

Drillisch AG: Bericht zum 1. Quartal 2001

10. Mai 2001

Teilnehmerzahl Mobilfunk um mehr als 60 Prozent gesteigert

Der Drillisch-Konzern hat im ersten Quartal 2001 die Teilnehmerzahl im Mobilfunk von 314.000 zum 31.03.2000 auf 518.000 zum 31.03.2001 um mehr als 60 Prozent gesteigert. In diesem Kerngeschäftsfeld (ohne Großhandel) konnten die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 59,5 Mio. DM um 5,7 Prozent auf 62,9 Mio. DM erhöht werden. Der prozentual geringere Anstieg der Umsatzerlöse im Vergleich zum Teilnehmerwachstum ist auf den starken Minutenpreisverfall im vergangenen Jahr zurückzuführen. Insgesamt beliefen sich die Umsatzerlöse im ersten Quartal 2001 auf 75,1 Mio. DM.

Das EBITDA beträgt 1,6 Mio. DM. Das um die Abschreibungen auf den Firmenwert (1,0 Mio. DM) bereinigte Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit beläuft sich auf minus 0,1 Mio. DM. Aufwendungen für neue Vertriebswege, Umstrukturierungsmaßnahmen sowie vollständig im ersten Quartal verbuchte Aufwendungen für die CeBIT in Höhe von ca. 0,7 Mio. DM haben sich belastend auf das Ergebnis des ersten Quartals 2001 ausgewirkt.

Die Neustrukturierung des Konzerns wurde mit der Veräußerung des Breitbandkabelgeschäftes abgeschlossen. Durch die Einführung neuer Vertriebskonzepte und durch den Fokus auf das Kerngeschäftsfeld Mobilfunk und das Zukunftsfeld Mobile Internet ist der Drillisch-Konzern für das kommende UMTS-Zeitalter gut positioniert.

Anlage: Ausführlicher Bericht zum 31. März 2001

Bericht zum 1. Quartal 2001

Die Fakten

Drillisch Konzern	I/2001	I/2000	Veränderung in %
	Mio. DM	Mio. DM	
Umsatzerlöse			
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	62,9	59,5	5,7
Mobilfunkendgerätegroßhandel	12,0	13,2	-9,1
Festnetzbereich	0,0	8,4	-100,0
Mobile Internet-Bereich (bis 31.12.00 inkl. IT-Umsätze) *)	0,2	3,1	-93,5
Summe Umsatzerlöse	75,1	84,2	-10,8
EBITDA	1,6	15,0	-89,3
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit**)	-0,1	11,1	-100,9
Jahresüberschuss***)	-0,2	6,8	-102,9
Cash Flow***)	0,8	9,0	-91,1
<hr/>			
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt 01.01.-31.03.	256	291	-12,0
Teilnehmerzahl zum 31.03. (in Tsd.)	518	314	65,0
Vertriebsleistung zum 31.03. (in Tsd.)	51	49	4,1
Umsatz pro Mitarbeiter (in Tsd. DM)	293	289	1,4

*) ab 01.01.2001 ohne IT-Umsätze
(vgl. Abschnitt „Die Fakten“)

**) bereinigt um Abschreibungen auf Firmenwert
(1,0 Mio. DM)

***) Jahresüberschuss plus Abschreibungen

Konsolidierte Bilanz nach IAS zum 31. März 2001

	Konzern (IAS)	
	31.03.2001	31.12.2000
	TDM	TDM
AKTIVA		
Aufwendungen für die Ingangsetzung des Geschäftsbetriebes	247	277
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	52.399	52.986
Sachanlagen	13.198	14.127
Finanzanlagen	226	226
	<u>65.823</u>	<u>67.339</u>
Umlaufvermögen		
Vorräte	23.535	18.609
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	49.802	42.400
Eigene Anteile	141	141
Liquide Mittel	7.649	13.280
	<u>81.127</u>	<u>74.430</u>
Aktiver Steuerabgrenzungsposten	245	139
Rechnungsabgrenzungsposten	15.091	14.961
	<u>162.533</u>	<u>157.146</u>
PASSIVA		
Eigenkapital		
Grundkapital	46.844	46.844
Kapitalrücklage	35.098	35.098
Gewinnrücklagen	135	135
Bilanzgewinn (+)/-verlust (-)	-5.513	-4.330
	<u>76.564</u>	<u>77.747</u>
Anteile außenstehender Gesellschafter	-213	-150
Rückstellungen		
Steuerrückstellungen	4.829	6.365
Sonstige Rückstellungen	870	348
	<u>5.699</u>	<u>6.713</u>
Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	35.503	34.759
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.279	25.029
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	0	16
Sonstige Verbindlichkeiten	11.792	11.216
	<u>78.574</u>	<u>71.020</u>
Rechnungsabgrenzungsposten	1.909	1.816
	<u>162.533</u>	<u>157.146</u>

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung nach IAS zum 31. März 2001

	Konzern (IAS)	
	I/2001	I/2000
	TDM	TDM
Umsatzerlöse	75.111	84.250
Bestandsveränderung	-3	-10
Andere aktivierte Eigenleistungen	0	15
Sonstige betriebliche Erträge *)	2.816	13.960
Materialaufwand	-62.077	-67.408
Personalaufwand	-5.434	-6.230
Abschreibungen **)	-1.979	-3.235
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-8.802	-9.539
Finanzergebnis	-775	-682
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-1.143	11.121
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-103	-5.342
Gewinnanteile außenstehender Gesellschafter	63	0
Jahresüberschuss (+)/-fehlbetrag (-)	-1.183	5.779

*) 2001: insbesondere Verkauf Kabelbereich (1,7 Mio. DM) und Vergleichszahlung für Verkauf Festnetzbereich (0,7 Mio. DM)

2000: insbesondere Verkauf Beteiligung an Netztel Plus AG (13,9 Mio. DM)

**) inkl. Abschreibungen auf Firmenwert (1,0 Mio. DM)

Konsolidierte Kapitalflussrechnung nach IAS zum 31. März 2001

	Konzern (IAS)	
	I/2001	I/2000
	TDM	TDM
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-1.143	11.121
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	1.979	3.235
Ergebnis aus Anlagenabgängen	-1.678	-13.750
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte *)	-4.972	-347
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	-7.953	-1.997
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	7.299	18.407
Steuerzahlungen (-) / Steuererstattungen (+)	-908	-450
Mittelzufluss (+) / Mittelabfluss (-) aus laufender Geschäftstätigkeit (a)	-7.376	16.219
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-508	-2.136
Erlöse aus Anlagenabgängen	54	340
Erlöse aus Beteiligungsverkäufen **)	1.916	12.440
Erhöhung (+) Verminderung (-) von Investitionsverbindlichkeiten	-461	-2.323
Mittelzufluss (+) / Mittelabfluss (-) aus Investitionstätigkeit (b)	1.001	8.321
Erhöhung (+) / Verminderung (-) von Bankkrediten	744	-11.568
Mittelzufluss (+) / Mittelabfluss (-) aus Finanzierungstätigkeit (c)	744	-11.568
Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)	-5.631	12.972
Liquide Mittel am Ende der Periode	7.649	21.831
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	13.280	8.859
Veränderung der liquiden Mittel	-5.631	12.972

*) Lagerbestände wurden wettbewerbsbedingt im ersten Quartal 2001 erhöht, im zweiten Quartal 2001 sind diese voraussichtlich wieder rückläufig.

**) 2001: Mittelzufluss aus Verkauf Kabelbereich
2000: Mittelzufluss aus Verkauf Beteiligung Netztel Plus AG

Der Markt 2001

Der Telekommunikationsmarkt in Deutschland ist weiterhin durch Wachstum gekennzeichnet. Im Mobilfunkbereich wird ein Wachstumsziel für 2001 von einer nahezu zweistelligen Millionenzahl erwartet. Das Wachstum im ersten Quartal war wie im Vorjahr wesentlich durch Prepaid-Produkte geprägt. Mit den Entscheidungen der Netzbetreiber anlässlich der CeBIT 2001, die Subventionen im Bereich der Teilnehmerakquisition im Debit-Geschäft drastisch zu reduzieren und im 2. Quartal darüber hinaus die Sofortprovisionen im Kredit-Geschäft (Laufzeitverträge 24 Monate) um ein Drittel anzupassen, wird ab dem zweiten Quartal ein Wachstum mit deutlich positiver Fokussierung auf das Kredit-Geschäft zu erwarten sein. Ankündigungen von Vodafone zufolge wird der Schwerpunkt der Aktivitäten im Bereich der Kundenveredelung zur Steigerung der durchschnittlichen Teilnehmerumsätze liegen. Die Drillisch AG hat bereits im ersten Quartal umfangreiche Kundenbindungs- und Kundenupgrade- (Debit zu Kredit) Projekte gestartet. Insgesamt wird erwartet, dass sich das Marktvolumen in DM für Mobilkommunikation in Deutschland um ca. 20 Prozent bis Ende 2001 erhöht. Es kann davon ausgegangen werden, dass der Mobilfunkmarkt auch weiterhin einen wesentlichen Wachstumsmotor der deutschen Volkswirtschaft darstellt, obwohl die Kapitalmarktsituation den Anschein erweckt, dass der Wirtschaftsbereich Telekommunikation sich abschwächt.

Das herausragende Ereignis im abgelaufenen Quartal für die Mobilkommunikation war der steigende Konsolidierungsdruck auf die Branche. Insbesondere mussten im Festnetz- und Internet-Accessbereich engagierte Telekommunikationsanbieter dramatische Verschlechterungen der betrieblichen Liquiditätssituation hinnehmen. Der bereits für das Geschäftsjahr 2000 erwartete Selektionsprozess ist im ersten Quartal 2001 gestartet.

Die UMTS-Lizenznehmer der Versteigerung im vorangegangenen Jahr sehen sich einer deutlich eingeschränkten Begeisterung der Finanz- und Kapitalmärkte gegenübergestellt, so dass die Finanzlast der Netzinfrastuktur-Investitionen größtenteils auf die Ausstatter übertragen werden soll. Im Bereich der Infrastruktur-Ausstatter hat es anlässlich der CeBIT 2001 als direkte Folge der Budgetreduktion im Netzbetreiberbereich zum Teil drastische Gewinnwarnungen und Personalkürzungen gegeben. Anfang des zweiten Quartals 2001 stellt sich die Situation für die UMTS-Netzbetreiber wie folgt dar: Zum einen haben die Infrastruktur-Lieferanten die Mitfinanzierungspflicht anerkannt, zum anderen hat die rückläufige Entwicklung des Leitzinses die Zinslast reduziert und des Weiteren sollen durch geeignete Kooperationen unnötige Doppelinvestitionen der neuen Marktteilnehmer vermieden werden. Insgesamt zeigt sich im Markt ein wiederkehrendes Realitätsbewusstsein. Anlässlich einer UMTS-Konferenz im Haus der Wirtschaft Berlin haben sich drei Netzbetreiber klar für ein Service-Provider-Konzept im UMTS-Umfeld ausgesprochen (T-Mobil, E-Plus, Viag-Interkom). Ein weiterer (Vodafone) wird voraussichtlich noch in diesem Jahr die Positionierung bekanntgeben. Mit vier Marktteilnehmern als Partner für UMTS-Service-Providing kann das bisherige Vermarktungsargument der Service-Provider „neutrale Beratung - freie Netzwahl“ auch weiterhin im UMTS-Umfeld angeboten werden. Die Drillisch AG wird durch diese Umfeldentwicklung und durch die deutliche Unterstützung der UMTS-Service-Provider durch die Netzbetreiber nachhaltig gestärkt.

Im Gegensatz zu dem starken Wachstum des Mobilfunkbereichs stagniert die Marktentwicklung im Bereich der Festnetztelefonie. Nach dramatischem Preisverfall im Geschäftsjahr 2000 zeigen sich in diesem Jahr die ersten Folgen auf der Unternehmensseite. Die ersten Marktteilnehmer mussten Insolvenz beantragen und allgemeinen Marktinformationen zufolge sollen bis zu 80 Prozent der neuen Festnetzanbieter noch in diesem Jahr durch Schliessung oder Übernahme vom Markt verschwinden. Die Drillisch AG hat mit der Veräußerung des Festnetzbereichs zum 30.06.2000 vorausschauend gehandelt und ist somit von den Entwicklungen des Festnetzbereichs nicht mehr betroffen.

Der Internet-Bereich zeigt eine leicht rückläufige Umsatzentwicklung, da die Werbeeinnahmen der großen Portalbetreiber und E-Commerce-Anbieter zurückgehen und somit eine kostenbewusstere Strategie für das Geschäftsjahr 2001 erforderlich ist. Aufgrund der Einführung von internetfähigen Mobilfunkendgeräten kommt es zu einer Annäherung der Geschäftsfelder Mobilfunk und Internet. Langfristig wird eine Verschmelzung stattfinden. Dies zeigte sich insbesondere anlässlich der Unternehmenspräsentationen auf der diesjährigen CeBIT.

Strategische Neupositionierung für das UMTS-Zeitalter

Der Drillisch-Konzern hat frühzeitig das enorme Wachstumspotenzial des Mobilfunkmarktes und mobilfunkorientierter Internetdienste erkannt und sich bereits im Geschäftsjahr 2000 entsprechend ausgerichtet. Anlässlich der CeBIT 2001 wurde das umfangreiche Produktportfolio im Bereich Mobile-Internet-Software-Solutions neben dem Privatkunden-Portal „Yosol“ vorgestellt. Des Weiteren wurde eine Kooperation mit der ersten europäischen Internetbank „NetBank AG Hamburg“ geschlossen. Anfang des dritten Quartals 2001 soll neben der Vermarktung der Software-Produkte (SMS-Gateway, Content-Management-System, Workflow-Management-System) der Vertriebsstart für Mobile-Banking-Bundles gemeinsam mit der NetBank AG erfolgen.

Nach Abschluss der Konzernreorganisation im Januar 2001 durch die Veräußerung des Kabelgeschäftes in München soll die neue Vertriebsstrategie umgesetzt und sollen Kostensenkungspotenziale durch das Anfang April eingeführte Workflow-Management-System im Konzern realisiert werden. Mit diesen Maßnahmen werden die Eigenfinanzierung von Mobile-Internet-Produkten und die Ertragskraft der Gesellschaft nachhaltig gesteigert.

Aufgrund der realisierten Projekte mit verschiedenen Netzbetreibern über unsere Tochtergesellschaft Open-Net Oy in Finnland hat die Drillisch AG bereits heute funktionsfähige etablierte Produkte für das neue UMTS-Zeitalter.



Das Team

Der Personalbestand hat sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum aufgrund des Einsatzes produktivitätssteigernder Softwaresysteme (z.B. Workflow-Management-System) reduziert. Des Weiteren reduzierte sich die Zahl der Mitarbeiter durch den Verkauf des Festnetzbereichs sowie von weiteren Tochtergesellschaften, die nicht zum Kerngeschäftsfeld der Drillisch AG gehörten. Im Jahresdurchschnitt 2001 beschäftigte der Drillisch-Konzern im ersten Quartal 256 Mitarbeiter (ohne Auszubildende) gegenüber 291 Mitarbeitern zum Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die Anzahl der Auszubildenden beträgt 2.

Im ersten Quartal 2001 wurde die Vertriebsstruktur den Marktgegebenheiten angepasst. Die weitere Umsetzung der gestalteten Vertriebskonzeption wird von einem neuen, erweiterten Team sichergestellt. Damit ist der Drillisch-Konzern kompetent für die Zukunft positioniert.

An dieser Stelle möchten wir uns bei allen Mitarbeitern für das Engagement, die Unterstützung bei der Konzernreorganisation und der Umsetzung von Kostensenkungsmaßnahmen Anfang des zweiten Quartals, aber insbesondere auch für ihre Loyalität zum Drillisch-Konzern bedanken. Der Vorstand der Drillisch AG ist davon überzeugt, mit der bestehenden Mannschaft ausgezeichnet für das anstehende UMTS-Zeitalter aufgestellt zu sein.

Die Fakten

Mit der Veräußerung des Kabelgeschäftes wurde die Umstrukturierung mit Fokus auf die Kernkompetenzen Mobilfunk und Internet erfolgreich abgeschlossen und ein klares Fundament für das UMTS-Zeitalter geschaffen.

Im Bereich der Mobiltelefonie verzeichnete der Drillisch-Konzern mit einer Vertriebsleistung von ca. 51.000 Teilnehmern im ersten Quartal 2001 erneut eine positive Vertriebsleistung. Dies wurde weiterhin allein durch organisches Wachstum und durch Einführung des neuen Vertriebskonzeptes erreicht. Der Teilnehmerbestand seit 1. Januar 2001 erhöhte sich zum 31. März 2001 um 15.000 auf insgesamt ca. 518.000 Teilnehmer, wobei der Bestand an Debit-Kunden um inaktive Teilnehmer

bereinigt wurde. Die Vertriebsdynamik hat sich erneut erfreulich entwickelt, wobei das Kreditwachstum die Qualität der Vertriebswege positiv unterstreicht. Das Geschäftsfeld Mobilfunk wird zukünftig durch die Einführung eines Exklusivhändlerkonzeptes gestärkt. Ziel ist es, durch attraktive Produktbundles aus den Bereichen Mobilfunk und Banking, Travel, PC, Internet oder Aktuelles verstärkt Frequenz am Point of Sale zu generieren. Der Ausbau der Shopkette auf maximal 32 Shops sowie der Absatz über Kooperationspartner wie mfuture bieten neue Vertriebs-Möglichkeiten der Drillisch-Produkte. Die zur CeBIT 2001 bekannt gegebene Kooperation mit der NetBank AG, eine Tochtergesellschaft der Sparda-Banken, gewährleistet zukünftig die Vermarktung von Bankprodukten an Drillisch-Mobilfunkkunden. Das erfolgreich eingeführte Kundenbindungsprogramm macht Drillisch gegenüber seinen Wettbewerbern besonders attraktiv. Drillisch-Kunden können Punkte sammeln - über ihr Telefonievolumen, über Neukundenwerbung, über einen Vertragsabschluss - und aus einem vielfältigen Prämienkatalog hochwertige Preise wählen.

Der Bereich Mobile Internet steht im Fokus der Geschäftstätigkeit der Drillisch AG. Erste Produkte wurden im Geschäftsjahr 2000 bereits erfolgreich eingeführt. So können in Kooperation mit den Sparda-Banken die Kunden über ihr Handy ihren aktuellen Kontostand oder Börsenkurse abfragen. Die in den Medien mehrfach gekürte Web- und WAP-Suchmaschine Acoon hilft dem Nutzer bei der Suche nach den gewünschten Internet-Seiten. Mit der Ergänzung der Internetsuche durch den persönlichen Live-Chat mit Suchexperten, wurde die klassische Suchmaschine erstmals um das für wirkliches Wissensmanagement bedeutende Element der persönlichen Beratung ergänzt. Über das von Drillisch kürzlich eröffnete WAP-fähige Internet-Portal „www.yosol.com“ erhalten die Nutzer ein vielfältiges Informationsangebot sowie Multimedia-Download. Diese Dienste werden im Jahr 2001 ausgeweitet und noch attraktiver. Das mehrheitlich zur Drillisch AG gehörende finnische WAP-Unternehmen Open-Net Oy entwickelt Content-Dienste und beliefert unter anderem mobile Inhalte für IOBox und dem finnischen Mobilfunkbetreiber Radiolinja.

Die Umsatzerlöse haben sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 10,8 Prozent auf 75,1 Mio. DM reduziert. Gründe hierfür waren der Verkauf des Festnetzbereichs und der Verkauf von IT-Tochtergesellschaften, die nicht mehr zum Kerngeschäftsfeld der restrukturierten Drillisch AG gehörten.

Die Umsatzerlöse gliedern sich wie folgt auf:

Im Mobilfunkbereich (ohne Mobilfunkendgerätegroßhandel) stiegen die Umsätze in den ersten drei Monaten 2001 um 5,7 Prozent auf 62,9 Mio. DM. Der Anstieg ist auf das Wachstum der Teilnehmerbasis zurückzuführen, wobei die zum Teil erheblichen Preissenkungen im Jahr 2000 das Umsatzwachstum gebremst haben. Im Jahr 2001 werden solche Preissenkungsrunden nicht erwartet.

Im Mobilfunkendgerätegroßhandel haben sich die Umsätze von 13,2 Mio. DM auf 12,0 Mio. DM reduziert. Der Rückgang steht im Zusammenhang mit Schwankungen, die für das Großhandelsgeschäft typisch sind.

Die Umsätze im Mobile Internet-Bereich haben sich von 3,1 Mio. DM auf 0,2 Mio. DM reduziert. Der Rückgang ist auf den Verkauf der Bereiche Kabelgeschäft, Faxgeräteverkauf/-vermietung sowie BOS-Funk zurückzuführen.

Neben dem Wachstum im Kerngeschäftsfeld wurden gleichzeitig Bereiche ohne strategische Bedeutung für den Konzern veräußert. Mit Verkauf des Kabelgeschäftes wurde die Umstrukturierung abgeschlossen. Hieraus ergab sich ein einmaliger Ertrag in Höhe von ca. 1,7 Mio. DM.

Der Verkauf des Festnetzbereichs wurde nach einer abschließenden Zahlung mit einem außerordentlichen Effekt von ca. 0,7 Mio. DM abgeschlossen. Der Vergleich mit ElisaNet GmbH macht neue Kooperationen im Festnetz- und Internetaccessbereich möglich.

Die Materialaufwandsquote hat sich von 80,0 Prozent auf 82,6 Prozent erhöht. Dies ist insbesondere auf den Verkauf der strategisch nicht relevanten Bereiche zurückzuführen, die insgesamt eine niedrigere Materialaufwandsquote hatten.

Der Personalaufwand, die Abschreibungen und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich entsprechend des Umsatzwachstums entwickelt. Der Rückgang der Abschreibungen ergibt sich aus dem Wegfall der Abschreibungen der Switche (Vermittlungseinrichtungen) im Bereich Festnetztelefonie.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit hat sich im Vergleich zu den ersten drei Monaten 2000 von 11,1 Mio. DM auf minus 1,1 Mio. DM reduziert. Das negative Ergebnis im ersten Quartal 2001 ist unter anderem auf Umstrukturierungsmaßnahmen im Zusammenhang mit dem stärker werdenden Wettbewerbsdruck im Mobilfunkmarkt zurückzuführen, um auch für die Zukunft in diesem Markt gut gerüstet zu sein. Im Vorjahr waren einmalige Effekte aus dem Verkauf der Netztel Plus AG in Höhe von ca. 13,6 Mio. DM sowie Verluste aus dem Festnetzbereich in Höhe von ca. minus 2,4 Mio. DM enthalten. Das Ergebnis ist außerdem durch Abschreibungen auf den Firmenwert (1,0 Mio. DM) belastet.

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

Der Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres minus 7,4 Mio. DM. Dies ist zum Teil stichtagbedingt sowie auf eine Erhöhung der Vertriebsausgaben zurückzuführen.

Schwerpunkt der Investitionen waren die Bereiche Mobile Internet mit dem Aufbau einer Internetplattform sowie EDV/Billing mit Investitionen in die Harmonisierung und Modernisierung der bestehenden Prozessabläufe zur Erhöhung der Mitarbeiterproduktivität. Dies zeigt sich ebenfalls in der Reduzierung des Mitarbeiterstammes im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode.

Zur Ermittlung des Ergebnisses je Aktie wird das Konzernergebnis durch den gewichteten Durchschnitt der ausgegebenen Aktienanzahl dividiert.

	<u>I 2001</u> <u>DM</u>	<u>I 2000</u> <u>DM</u>
Auf die Aktionäre entfallendes Konzernergebnis	- 1.246.000	5.779.000
Gewichteter Durchschnitt der ausgegebenen Aktien	23.951.036	23.912.496
Konzernergebnis je Aktie in DM	- 0,05	0,24

Die Vorstandsmitglieder halten zum 31. März 2001 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Paschalis Choulidis	478.000 Stückaktien
Vlasios Choulidis	476.624 Stückaktien
Jürgen Hannappel	1.500 Stückaktien
Uwe Szekat	10.940 Stückaktien

Die Aufsichtsratsmitglieder halten zum 31. März 2001 folgende Anteile an der Drillisch AG:

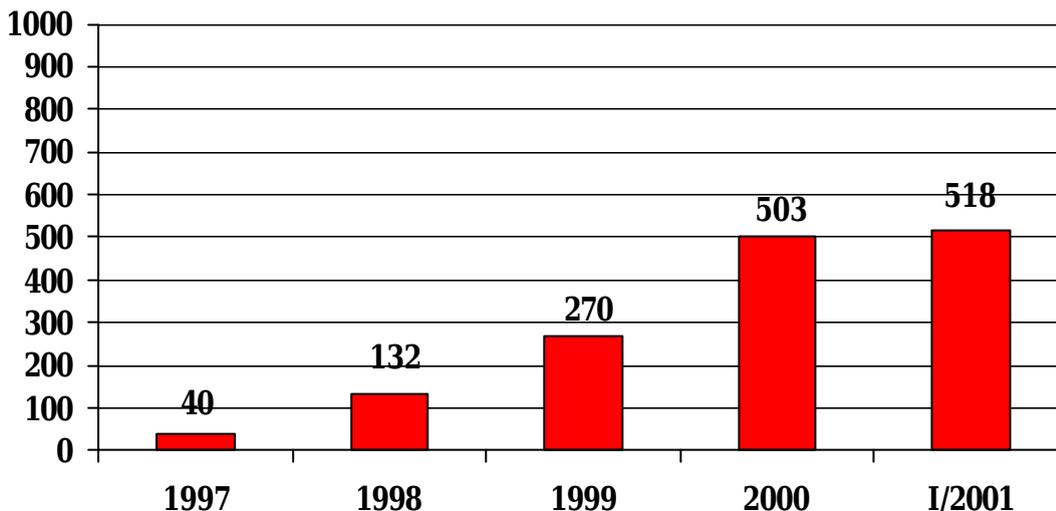
Carl-Sylvius von Falkenhausen	1.000 Stückaktien
Hans-Jochen Drillisch	70.000 Stückaktien
Nico Forster	3.925.716 Stückaktien

Der Mobilfunkbereich

Im Kerngeschäftsfeld des Drillisch-Konzerns wurden in den ersten drei Monaten 2001 weiterhin deutliche Teilnehmerzuwächse erzielt.

So konnten in diesem Zeitraum ca. 51.000 neue Mobilfunkteilnehmer akquiriert werden. Damit hat sich die Teilnehmerbasis im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um mehr als 60 Prozent erhöht. Durch die Einführung neuer Vertriebskonzepte sowie durch neue Kooperationen ist von einem weiteren Teilnehmerwachstum auszugehen.

Teilnehmerentwicklung Mobilfunk (in Tsd.)



Der Mobile Internet-Bereich

Bereits im Vorjahr erwarb die Drillisch AG die Mehrheit an dem Suchmaschinendienst Acoon sowie an dem auf Mobilfunklösungen und Mobile Content spezialisierten finnischen Programmier- und Beratungsunternehmen Open-Net Oy.

Das Zusammenwachsen der Bereiche Mobilfunk und Internet wird die Folge neuer Technik und der Einführung internetfähiger Mobiltelefone sein. Deshalb steht der Bereich Mobile Internet im Fokus der Geschäftstätigkeit der Drillisch AG.

Der mobile Mehrwert-Dienstleister Open-Net Oy ist hervorragend positioniert und wird gleichsam in der Lage sein, Dienste anzubieten, die mit geringen Anpassungen international auf den Märkten platziert werden können. Neben dieser Platzierung im Endkundenmarkt wird Open-Net Oy intensiv in eine Strategie eingebunden bleiben, Dienstleistungen und Lösungen für Unternehmen zu entwickeln und anzubieten.

Die Suchmaschine Acoon stellt ihrerseits einen wichtigen Baustein auf dem Weg zu einem integrierten Informations- und Wissensmanagement dar. Im Laufe des Jahres 2000 wurde Acoon in den Medien mehrfach gekürt, relevante Informationen zutreffend zu finden. Acoon verfügt über den weltweit größten Bestand registrierter und durchsuchbarer WAP-Inhalte und ist damit hervorragend als Schnittstelle zwischen dem Anwender und den netzweit verfügbaren Informationen positioniert.

Im Bereich Mobile Internet wird darüber hinaus folgende Mobile Internet-Software angeboten:

- Content-Management-System
- SMS-Gateway-Software
- Workflow-Management-System

Mit der Software des Content-Management-Systems Open NMS können beliebige Inhalte mobil verwaltet werden. Um diese Inhalte auch nutzen zu können, hat Drillisch ein SMS-Gateway etabliert.



Dieses ist der Inhaltsdatenbank und dem Handy zwischengeschaltet. Der Nutzer kann per SMS über das SMS-Gateway die gewünschten Inhalte von der Datenbank abrufen. Die Software wird von der Tochtergesellschaft Open-Net Oy entwickelt. Für Unternehmen, die interne Abläufe planen, organisieren und überwachen wollen, bietet das Workflow-Management-System der Drillisch AG die passende Lösung. Dieses System steuert zeitliche und räumliche Arbeitsabläufe und ist sowohl im Intranet als auch im Internet verwendbar. Die Workflow-Management-Software wird im Drillisch-Konzern bereits erfolgreich eingesetzt und realisiert durch die damit verbundene Prozessoptimierung erhebliche Kostensenkungspotenziale. Drillisch hält für das Workflow-Management-System die exklusiven Vertriebsrechte für Deutschland.

Aufgrund der nach wie vor starken Präsenz von Drillisch bei Großkunden sollen insbesondere die B2B-Produkte über dieses Segment vertrieben werden.

Der Ausblick

Nachdem im ersten Quartal 2001 der Markt durch eine Orientierungsphase geprägt war, wurde zur CeBIT durch die Netzbetreiber eine Prämienenkung veranlasst, die dazu führen wird, Kundenstrukturen im Mobilfunkbereich zu veredeln und damit den Kredit-Kunden-Anteil zu erhöhen.

Das Zusammenwachsen der Bereiche Mobilfunk und Internet wird die Folge neuer Technik und der Einführung internetfähiger Mobiltelefone sein. Studien besagen, dass der europäische Mobilfunkmarkt bis zum Jahr 2010 auf 156 Milliarden US-Dollar wachsen wird. Für das Jahr 2003 wird eine Trendwende prognostiziert. Mit einer Marktdurchdringung von 85 Prozent hat der Handy-Markt seinen Höhepunkt erreicht. Jetzt gewinnt der Umsatz mit Datendiensten immer mehr an Bedeutung. Im Jahr 2010 sollen die Datendienste intensiver genutzt werden als die Sprachdienste. Die Drillisch AG hat frühzeitig die Zeichen der Zeit erkannt und sich strategisch neu ausgerichtet. Der Fokus in Richtung Mobile Internet bildet das Fundament für das UMTS-Zeitalter und die durch die neue Übertragungstechnik möglich werdende Entwicklung in Richtung Datendienste. Neuartige Produkt-Bundles werden an Attraktivität gewinnen und den Unternehmenserfolg des Drillisch-Konzerns weiter voranbringen.

Mit der bereits eingeleiteten Neupositionierung beabsichtigt Drillisch, ein wesentlicher Player im Markt für Mobile Internet Lösungen zu werden. Da im Vergleich zu anderen Marktteilnehmern in diesem Bereich verschiedene Akquisitionen getätigt wurden, ist Drillisch bereits gut aufgestellt. Diese Position soll auch künftig im vernünftigen finanziellen Rahmen weiter ausgebaut werden. Die Zukunftssicherung des Geschäftsmodells „Service-Provider“ wird durch die Kooperation Debitel/Vodafone begründet.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Drillisch AG
Presse/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>