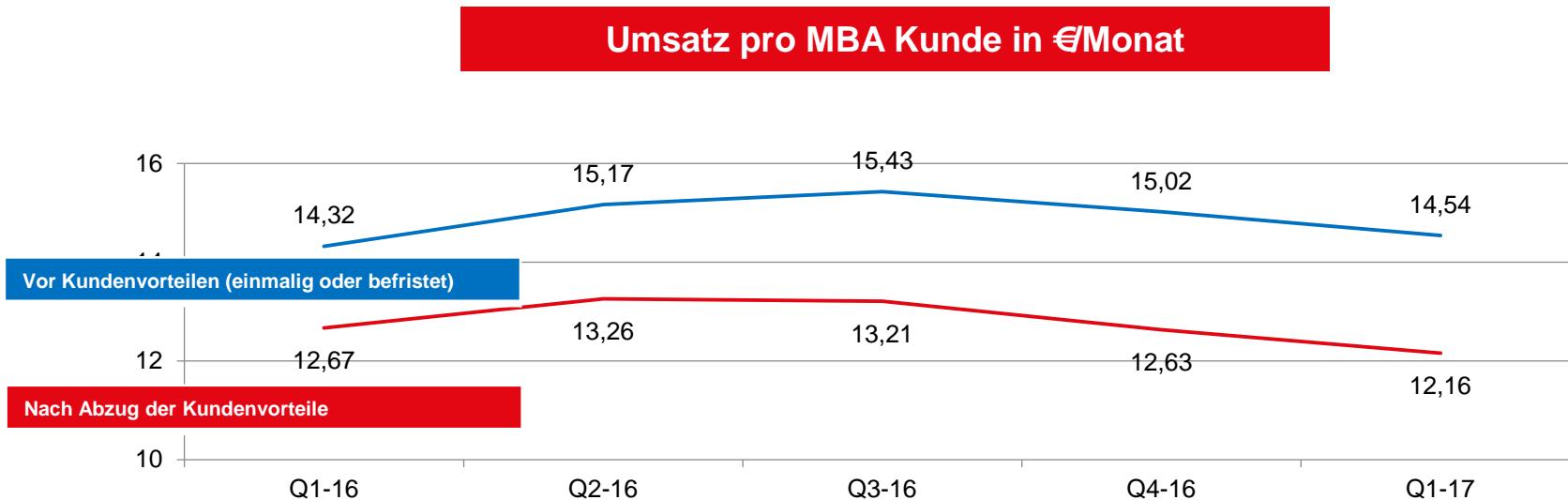


Kontinuierlich steigende MBA-Service-Revenues

MBA Service Revenue Brutto/Netto¹



Umsatz pro MBA Kunde in €/Monat



(1) Brutto -> vor Kundenvorteilen
 Netto -> nach Abzug von Kundenvorteilen

31. Dezember 2016

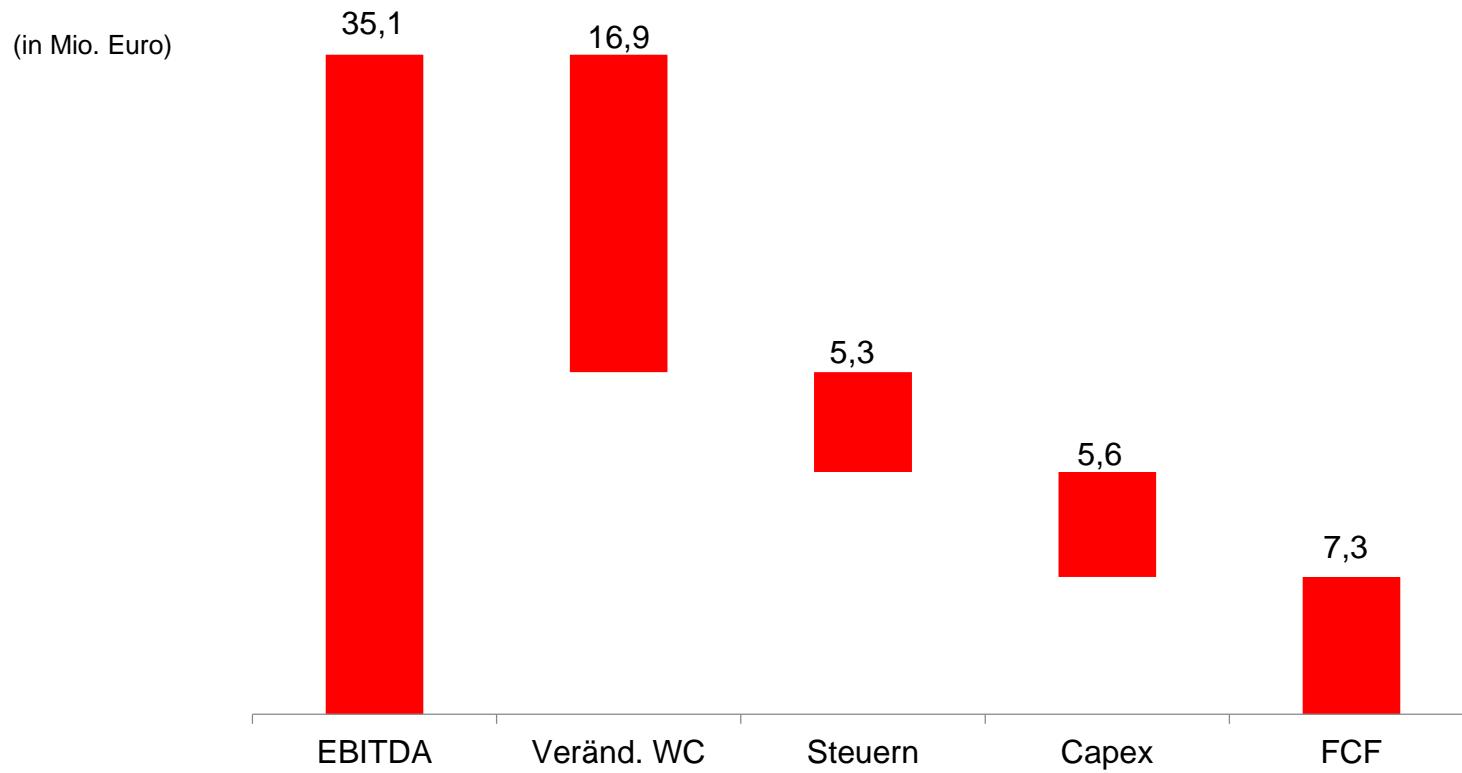
31. März 2017

(in Mio. Euro)	<u>AKTIVA</u>	<u>PASSIVA</u>	(in Mio. Euro)	<u>AKTIVA</u>	<u>PASSIVA</u>
	595,2	595,2		582,2	582,2
Vermögensw. d. Veräußerungsgr.	17,0	16,6	Schulden der Veräußerungsgr.		
· Kurzfristige Vermögenswerte	107,7	153,7	Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Liquide Mittel	92,8	141,5	Langfristige Verbindlichkeiten		
Langfristige Vermögenswerte	377,7	283,4	Eigenkapital		
			Kurzfristige Vermögenswerte	118,0	144,9
			Liquide Mittel	99,8	138,6
			Langfristige Vermögenswerte	364,4	298,7
			Eigenkapital		

Eigenkapitalquote 51,3% (31.12.2016: 47,6%)

(in Mio. Euro)	Q1-2016	Q1-2017
Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit	(10,3)	12,8
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(2,5)	(5,4)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(47,9)	(0,4)
Free Cashflow ⁽¹⁾	(11,5)	7,3

- 5,6 Millionen Euro Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte
- 0,2 Millionen Euro erhaltene Zinsen
- Im Vorjahreszeitraum inklusive der Auszahlungen in Höhe von 47,6 Millionen Euro in der Position Veränderung der Sonstigen Finanziellen Verbindlichkeiten



Ausblick und Takeaways

Mit einem guten Start in das neue Geschäftsjahr...

...und bestätigten Prognosen

 **Im Jahresvergleich:**

- + 30,8% MVNO Teilnehmer auf 3,548 Mio.
- + 46,1% Budget Teilnehmer auf 3,068 Mio.

Zum Schlussquartal 2016:

- + 5,6% MVNO Teilnehmer
- + 7,2% Budget Teilnehmer

Anhaltendes Teilnehmer- und Service Umsatzwachstum

 **Im Jahresvergleich:**

+46,4% EBITDA auf 35,1 Millionen Euro

EBITDA Prognose 2017:

+ ~40% auf 160-170 Millionen Euro
Back-End-Loaded

 Dividendenvorschlag in Höhe von 1,80 Euro je gewinnberechtigter Aktie (HV am 18. Mai 2017)

Nachhaltige attraktive Share Holder Value Politik



DRILLISCH AG



Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!

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

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

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



PremiumSIM
Exklusive Smartphone-Tarife



winSIM

DeutschlandSIM
Alles drin



sim.de
ganz einfach besser!



DISCOTEL
DISCOUNTGÄNSTIG TELEFONIEREN



DISCOPLUS
DISCOUNTGÄNSTIG TELEFONIEREN + SURfen



DISCOSURF
DISCOUNTGÄNSTIG MOBIL LOPEN



PHONEX
M2M mobil