



DRILLISCH AG

Unternehmenspräsentation
H1 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

H1 2017 – Erfolgreicher Verlauf des ersten Halbjahres

- Verbesserung der maßgeblichen Indikatoren
 - MVNO Teilnehmerwachstum +26,9% auf 3,7 Mio. Teilnehmer (H1 16: 2,9 Mio.)
 - Budget Teilnehmerwachstum +38,7% auf 3.2 Mio. Teilnehmer (H1 16: 2,3 Mio.)
 - EBITDA (ber.) ⁽¹⁾ +44,9% auf €74,0 Mio. (H1 16: €51,1 Mio.) - EBITDA Marge (ber.) ⁽¹⁾ 23,8% (H1 16: 15,0%)

1&1 Transaktion vor dem Abschluss mit dem Ziel, die starke Nr. 4 am deutschen Telekommunikationsmarkt zu werden

- Insgesamt rund 12,1 Mio. Teilnehmer (2016A)
- Erhebliches Synergiepotential von €150 Mio. p.a. ab 2020 und €250 Mio. p.a. ab 2025 erwartet
- Überwältigende Zustimmung der Drillisch-Aktionäre bei der außerordentlichen Hauptversammlung (97,85%)
- Mit der Eintragung der KE II rechnen wir noch in diesem Jahr

2017 und in Zukunft – Einziger MVNO auf Augenhöhe mit den Netzbetreibern

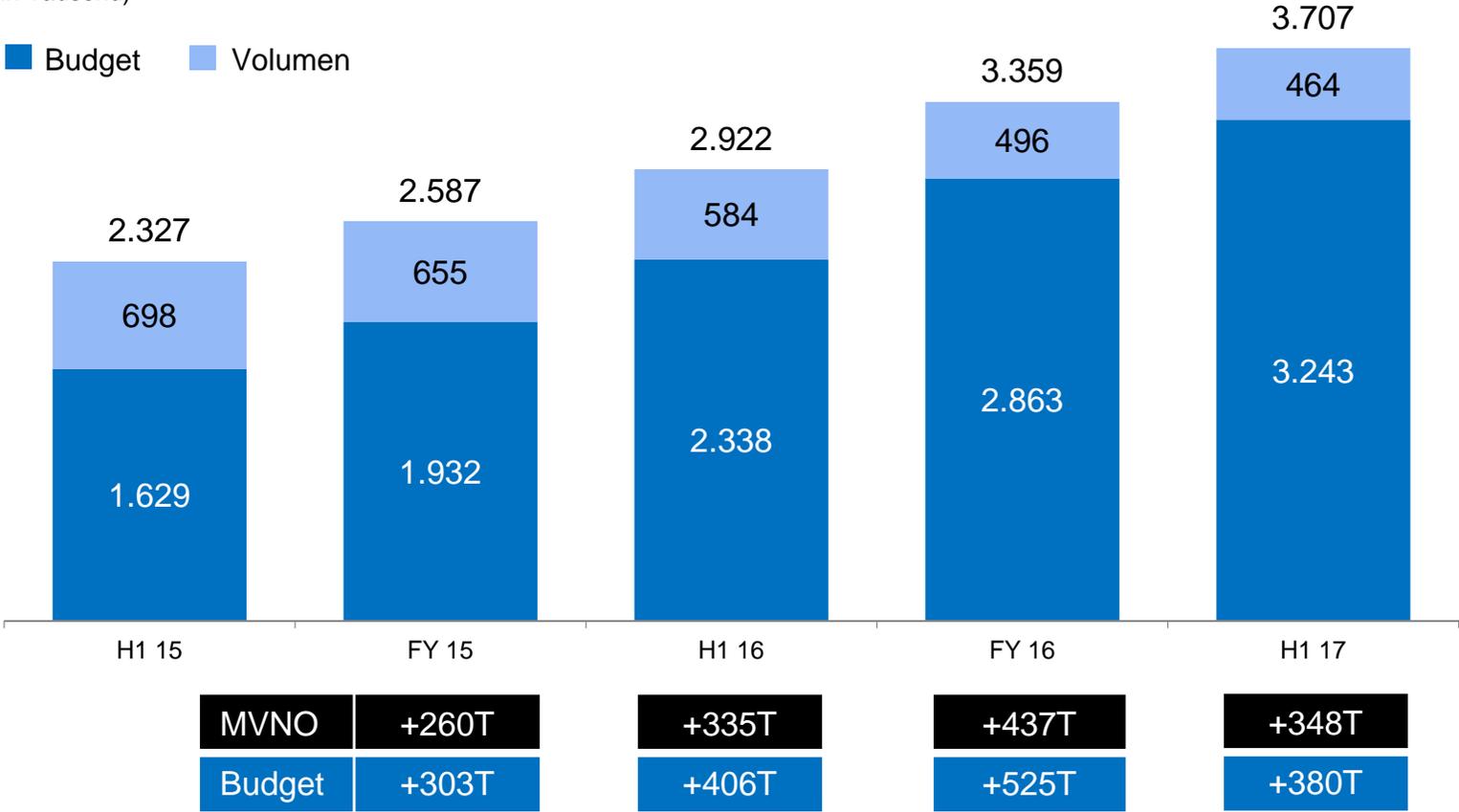
- EBITDA Prognose (stand alone) für 2017 in Höhe von €160-170 Mio. bestätigt (2016: €120,2 Mio.)
- Unbegrenzter Zugriff auf alle gegenwärtigen und zukünftigen Technologien im Netz der TEF D
- Mit 1&1 in einer starken Position am deutschen Markt – Erweiterung des Produktangebots um Konvergenzprodukte
- Auf Augenhöhe mit den Netzbetreibern aber mit deutlich geringeren CAPEX Anforderungen

Fortsetzung der erfolgreichen Unternehmensgeschichte

Fokus auf das MVNO Teilnehmerwachstum

(in Tausend)

■ Budget ■ Volumen



Premium Marken

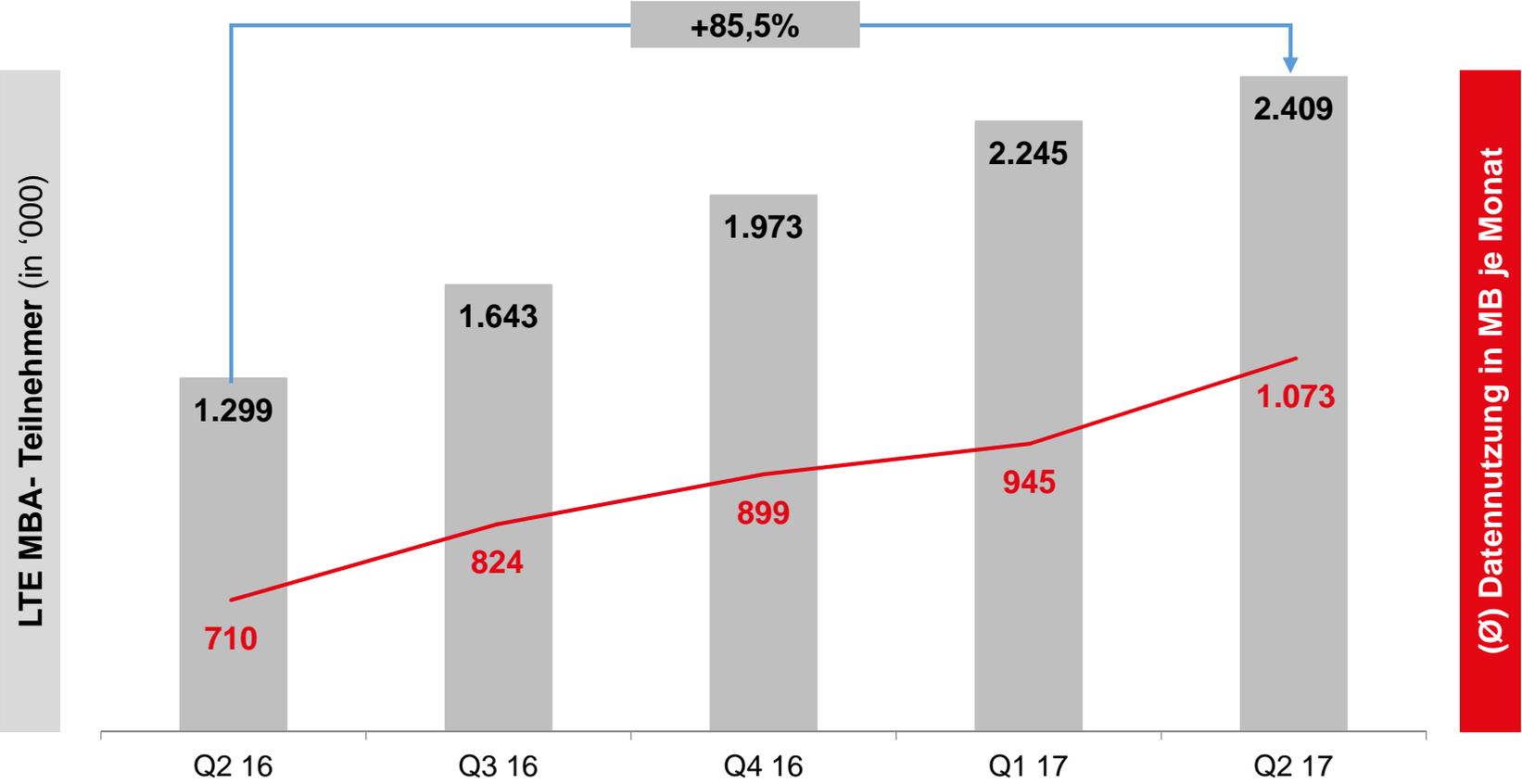


Sonstige Marken



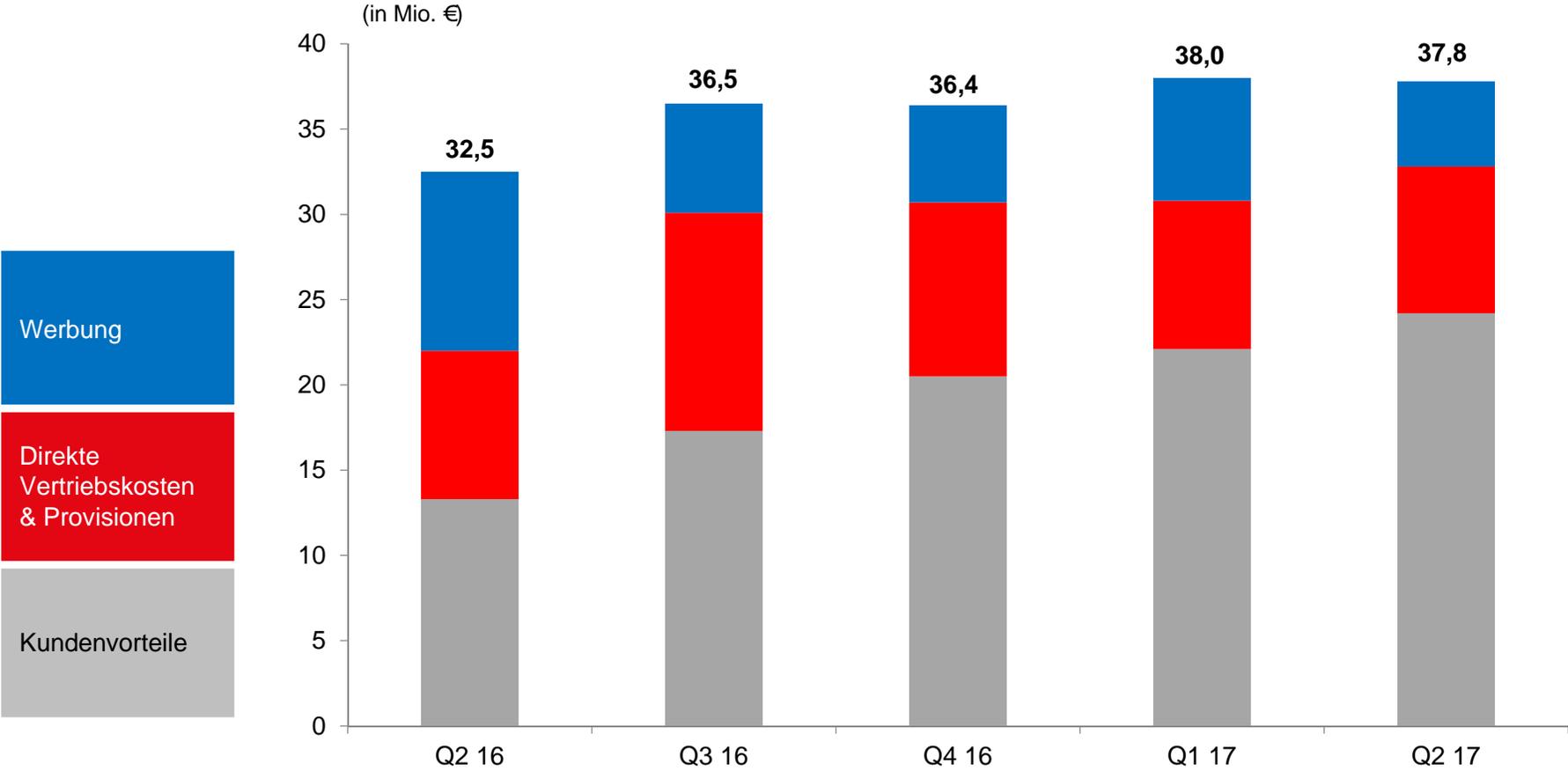
Dynamisches und nachhaltiges Kundenwachstum – besonders bei den Budget Teilnehmern

LTE Teilnehmer: Bestand und Datennutzung



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

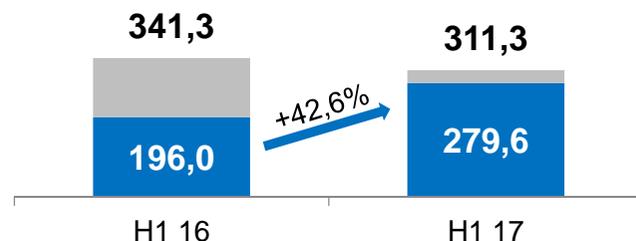
Nachhaltige Investitionen in das Kundenwachstum



Dynamischer Mix aus Werbung, Provisionen und Kundenvorteilen

Umsatz

(in Mio. €)

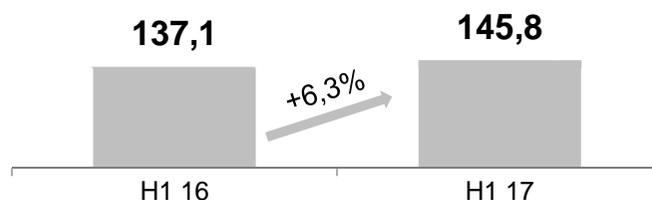


- Umsatz -8,8% €311,3 Mio.
- MBA Service Revenue Brutto (inkl. der Kundenvorteile) +42,6% auf €279,6 Mio.
- Bereinigt um die Kundenvorteile (=Vertriebskosten) ist der MBA Service Revenue um 35,4% auf €233,3 Mio. gestiegen

Rohertrag

Marge
40,2%
46,8%

(in Mio. €)

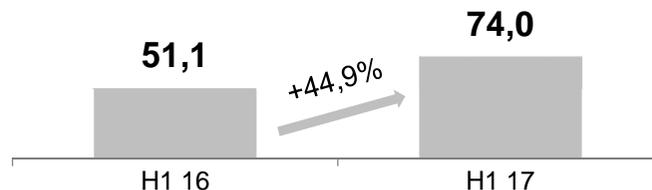


- Anstieg des Rohertrags um €8,7 Mio. aufgrund wachsender Teilnehmerzahlen trotz Verkauf des Distributionsgeschäfts
- Anstieg der Rohertragsmarge um 6,6 Prozentpunkte

EBITDA (1)

Marge
15,0%
23,8%

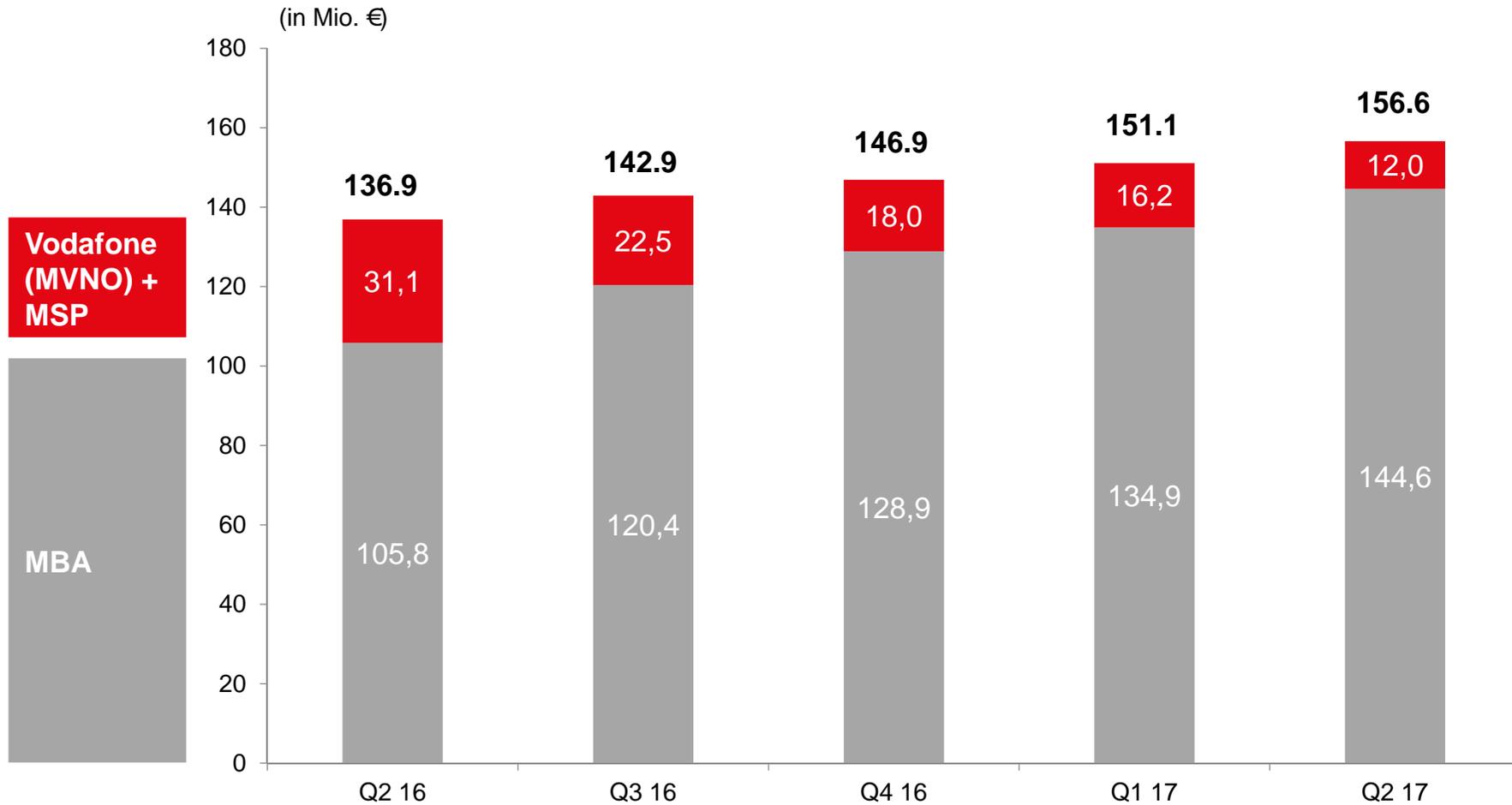
(in Mio. €)



- EBITDA (bereinigt) um €22,9 Mio. auf €74,0 Mio. gestiegen
- EBITDA Marge um 8,8 Prozentpunkte gestiegen
- Rückgang des Personalaufwands um €4,1 Mio. und der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um €10,8 Mio.

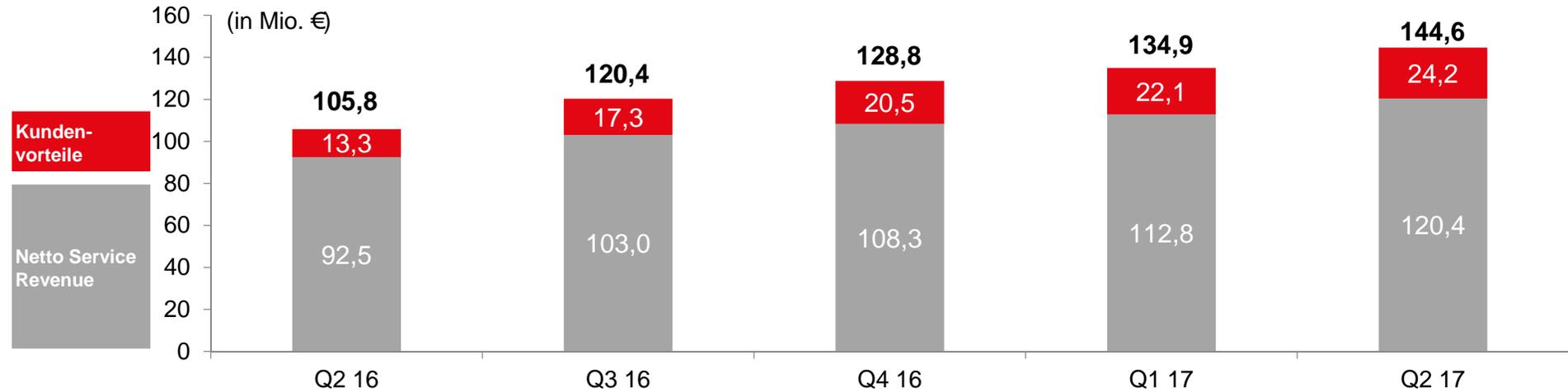
Gute Entwicklung im ersten Halbjahr 2017 – EBITDA Prognose 2017 bestätigt

(1) Q2 2017 bereinigt um Beratungskosten aus dem Erwerb der 1 & 1 Telecommunication SE.

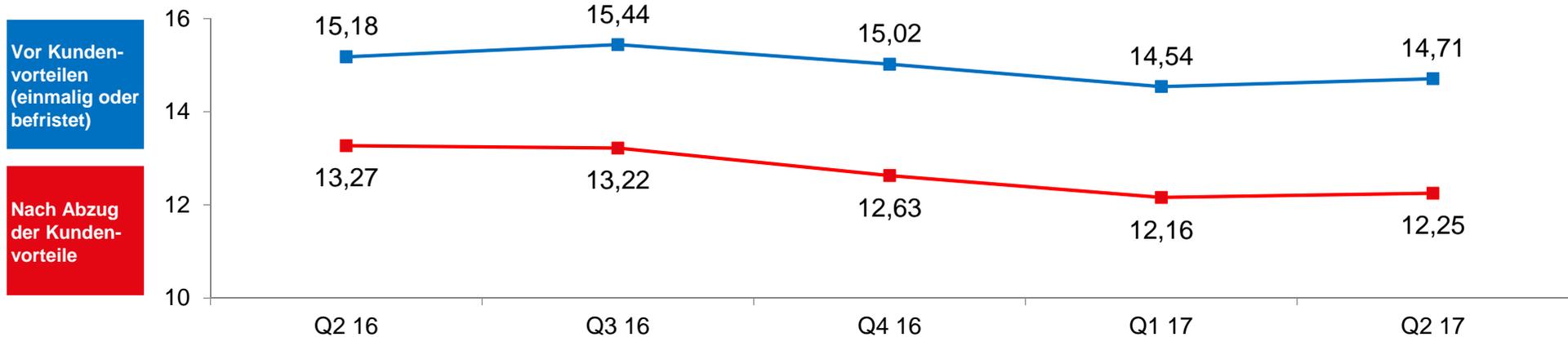


Kontinuierlich steigende MBA-Service-Revenues

MBA Service Revenue Brutto/Netto⁽¹⁾



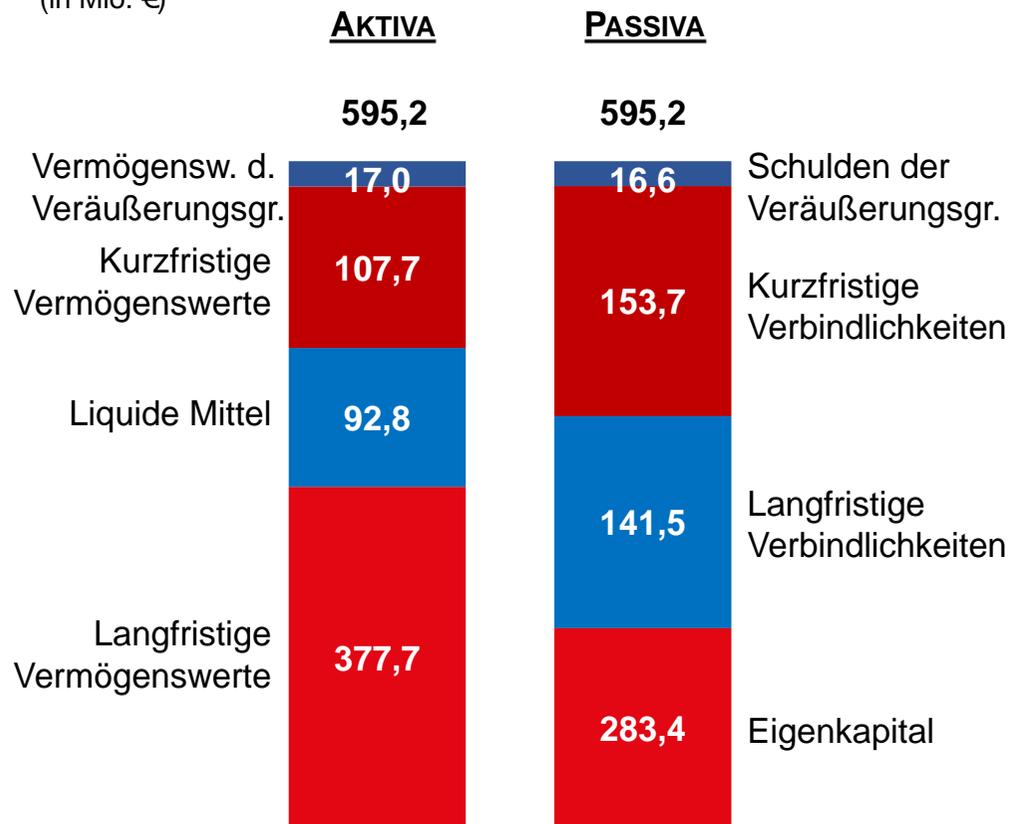
MBA Service Revenue je Teilnehmer in €/Monat



(1) Brutto: inklusive Kundenvorteile
Netto: Nach Kundenvorteilen

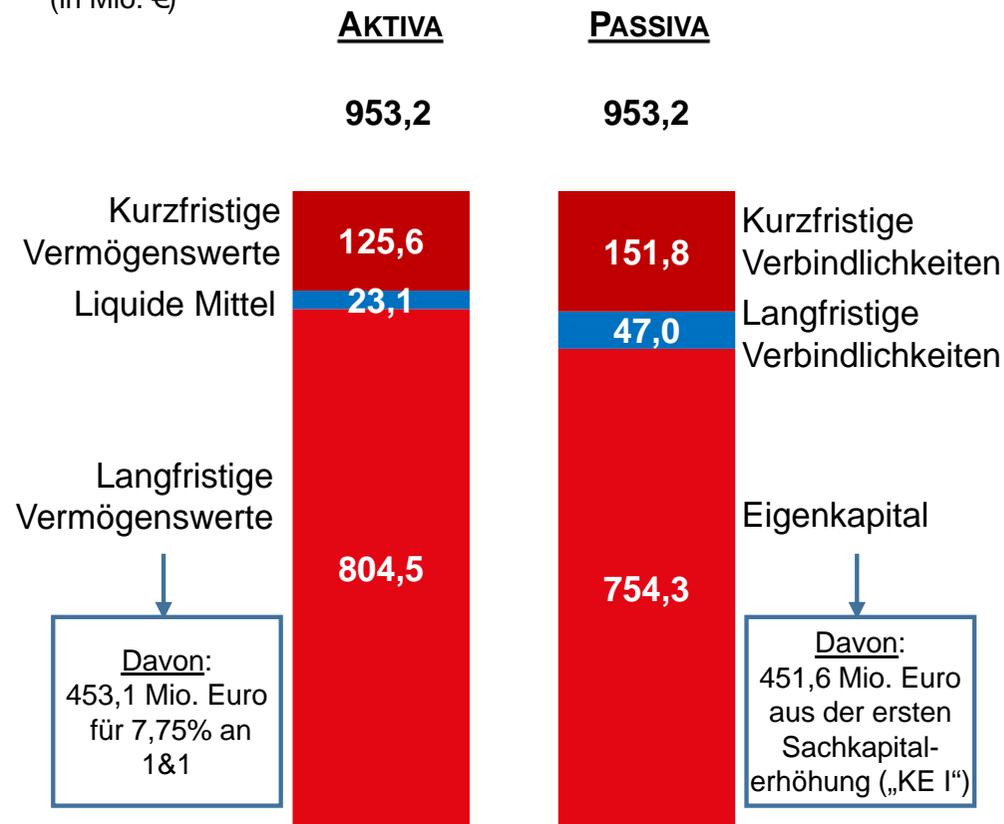
31. Dezember 2016

(in Mio. €)



30. Juni 2017

(in Mio. €)



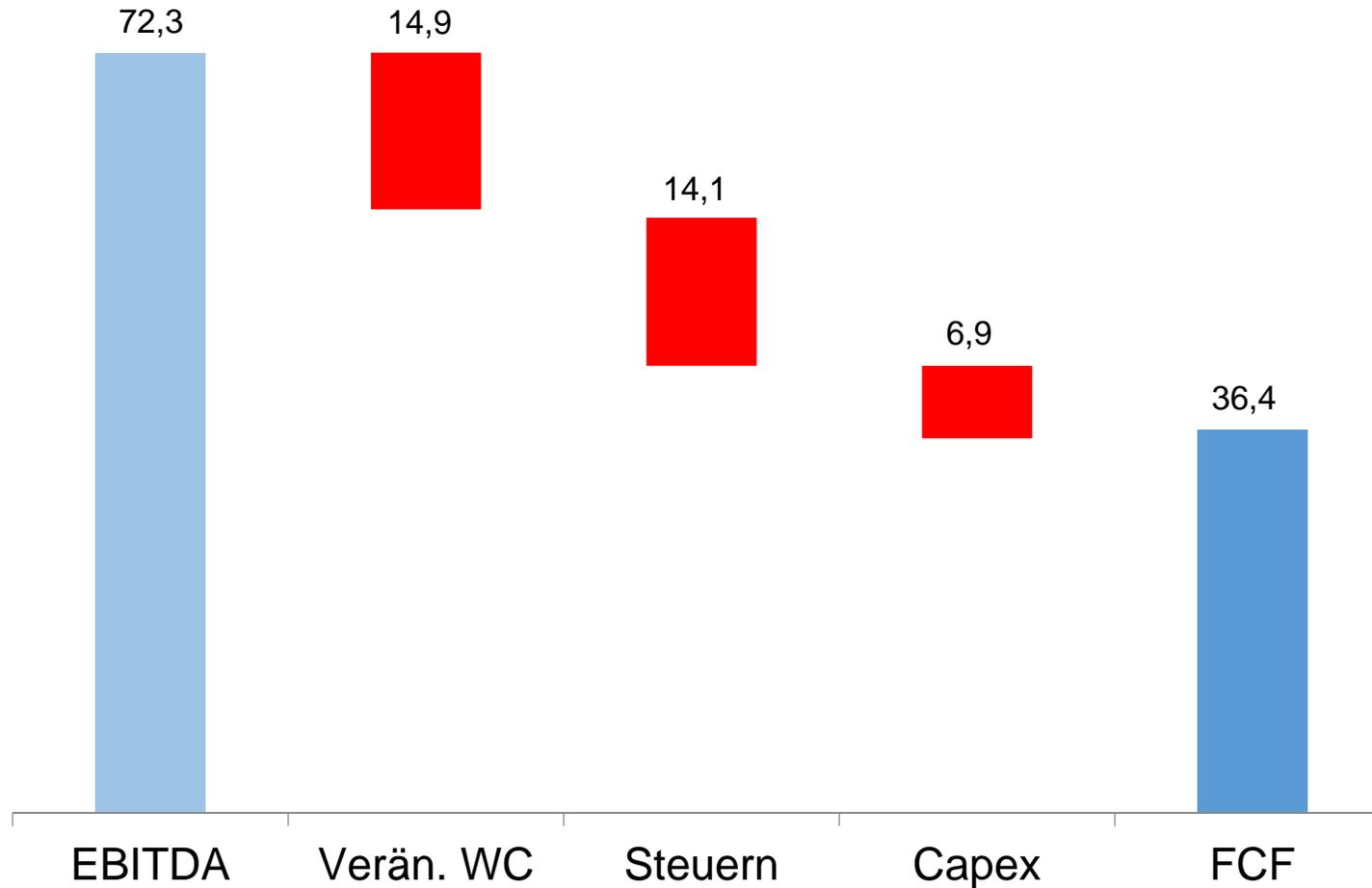
Eigenkapitalquote 79,1% (31.12.2016: 47,6%)

(in Mio. Euro)	H1 16	H1 17
Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit	61,5	43,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(3,3)	(8,7)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(86,8)	(104,3)
Free Cashflow ⁽¹⁾	59,4	36,4

- €6,9 Mio. Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte
- €1,3 Mio. Auszahlungen für den Erwerb der Drillisch Logistik GmbH (The Phone House Deutschland GmbH)
- €0.9 Mio. Transaktionskosten in Zusammenhang mit dem Erwerb der 1&1
- im Wesentlichen €98,6 Mio. gezahlte Dividende im Mai 2017 sowie €5,2 Mio. gezahlte Zinsen

(1) Definition FCF Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit "minus" Capex

(in Mio. Euro)



Gutes H1 2017

Teilnehmerwachstum im Jahresvergleich:
+ 26,9% MVNO Teilnehmer auf 3,7 Mio.
+ 38,7% Budget Teilnehmer auf 3,2 Mio.

Im Vergleich zu Q1 2017:
+ 4,5% MVNO Teilnehmer
+ 5,7% Budget Teilnehmer

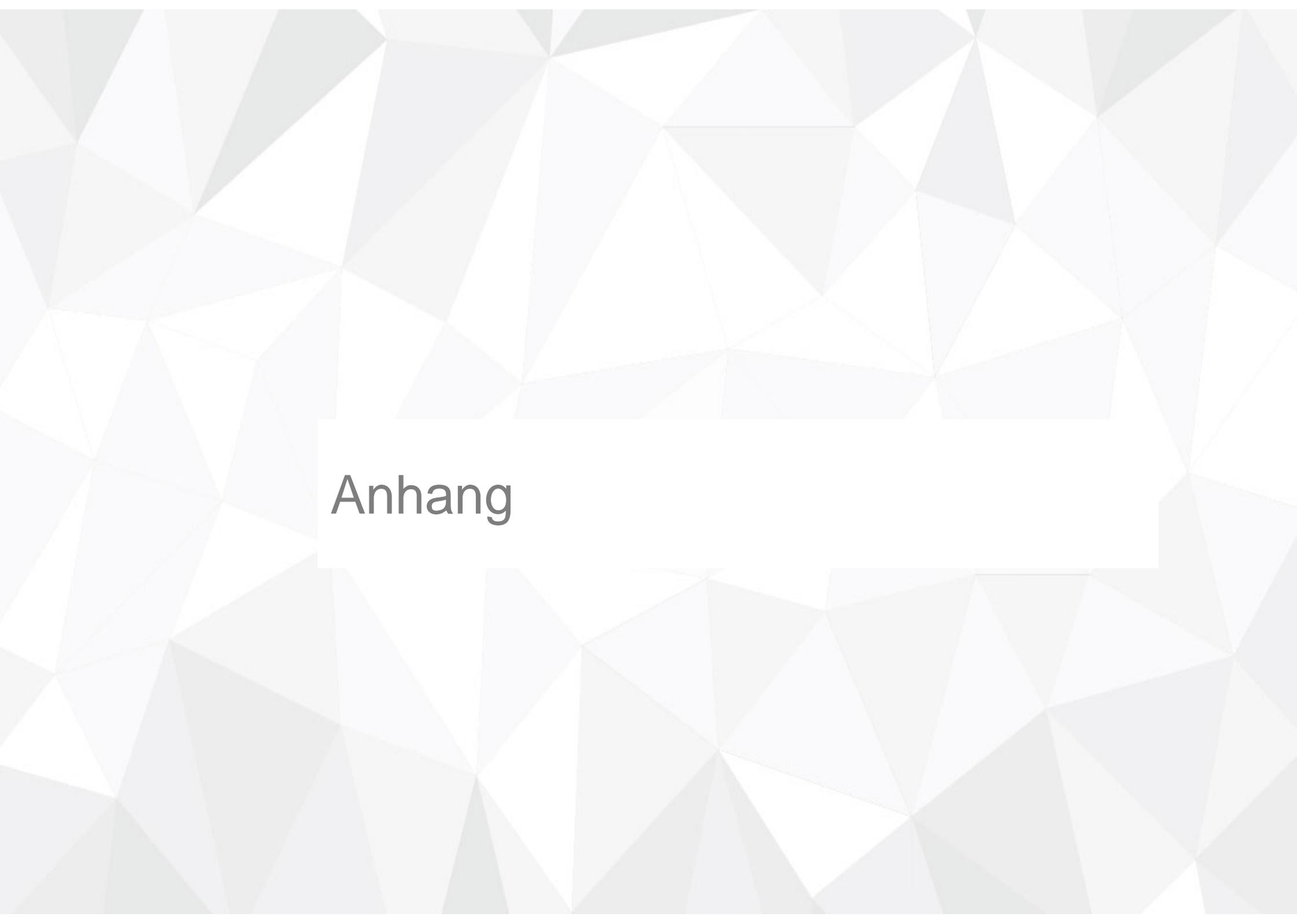
EBITDA⁽¹⁾ (y-o-y) +44,9% auf €74,0 Mio.

... mit Aussicht auf Nr. 4 im deutschen Telekommunikationsmarkt...

- Bestehendes Marken- und Produktportfolio durch die starke Premiummarke 1&1 ergänzt
- Starke Marktstellung im Mobilfunk und DSL Segment
- Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis mit hervorragender Servicequalität
- Führender Online Vertrieb in Kombination mit einem deutschlandweit aktiven Shop Netz
- Produkterweiterung: DSL Produkte in Drillisch Shops
- Zugriff auf das zweitgrößte Glasfasernetz Deutschlands

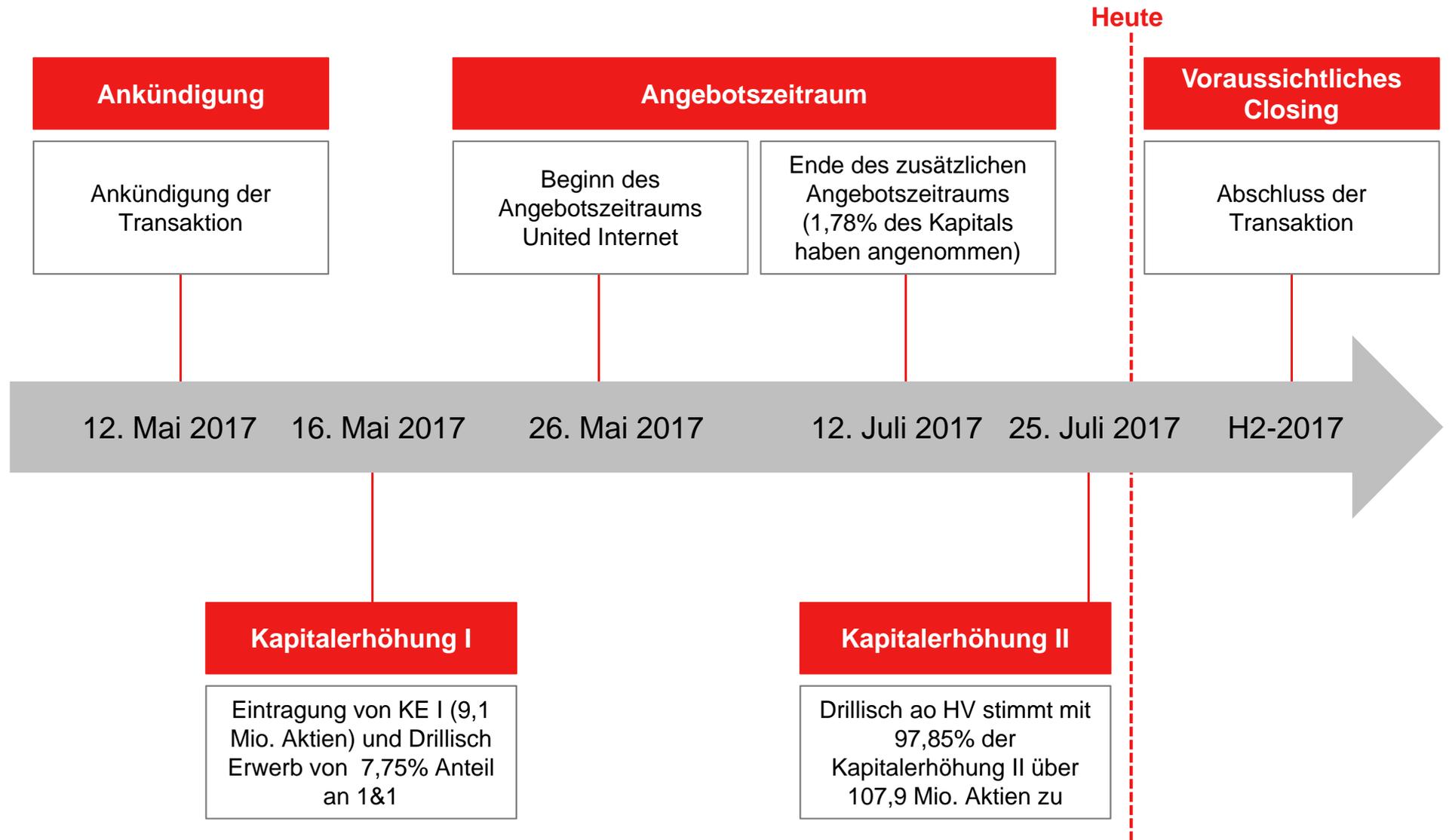
... und bestätigtem Ausblick für 2017

EBITDA Prognose 2017: €160-170 Mio. (ohne 1&1)



Anhang

Zeitlicher Ablauf mit voraussichtlichem Abschluss





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**

