

Bericht zum 1. Quartal 2000

16. Mai 2000

Drillisch AG: Bekanntgabe der Quartalszahlen zum 31. März 2000

EBITDA-Ergebnis verdreifacht

Der Drillisch-Konzern hat in den ersten drei Monaten 2000 Umsatzerlöse von 84,2 Mio. DM und ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 11,1 Mio. DM erzielt. Bereinigt um Abschreibungen auf den Firmenwert (im wesentlichen Alphatel-Gruppe) von 1,0 Mio. DM beträgt das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit 12,1 Mio. DM. Das EBITDA-Ergebnis konnte von 5,1 Mio. DM auf 15,0 Mio. DM gesteigert werden.

Im Bereich der Mobiltelefonie verzeichnete der Drillisch-Konzern die stärkste Vertriebsleistung in der Unternehmensgeschichte mit 49.000 Teilnehmern. Der Teilnehmerbestand erhöhte sich zum 31. März 2000 auf insgesamt 315.000 Teilnehmer. Dies ist in erster Linie auf die Positionierung im Pre-paid Bereich zurückzuführen. In diesem Segment ist die 100%ige Tochtergesellschaft Alphatel GmbH der zweitstärkste Anbieter der Service Provider in Deutschland.

Die Mobilfunkumsätze (ohne Mobilfunkendgerätegroßhandel) stiegen in den ersten drei Monaten 2000 um 38,7 Prozent auf 59,5 Mio. DM. Der Anstieg ist auf das Wachstum und somit auf die große Teilnehmerbasis zurückzuführen. Im Mobilfunkendgerätegroßhandel stiegen die Umsätze von 8,6 Mio. DM auf 13,2 Mio. DM. Der starke Anstieg steht im Zusammenhang mit dem allgemeinem Marktwachstum.

Im Festnetzbereich konnten Umsatzerlöse in Höhe von 8,4 Mio. DM erzielt werden. Im vergleichbaren Vorjahreszeitraum lagen die Umsatzerlöse noch bei 0,2 Mio. DM. Der Anstieg ist im wesentlichen auf die Aufnahme des offenen Call-by-Call Dienstes zum 1. Juli 1999 zurückzuführen.

Die Umsätze im "Internet/ IT-Bereich" verringerten sich von 4,2 Mio. DM auf 3,1 Mio. DM. Dies begründet sich vorrangig durch die Verminderung der Umsatzerlöse aus der Vermietung von Faxendgeräten. Die Preissenkungen im Endgerätebereich konnten jedoch durch Absatzsteigerungen kompensiert werden. Ferner ist der Rückgang in diesem Geschäftsbereich auf die Einstellung des für den Gesamtkonzern unbedeutenden Handels mit EDV-Produkten (PC-Hardware und Zubehör) zurückzuführen.

Bei den sonstigen betrieblichen Erträgen handelt es sich im wesentlichen um die Erlöse aus dem Verkauf der Beteiligung an der Netzel Plus Drillisch AG. Ebenfalls sind hier Werbekostenzuschüsse der Netzbetreiber erfasst.

Die Entwicklung des Telefonmarktes zeigt, dass der Bereich Mobiltelefonie auch weiterhin durch hohe Zuwachsraten gekennzeichnet ist. Dieses Wachstum wird hauptsächlich durch den Anstieg im Bereich der Pre-paid Karten erzielt. In diesem Marktsegment hat sich der Drillisch-Konzern durch seine 100%ige Tochtergesellschaft Alphatel GmbH als zweitstärkster Anbieter nach Debitel im Bereich der Service Provider hervorragend positioniert. Zur Sicherung dieser Positionierung sind eine feste Kundenbindung und stabile Vertriebskanäle erforderlich, die im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgebaut wurden (Shop-Kette).

Da die Entwicklung im Festnetzbereich zeigt, dass weiterhin von einer Belastung der Margen aufgrund von anhaltendem Preisverfall auszugehen ist, beabsichtigt die Drillisch AG einen nationalen oder internationalen Anbieter am Festnetzbereich zu beteiligen. Gegebenenfalls wäre auch eine 100%ige Veräußerung des Geschäftsbereiches denkbar.

Wesentlicher künftiger Schwerpunkt der Investitionen wird der Aufbau des Internetbereichs sein. Aufgrund der erfolgreichen Akquisition des Suchmaschinendienstes Acoon verfügt Drillisch, gemäß einer Analyse der Internetfachzeitschrift Tomorrow, über die beste Suchmaschine. Seit Januar 2000 konnte die Zahl der Pageimpressions im ersten Quartal auf ca. 1 Mio. nahezu verdoppelt werden. Im März wurde außerdem die Mehrheit an dem finnischen WAP-Unternehmen Open-Net Oy erworben. Somit ist Drillisch der erste Mobilfunk Service Provider, der sich konsequent in Richtung Mobile Content und Solutions positioniert.

Drillisch wird nicht für eine der UMTS Lizenzen in Deutschland mitbieten, sondern durch eigene Produkte Mobile Content Plattformen schaffen, so dass von Seiten der UMTS Netzbetreiber ein großes Interesse bestehen wird, mit Drillisch zu kooperieren.

Anlage: Ausführlicher Bericht zum I. Quartal 2000

Bericht zum I. Quartal 2000

Die Fakten

Drillisch-Konzern	I/2000	I/1999	Veränderung
	Mio. DM	Mio. DM	in %
Umsatzerlöse			
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	59,5	42,9	38,7
Mobilfunkendgerätegroßhandel	13,2	8,6	53,5
Festnetzbereich	8,4	0,2	4.100,0
IT-Bereich	3,1	4,2	-26,2
Summe Umsatzerlöse	84,2	55,9	50,6
EBITDA	15,0	5,1	194,1
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit*)	11,1	3,8	192,1
Jahresüberschuss*)	6,8	0,4	1.600,0
Cash Flow**)	9,0	3,1	190,3
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt 1. Quartal	291	207	40,6
Teilnehmerzahl zum 31.03. (in Tsd.)	314	156	107,7
Vertriebsleistung zum 31.03. (in Tsd.)	49	30	63,3
*) bereinigt um Abschreibungen auf Firmenwert (1,0 Mio. DM)			
**) Jahresüberschuss plus Abschreibungen			

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

nach IAS zum 31. März 2000

	I/2000	I/1999	Veränderung
	TDM	TDM	in %
Umsatzerlöse	84.250	55.860	50,82
Bestandsveränderung	-10	202	-104,95
Andere aktivierte Eigenleistungen	15	858	-
Sonstige betriebliche Erträge	13.960	382	3554,45
Materialaufwand	-67.408	-41.585	62,10
Personalaufwand	-6.230	-4.807	29,60
Abschreibungen	-3.235	-2.029	59,44
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-9.539	-5.831	63,59
Finanzergebnis	-682	-287	137,63
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	11.121	2.763	302,50
Außerordentliches Ergebnis	0	0	
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-5.342	-1.707	212,95
Gewinnanteile außenstehender Gesellschafter	0	30	
Jahresüberschuss	5.779	1.086	432,14

Konsolidierte Kapitalflussrechnung

nach IAS zum 31. März 2000

Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	11.121	2.763
Abschreibungen(+) / Zuschreibungen (-)	3.235	2.029
Ergebnis aus Anlagenabgängen	-13.750	-8
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte	-347	-1.701
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen und		
sonstigen Vermögensgegenstände	-1.997	-5.802
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten		
aus Lieferungen und Leistungen und anderer		
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	18.407	507
Steuerzahlungen	-450	-627
Mittelabfluss aus außerordentlichen Posten	0	0
Mittelzufluss (+) / Mittelabfluss (-)		
aus laufender Geschäftstätigkeit (a)	16.219	-2.839
Investitionen in		
Ingangsetzungsaufwendungen	0	-839
Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-2.136	-6.562
Finanzanlagen	0	0
Investitionen in Beteiligungen	0	-6.691
Erlöse aus Anlagenabgängen	340	226
Erlöse aus Beteiligungsverkäufen	12.440	0
Erhöhung (+) Verminderung (-)		
von Investitionsverbindlichkeiten	-2.323	0
Veränderung latenter Steuern	0	0
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit (b)	8.321	-13.866
Kapitalerhöhung/Einzahlung von Gesellschaftern	0	0
Emissionserlös	0	97
Ausschüttungen	0	0

Darlehensrückzahlung (+) / Darlehensgewährung (-)			
	von Gesellschaftern	0	0
Erfüllung Gewinnausschüttungsverpflichtung		0	0
Einlagen außenstehender Gesellschafter		0	0
Auszahlungen an außenstehende Gesellschafter		0	0
Erhöhung(+) / Verminderung(-) von Bankkrediten		-11.568	15.154
	Mittelzufluss (+) / Mittelabfluss (-) aus Finanzierungstätigkeit (c)	-11.568	15.251
	Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)	12.972	-1.454
Liquide Mittel am Ende der Periode		21.831	10.698
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		8.859	12.152
	Veränderung der liquiden Mittel	12.972	-1.454

Der Markt 2000

Der Telekommunikationsmarkt zeigt im Jahr 2000 weiter ein dynamisches Wachstum. Dieses fällt überwiegend in den Bereichen der Mobiltelefonie sowie des Internets an.

Der Mobilfunkgesamtmarkt sämtlicher Netzbetreiber ist im ersten Quartal 2000 um ca. 4,6 Mio. auf 27,6 Mio. Teilnehmer gewachsen. Neben neuen Preismodellen haben hierzu wesentlich Pre-paid Produkte beigetragen. Allgemein wird erwartet, dass der Mobilfunkmarkt auch weiterhin überdurchschnittlich wachsen wird.

Der Festnetzbereich ist auch in den ersten drei Monaten des Jahres 2000 durch einen stetigen Preisverfall im Bereich der Vermittlung von Ferngesprächen gekennzeichnet. Dabei wurden im ersten Quartal vorrangig die Preise für ausländische Gespräche gesenkt. Dennoch standen die nationalen Preise stark unter Druck. Die durch die Senkung der Interconnectionentgelte erzielte Margenverbesserung wurde an den Markt weitergegeben.

Im Internetbereich wird im laufenden Geschäftsjahr von einem starken Marktwachstum ausgegangen. Dies betrifft neben dem Teilnehmerwachstum insbesondere auch die Nachfrage nach online-basierten Contentprodukten sowie intelligente b-to-b Lösungen. Mit der weiteren Verbreitung von WAP- Telefonen wird es zu einer Integration mobiler Datendienste kommen, die spezifische Lösungen erfordern.

Das Team

Der Personalbestand wurde im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erhöht, im Vergleich zu Dezember aber reduziert. Dies war deshalb möglich, da die Effizienz und Produktivität der einzelnen Teilbereiche des Konzerns verbessert werden konnten. Zum 31.03.2000 beschäftigte der Drillisch-Konzern 284 Mitarbeiter (ohne Auszubildende) gegenüber 207 Mitarbeitern zum 31.03. des Vorjahres. Die Anzahl der Auszubildenden beträgt 12.

Für die Zukunft sind weitere Mitarbeiterbeteiligungsmodelle geplant, die die Verbundenheit zum Drillisch-Konzern fördern sollen.

An dieser Stelle möchten wir uns bei allen Mitarbeitern für ihr Engagement und Loyalität bedanken.

Die Fakten

Das erste Quartal 2000 war durch Investitionen in Wachstum gekennzeichnet. Hierbei sind die Bereiche Mobiltelefonie und Internet besonders herauszustellen.

Im Bereich der Mobiltelefonie verzeichnete der Drillisch-Konzern die stärkste Vertriebsleistung in der Unternehmensgeschichte mit 49.000 Teilnehmern. Der Teilnehmerbestand erhöhte sich zum 31. März 2000 auf insgesamt 315.000 Teilnehmer. Dies ist in erster Linie auf die Positionierung im Pre-paid Bereich zurückzuführen. In diesem Segment ist die 100%ige Tochtergesellschaft Alphatel GmbH der zweitstärkste Anbieter der Service Provider in Deutschland.

Der Internetbereich wurde durch die erfolgreiche Akquisition des "Suchmaschinendienstes" Acoon richtungsweisend aufgebaut. So verfügt Drillisch mit Acoon, gemäß einer Analyse der Internetfachzeitschrift Tomorrow, über die derzeit beste Suchmaschine. Seit Januar 2000 konnte die Zahl der Pageimpressions im ersten Quartal auf ca. 1 Mio. nahezu verdoppelt werden. Im März wurde außerdem die Mehrheit an dem finnischen WAP-Unternehmen Open-Net Oy erworben. Somit ist Drillisch der erste Mobilfunk Service Provider, der sich konsequent in Richtung Mobile Content und Solutions positioniert.

Die Umsatzerlöse sind im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 50,6% auf 84,2 Mio. DM angestiegen und gliedern sich wie folgt auf:

Im Mobilfunkbereich (ohne Mobilfunkendgerätegroßhandel) stiegen die Umsätze in den ersten drei Monaten 2000 um 38,7 Prozent auf 59,5 Mio. DM. Der Anstieg ist auf das Wachstum und somit auf die große Teilnehmerbasis zurückzuführen.

Im Mobilfunkendgerätegroßhandel stiegen die Umsätze von 8,6 Mio. DM auf 13,2 Mio. DM. Der starke Anstieg steht im Zusammenhang mit dem allgemeinem Marktwachstum.

Im Festnetzbereich konnten Umsatzerlöse in Höhe von 8,4 Mio. DM erzielt werden. Im vergleichbaren Vorjahreszeitraum lagen die Umsatzerlöse noch bei 0,2 Mio. DM. Der Anstieg ist im wesentlichen auf die Aufnahme des offenen Call-by-Call Dienstes zum 1. Juli 1999 zurückzuführen.

Die Umsätze im "IT-Bereich" verringerten sich von 4,2 Mio. DM auf 3,1 Mio. DM. Die liegt vor allem an der Verringerung der Umsatzerlöse aus der Vermietung von Faxendgeräten. Die Preissenkungen im Endgerätebereich konnten jedoch durch Absatzsteigerungen kompensiert werden. Ferner ist der Rückgang in diesem Geschäftsbereich auf die Aufgabe des Handels mit PCs zurückzuführen.

Bei den sonstigen betrieblichen Erträgen handelt es sich größtenteils um die Erlöse aus dem Verkauf der Beteiligung an der Netzel Plus Drillisch AG. Daneben sind hier Werbekostenzuschüsse der Netzbetreiber erfasst.

Die Materialaufwandsquote hat sich von 74,2% auf 80,0% erhöht. Dies ist überwiegend auf den Anstieg der Großhandelsumsätze zurückzuführen.

Der Personalaufwand, die Abschreibungen und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich entsprechend des Umsatzwachstums entwickelt. Der Anstieg der Abschreibungen ist dabei auf die Abschreibungen der Switche (Vermittlungseinrichtungen) im Bereich Festnetztelefonie zurückzuführen. Der Anstieg im Bereich der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist auf Vermittlungsprovisionen sowie auf den Festnetzbereich zurückzuführen.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit konnte im Vergleich zu den ersten drei Monaten 1999 von 2,8 Mio. DM auf 11,1 Mio. DM gesteigert werden. Geschmälert wird das Ergebnis durch die Abschreibungen auf den Firmenwert (1,0 Mio. DM) sowie die Verluste im Bereich Festnetz (2,4 Mio. DM).

Bei der Berechnung der Steuerbelastung ist zu berücksichtigen, dass die Abschreibungen auf den Firmenwert sowie die anderen aktivierten Eigenleistungen nicht steuerwirksam sind.

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres 16,2 Mio. DM. Dies ist im wesentlichen auf das hohe Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit sowie stichtagsbezogene Erhöhungen des Working Capital zurückzuführen.

Schwerpunkt der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände waren gewöhnliche Ergänzungsinvestitionen.

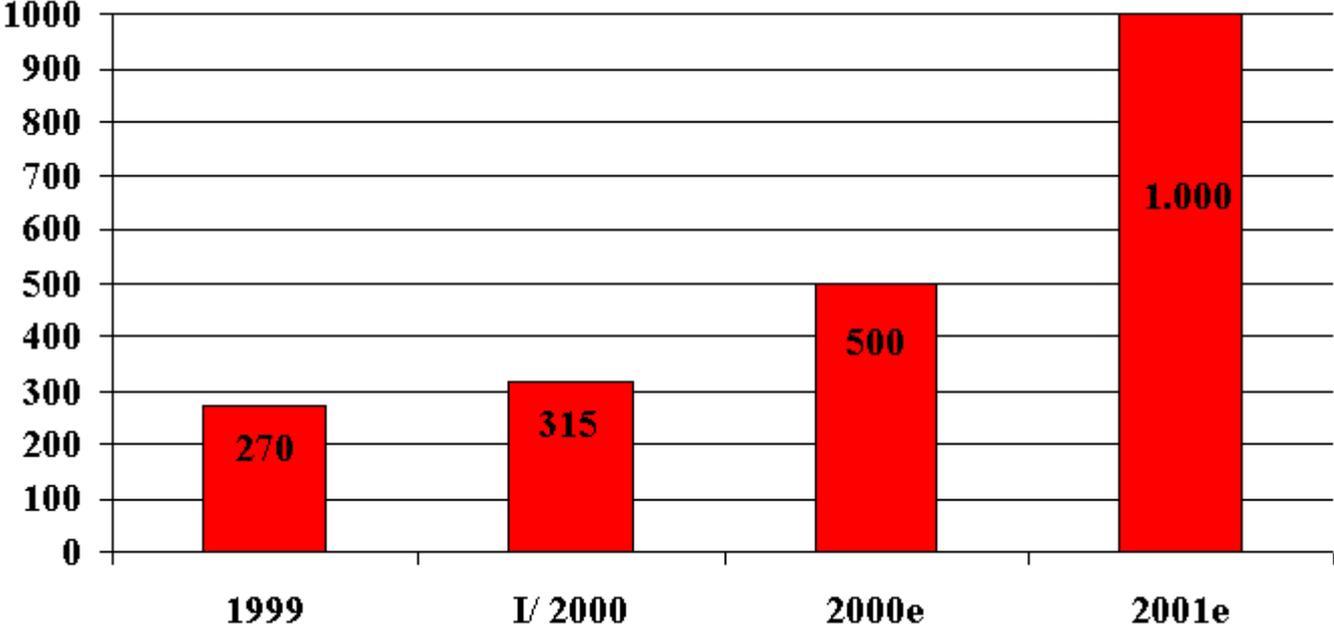
Der Mobilfunkbereich

Im Kerngeschäftsfeld des Drillisch-Konzerns wurden in den ersten drei Monaten 2000 deutliche Teilnehmerzuwächse erzielt.

So konnten in diesem Zeitraum 49.000 neue Mobilfunkteilnehmer akquiriert werden. Damit hat sich die Teilnehmerbasis im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verdoppelt. Durch den Ausbau indirekter Vertriebskanäle sowie der Kooperation mit dem Mobilfunkdistributor ENO gehen wir davon aus, dass sich das Teilnehmerwachstum auch weiterhin rasant fortsetzen wird.

Auf dem Weg dahin plant die Drillisch AG den Bereich Mobiltelefonie noch stärker als bisher auszubauen. Grundlage hierfür bildet die Positionierung im Geschäftsfeld der Pre-paid Karten, der nach Einschätzung sämtlicher Marktbeobachter in den nächsten Jahren wesentlich das Wachstum des Mobilfunksektors bestimmen wird. In diesem Segment ist die 100%ige Tochtergesellschaft Alphatel GmbH bundesweit nach Debitel der zweitstärkste Anbieter der Service Provider. Ziel des Konzerns ist es, möglichst Ende 2000 die Grenze von 500.000 Mobilfunkteilnehmern zu erreichen.

Teilnehmerentwicklung-Mobilfunk (in Tsd.)



Der Festnetzbereich

Seit letztem Jahr bietet der Drillisch-Konzern offenes Call-by-Call, Preselection und geschlossenes Call by Call über die Verbindungsnetznummer 010 050 sowie Internetaccess über die Rufnummer 010 050 - 0 19 21 34 an. Im Vergleich zum

Vorjahreszeitraum konnten die Umsatzerlöse in diesem Geschäftsfeld um 8,2 Mio. DM auf 8,4 Mio. DM gesteigert werden. Das Ergebnis dieses Geschäftsbereichs belief sich auf minus 2,4 Mio. DM.

Allgemein wird erwartet, dass der Markt für Sprachtelefonie langfristig nur noch langsam wachsen wird, eventuell sogar vollständig durch IP-basierten Traffic abgelöst wird. Um mit dieser Entwicklung mithalten zu können, ist es erforderlich weitere Investitionen in den Aufbau des Bereiches Festnetztelefonie zu tätigen, insbesondere auch Aufwendungen für Werbung, Vertrieb etc. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung beabsichtigt die Drillisch AG eine in- oder ausländische Telefongesellschaft am Festnetzgeschäft der Drillisch AG zu beteiligen. Hierbei soll nicht vollständig ausgeschlossen werden, auch 100% des Geschäftsbereiches zu veräußern.

Der Internet/ IT-Bereich

Die Umsatzerlöse im Geschäftsfeld Internet/ IT verringerten sich von 4,2 Mio. DM auf 3,1 Mio. DM. Dies ist im wesentlichen auf die Reduzierung der Mieterlöse für Faxgeräte zurückzuführen. Die älteren Faxgeräte wurden veräußert, um das Risiko von Aufwendungen für eine spätere Entsorgung dieser Endgeräte zu vermeiden. Ferner ist der Rückgang der Umsatzerlöse auf die Einstellung des für den Gesamtkonzern unbedeutenden Handels mit EDV-Produkten (PC-Hardware und Zubehör) zurückzuführen.

Daneben wurde im ersten Quartal 2000 der Bereich Internet kräftig ausgebaut. In diesem Zusammenhang erwarb die Drillisch AG die Mehrheit an der Suchmaschine Acoon sowie an dem finnischen Programmierunternehmen Open-Net Oy.

Mit der Akquisition von Acoon verfügt der Drillisch-Konzern über die weltweit größte WAP-Suchmaschine mit ca. 80.000 Einträgen. Daneben erweist sich der Suchdienst als Internet-Trafficgenerator für den Drillisch-Konzern. Es wird erwartet, dass allein im Mai 2000 Acoon ca. 5 Mio. Page Impressions verzeichnet. Im Januar lag dieser Wert noch bei 600.000.

Open Net Oy ist ein junges finnisches Unternehmen, das sich mit der Entwicklung und Implementierung von WAP und WEB Contentplattform-Dienstleistungen beschäftigt. Das gesamte Produktportfolio umfasst dabei die Bereiche Application Development, Customer Projects, WAP Concepts, Training und Consulting sowie In house news production. Open Net Oy ist ferner auch exklusiver Partner von Nokia im Rahmen des Nokia Artus Developers Program sowie Partner von Hewlett-Packard im Rahmen des E-Bazar Forums. Die WAP-Produkte von Open Net Oy werden derzeit schon von finnischen und schwedischen Mobilfunknetzbetreibern angeboten und genutzt.

Künftig ist es geplant, den Bereich Internet um Solutionprodukte weiter auszubauen. Ebenfalls soll der Aufbau dieses Bereichs durch weitere Akquisitionen beschleunigt werden.

Der Ausblick

Die Entwicklung des Telefonmarktes zeigt, dass der Bereich Mobiltelefonie auch weiterhin durch hohe Zuwachsraten gekennzeichnet ist. Dieses Wachstum wird dabei hauptsächlich durch ein Wachstum im Bereich Pre-paid Karten erzielt. In diesem Marktsegment hat sich der Drillisch-Konzern durch seine 100%ige Tochtergesellschaft Alphatel GmbH als zweitstärkster Anbieter nach Debitel im Bereich der Service Provider hervorragend positioniert. Zur Sicherung dieser Positionierung sind außerdem eine feste Kundenbindung und stabile Vertriebskanäle erforderlich, die im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgebaut wurden (Shop-Kette).

Da davon ausgegangen werden kann, dass im Festnetzbereich auch weiterhin die Margen durch anhaltenden Preisverfall belastet werden, beabsichtigt die Drillisch AG einen nationalen oder internationalen Anbieter am Festnetzbereich zu beteiligen. Hierbei soll nicht vollständig ausgeschlossen werden, auch 100% des Geschäftsbereiches zu veräußern.

Wesentlicher künftiger Schwerpunkt der Investitionen wird der Aufbau des Internetbereichs sein. Hierbei will sich der Drillisch-Konzern als Mobile Internet Solution Provider positionieren. Drillisch wird nicht für eine der UMTS Lizenzen in Deutschland mitbieten, sondern durch eigene Produkte Mobile Content Plattformen schaffen, so dass von Seiten der UMTS Netzbetreiber ein großes Interesse bestehen wird, mit Drillisch zu kooperieren. Die Erträge aus UMTS-Teilnehmerumsätzen werden gemäß

verschiedener Marktstudien bis zu 70% aus Content+Solution bestehen. An diesem Ertragspotenzial möchte die Drillisch AG als netzbetreiberunabhängiger Mobile Content Anbieter überproportional partizipieren.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an: Drillisch AG Investor Relations Dipl.-Volksw. Charlotte C. Heidrich-Horbeller
Straße 31, D-50858 Köln Tel.: 02234 / 92 04-0, Fax: -158 e-mail: presse@drillisch.de Internet: <http://www.drillisch.de>