



CH  
OM



**Bericht zur Unternehmensentwicklung 2001**  
3. Quartal 2001

## Wir über uns - die Fakten

Drillisch Konzern	Bericht III. Quartal			9-Monatsbericht		
	III/2001	III/2000	Veränderung	I-III/2001	I-III/2000	Veränderung
	Mio. Euro	Mio. Euro	in%	Mio. Euro	Mio. Euro	in%
Umsatzerlöse						
Mobilfunkbereich (inkl. Einzelhandel, ohne Großhandel)	30,7	36,0	-14,7	96,3	104,7	-8,0
Mobilfunkendgeräte-großhandel	9,6	15,0	-36,0	32,7	29,1	12,4
Festnetzbereich	0,0	0,0	-	0,0	7,2	-100,0
Mobile Internet-Bereich (bis 31.12.00 inkl. IT-Umsätze*)	0,2	1,0	-80,0	0,7	3,9	-82,1
Summe Umsatzerlöse	40,5	52,0	-22,1	129,7	144,9	-10,5
EBITDA	-0,8	1,4	-157,1	0,8	12,0	-93,3
Betriebsergebnis**)	-2,3	0,8	-387,5	-1,9	9,3	-120,4
Jahresüberschuss**)	-2,9	0,0	-	-3,2	4,3	-174,4
Cash Flow***)	-1,3	0,7	-285,7	-0,4	7,1	-105,6
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt 01.01.-30.09.****)	255	277	-7,9	255	277	-7,9
Teilnehmerzahl zum 30.09. (in Tsd.)	591	430	37,4	591	430	37,4
Vertriebsleistung in der Periode (in Tsd.)	81	73	11	175	198	-11,6

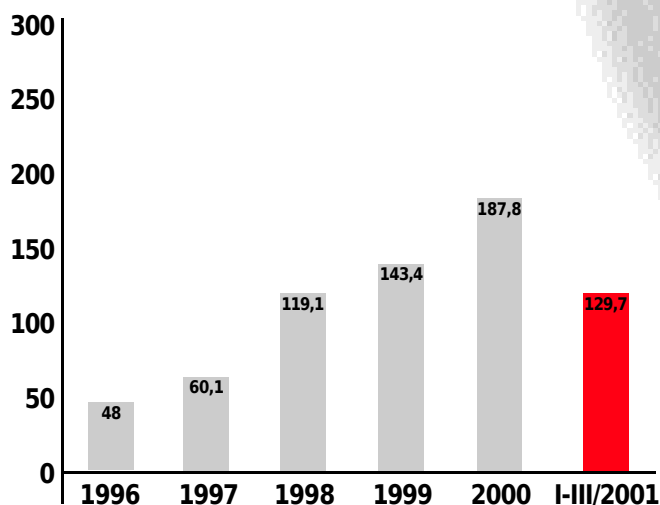
\*) ab 01.01.2001 ohne IT-Umsätze (vgl. Abschnitt „Die Fakten“)

\*\*) bereinigt um Abschreibungen auf Firmenwerte (pro Quartal 0,5 Mio. Euro zzgl. 337 TEuro im 3. Quartal 2001)

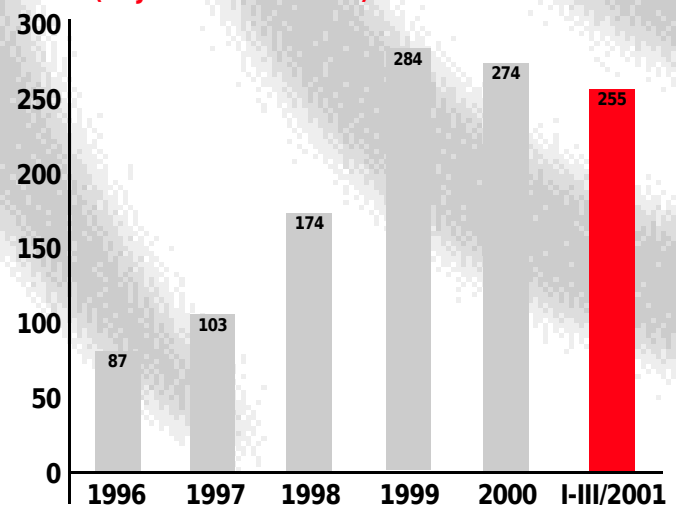
\*\*\*) Jahresüberschuss plus Abschreibungen

\*\*\*\*) Personalbestand per 30.06.01 (Stichtag): 281 Mitarbeiter  
 Personalbestand per 30.09.01 (Stichtag): 230 Mitarbeiter  
 Personalabbau im 3. Quartal 2001 (umgerechnet nach Vollzeit): 51 Mitarbeiter (=18%)  
 Wirksamkeit der Kostenersparnis ab 4. Quartal 2001 erwartet

Umsatzentwicklung (Mio. Euro)



Mitarbeiterentwicklung (im Jahresdurchschnitt)



### Geschäftsfelder:

#### 1. Mobilfunk

- Mobilfunk-Provider für die Netze D1, D2 und E-Plus
- Mobilfunkendgerätegroßhandel
- Vermarktung attraktiver Produkt-Bundles

#### 2. Mobile Internet









- Internet-Access
- Suchmaschine: [www.acoon.de](http://www.acoon.de), [www.acoon.de/wap](http://www.acoon.de/wap)
- Sportnews: [www.sportti.com](http://www.sportti.com)
- Mobile-Internet-Lösungen (z.B. WAP-Suchmaschine)
- Mobile-Internet-Portal „Yosol“
- Mobile-Internet-Software (Workflow-Management-System, PIM, Open SMS-Gateway)

#### 3. Kooperationen & Akquisitionen

- Kooperation mit Sparda-Banken im Bereich Handy-Banking (01/00)
- Akquisition der erfolgreichen WAP- und Web-Suchmaschine Acoon ([www.acoon.de](http://www.acoon.de)) (02/00)
- Akquisition des finnischen Softwareunternehmens Open-Net Oy ([www.open-net.fi](http://www.open-net.fi), [www.sportti.com](http://www.sportti.com)) (03/00)

# Wir über uns - die Fakten

## Konzernstruktur:

 <b>Drillisch AG, Bad Münstereifel</b> <a href="http://www.drillisch.de">www.drillisch.de</a> 		
Mobilfunk	Mobile Internet	Strategische Beteiligungen
 <p><b>ALPHATEL</b> <span style="float: right;"><b>100%</b></span>  <b>Kommunikationstechnik GmbH</b>  <b>Maintal</b></p> <p>Fachhandel/Exklusivhandel            Geschäftskunden            Shops            Kooperationen            Netzbetreibertarife der            Netze D1, D2 und E-Plus</p> <p><b>www.alphatel.de</b>            Tel.: 0 61 81 / 412 - 3            Fax: 0 61 81 / 412 - 444</p>	 <p><b>DRILLISCH</b> <span style="float: right;"><b>100%</b></span>  <b>INFORMATIONSTECHNIK AG</b>  <b>Maintal</b></p> <p>Content-/Billing-Solution            Internet-Access</p> <p><b>www.ditag.de</b>            Tel.: 0 61 81 / 908 - 725            Fax: 0 61 81 / 908 - 733</p>	 <p><b>PHONEPARTNER GmbH</b>  <b>Dietzenbach</b></p> <p>Call-Center</p> <p><b>www.phonepartner.de</b></p>
 <p><b>FORSTER</b> <span style="float: right;"><b>100%</b></span>  <b>Kommunikationselektronik GmbH</b>  <b>München</b></p> <p>Endgerätegroßhandel</p> <p><b>www.forster-com.de</b>            Tel.: 0 89 / 12 66 22 - 0            Fax: 0 89 / 12 66 22 - 31</p>	 <p><b>ACCOON GmbH</b> <span style="float: right;"><b>64%</b></span>  <b>Marl</b></p> <p>Web- und WAP-Suchmaschine</p> <p><b>www.acoon.de</b>  <b>www.acoon.de/wap</b></p>	
	 <p><b>OPEN-NET OY</b> <span style="float: right;"><b>51%</b></span>  <b>Helsinki</b></p> <p>Mobile-Internet-Software</p> <p><b>www.open-net.fi</b>  <b>www.sportti.com</b></p>	

### Der Markt 2001

Der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) erwartet für 2001 einen Telekommunikations-Marktzuwachs von 4,3 Prozent auf 134 Milliarden Mark, für 2002 eine weitere Steigerung um 4,6 Prozent auf 140 Milliarden Mark.

Während die Mobilfunkendgeräteindustrie aufgrund der hohen Sättigung von diesen Steigerungsraten weniger partizipiert, findet das Wachstum im Mobilfunkmarkt in diesem Jahr vor allen Dingen im Bereich der Mobilfunkdienste statt. BITKOM veranschlagt für 2001 eine Steigerung um 15 Prozent auf 36 Milliarden Mark. Nach Angaben des Verbandes dürfte diese Rate im kom-

menden Jahr gehalten werden und den Mobilfunk-anbietern dann Umsätze von 40 Milliarden Markt ermöglichen. Somit kann davon ausgegangen werden, dass der Mobilfunkmarkt auch weiterhin einen wesentlichen Wachstumsmotor der deutschen Volkswirtschaft darstellt.

Nach Abschluss der massiven Kundengewinnungsphase des vergangenen Jahres stand im Verlauf dieses Jahres nicht mehr der Aufbau einer möglichst großen Kundenbasis im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit von Providern und Netzbetreibern, sondern die Veredelung und Sicherung des Kundenstamms.

Die Bedeutung von Kundenbindung wird insbesondere vor dem Hintergrund deutlich, dass es sich bei der

kommenden UMTS-Technik zunächst um eine pure Übertragungstechnologie handelt. Was wirklich zählt, sind die Produkte und Services, mit denen die Marktposition aufgebaut wird. Und nach wie vor gilt, dass nicht die Großen die Kleinen fressen werden, sondern die Schnellen die Langsamen: Nicht der Marktanteil eines UMTS-Betreibers bestimmt seinen Erfolg, sondern sein Dienstleistungsportfolio und die Stärke seiner Kooperationen - auch mit Service Providern, die aufgrund ihrer Ausrichtung gerade in den Bereichen Communities/Portale und Content-Dienste eine wichtige Ergänzung darstellen.

Durch den zunehmenden Druck beim UMTS-Netzaufbau sind die Betreiber von Mobilfunknetzen besonders belastet. Vor diesem Hintergrund werden bei vielen Telekommunikationsanbietern künftig die internen Kosten ins Blickfeld rücken: Die Senkung der Prozesskosten und die Vermeidung unwirtschaftlicher Betriebsabläufe wird zunehmend erfolgsentscheidend.

Starke Entwicklungspotenziale zeigen Internet- und Online-Dienste, die im Sinne des „Mobile Internet“ zunehmend gemeinsame Schnittmengen mit dem Geschäftsfeld Mobilfunk bilden. Schätzungen zufolge werden für das laufende Jahr 2001 ein Zuwachs von 40 Prozent auf elf Milliarden Mark erwartet. Für 2002 ist nach Angaben der BITKOM mit einem Plus von 20 Prozent auf 12,5 Milliarden Mark zu rechnen, bis 2003 soll die jährliche Steigerung der Zahl der Internet-Nutzer bei 21 Prozent liegen - spätestens dann wird jeder zweite Deutsche online sein. Dies wird sich nach allgemeiner Einschätzung auch auf die Entwicklung der Mobile Internet Nutzerzahlen auswirken und kann nach der Erwartung aller Mobilfunkanbieter für eine nachhaltige Steigerung der durchschnittlichen Teilnehmer-Umsätze führen.

### Das Team

Der Einsatz des EDV-Workflow-Management-Systems im Drillisch-Konzern erzielte in den ersten 9 Monaten 2001 weitere Produktivitätssteigerungen. Mitarbeiter-Ressourcen konnten effizient und gezielt eingesetzt werden. In den ersten drei Quartalen 2001 lag der Personalbestand der Drillisch AG bei 255 gegenüber 277 Mitarbeitern zum Vergleichszeitraum des Vorjahres. Der Rückgang des Personalbestandes liegt im Zusammenhang mit dem Einsatz der produktivitätssteigernden Softwaresysteme und der Veräußerung von Tochtergesellschaften und der damit einhergehenden Konzentration der Verwaltung auf die Hauptstandorte Köln und Maintal. Der Personalbestand im 3. Quartal 2001 (umgerechnet nach Vollzeit, stichtagbezogen) wurde von 281 zum 30.06.01 auf 230 zum 30.09.01 um insgesamt 51 Mitarbeiter (= 18%) reduziert. Die Wirksamkeit der Kostenersparnis wird im 4. Quartal 2001 erwartet.

An dieser Stelle möchten wir uns bei allen Mitarbeitern für das Engagement, die Unterstützung bei der Konzernreorganisation und der Umsetzung von Kostensenkungsmaßnahmen, aber auch für ihre Loyalität zum Drillisch-Konzern bedanken.

### Die Fakten

In den ersten neun Monaten 2001 konnte trotz der veränderten Marktbedingungen die Kundenbasis weiter ausgebaut werden.

Die derzeitige Finanzierungssituation am Finanzmarkt erfordert eine deutliche Senkung des Fremdkapitals. Der Drillisch Konzern konnte die Lagerbestände von 9,5 Mio. Euro zum 31.12.00 auf 7,6 Mio. Euro zum 30.09.01 um 20 Prozent reduzieren. Diese zusätzliche Liquidität wurde zur Reduktion des Fremdkapitals von 17,8 Mio. Euro auf 15,5 Mio. Euro eingesetzt. Bis Anfang November 2001 wurden ca. weitere 2,2 Mio. Euro Fremdkapital reduziert. Hierdurch wird eine erhebliche Senkung der Zinskosten in der Zukunft möglich.

Ein weiterer Schwerpunkt wurde auf Kosteneinsparungen durch innerbetriebliche Prozessoptimierung gelegt. Durch den Einsatz der Workflow-Management-Software im Konzern konnten enorme Produktivitätssteigerungen erzielt werden. Es wurden Verwaltungsstandorte geschlossen, wodurch im dritten Quartal 2001 insgesamt 51 Arbeitsplätze (umgerechnet in Vollzeit, stichtagbezogen zum 30.09.01) wegfallen konnten.

Die **Umsatzerlöse** haben sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 10,5 Prozent auf 129,7 Mio. Euro reduziert. Der Umsatzrückgang steht in Verbindung mit den deutlich rückläufigen Endgerätepreisen im Mobilfunk-Einzelhandel. Weiterhin entfallen Umsätze aus den Bereichen Festnetz- und IT-Technik in Höhe von 11,1 Mio. Euro im Vorjahr, die nicht mehr zum Kerngeschäftsfeld des restrukturierten Drillisch Konzerns gehören. Die Umsatzerlöse gliedern sich wie folgt auf:

Im Kerngeschäftsfeld Mobilfunk (inkl. Mobilfunkendgerätegroßhandel) haben sich die Umsätze in den ersten neun Monaten 2001 mit 129 Mio. Euro annähernd neutral entwickelt, nachdem eine Bereinigung um die im Rahmen von Veräußerungen und Schließungen ausgebliebenen Umsätze berücksichtigt wurde. Der Rückgang ist trotz Wachstum der Teilnehmerbasis auf die zum Teil erheblichen Preissenkungen im Jahr 2000 zurückzuführen. Im Mobilfunkendgerätegroßhandel haben sich die Umsätze von 29,1 Mio. Euro auf 32,7 Mio. Euro erhöht. Der Anstieg steht im Zusammenhang mit Schwankungen, die für das Großhandelsgeschäft typisch sind. Die Umsätze im Mobile Internet-Bereich haben sich von 3,9 Mio. Euro auf 0,7 Mio. Euro reduziert. Der Rückgang ist auf den Verkauf der Bereiche Kabelgeschäft, Faxgeräteverkauf/-vermietung sowie BOS-Funk zurückzuführen.

Die **Materialaufwandsquote** hat sich in den ersten neun Monaten 2001 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 81,3 Prozent auf 83,9 Prozent erhöht und entspricht in etwa den Vergleichszahlen des letzten Quartals. Dies ist insbesondere auf den Verkauf der Festnetzsparte im Jahr 2000 zurückzuführen, die insgesamt eine niedrigere Materialaufwandsquote hatte, sowie auf den Anstieg der Umsätze im Mobilfunkendgerätegroßhandel.

## Bericht zum 3. Quartal 2001

### Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Grundkapital TEuro	Kapitalrücklage TEuro	Gewinnrücklage TEuro	Bilanzgewinn TEuro	Gesamt TEuro
<b>Stand zum 1. Januar 2001</b>	<b>23.951</b>	<b>17.945</b>	<b>69</b>	<b>-2.214</b>	<b>39.751</b>
Anpassung Rücklage für eigene Anteile	0	-183	183	0	0
Jahresüberschuss	0	0	0	-5.045	-5.045
Rundungsdifferenz	0	0	0	1	1
<b>Stand zum 30. September 2001</b>	<b>23.951</b>	<b>17.762</b>	<b>252</b>	<b>-7.258</b>	<b>34.707</b>

Der **Personalaufwand** konnte im 3. Quartal 2001 noch nicht wirksam reduziert werden, da der Abbau von 51 Mitarbeitern im 3. Quartal 2001 Freistellungs- und Abfindungskosten mit sich brachte. Der Personalaufwand wird im 4. Quartal erwartungsgemäß rückläufig sein.

Die **Abschreibungen** haben sich in den ersten neun Monaten 2001 um 10,2 % auf 4,6 Mio. Euro erhöht. Im dritten Quartal 2001 fallen Abschreibungen auf Umlaufvermögen in unüblicher Höhe von 0,7 Mio. Euro an. Bei diesem Aufwand handelt es sich um die risikovorsorgebedingte einhundertprozentige Abschreibung der Darlehensforderung gegen die in Insolvenz befindliche Netztel Plus AG. Des Weiteren wurden Sonderabschreibungen aufgrund von Standortschließungen in Höhe von 0,28 Mio. Euro als außerordentlicher Aufwand berücksichtigt. Der Firmenwert in Höhe von 337 TEuro an Open-Net Oy wurde aufgrund notwendiger Risikovorsorge zu 100% abgeschrieben. Folglich mussten auch Forderungen der Drillisch Informationstechnik AG gegen Open-Net Oy in Höhe von 0,05 Mio. Euro zu 100% abgeschrieben werden. Weiterhin wurden bedingt durch die Standortschließungen außerordentliche Personalaufwendungen aus Freistellungen und Abfindungen in Höhe von 0,08 Mio. Euro gebucht. Im Rahmen der zeitlichen Anpassung der Rechnungsabgrenzungsposten von 36 Monaten Laufzeit auf 24 Monate Laufzeit für Teilnehmersubventionen wurden rückwirkend bis 1998 die Steuerbescheide korrigiert. Daraus resultiert eine Sonderauflösung von Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 2,86 Mio. Euro und eine Steuererstattung von zunächst 1,48 Mio. Euro. Die Abschreibungen nach IAS beinhalten auch die Abschreibungen auf die Firmenwerte der ALPHATEL Kommunikationstechnik GmbH und der Forster Kommunikationselektronik GmbH in Höhe von 1,55 Mio. Euro. Diese Abschreibungen sind bei der Berechnung der Steuerbelastung nicht zu berücksichtigen, da die IAS-Abschreibungen auf Firmenwerte nicht steuerwirksam sind.

Das **Betriebsergebnis** (EBIT) hat sich im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2000 von 7,8 Mio. Euro auf minus 3,8 Mio. Euro reduziert. Das negative Ergebnis der ersten neun Monate 2001 ist unter anderem auf Umstrukturierungsmaßnahmen im Zusammenhang mit dem stärker werdenden Wettbewerbsdruck im Mobilfunkmarkt zurückzuführen, um den neuen Marktgegebenheiten seit April 2001 gerecht zu werden. Die maßgeblichen Effekte wurden im Zusammenhang mit den Themen Personalaufwand und Abschreibungen ausführlich erörtert.

Die Summe dieser **nicht cashwirksamen Effekte** beträgt ohne die Abschreibung auf die Firmenwerte der ALPHATEL Kommunikationstechnik GmbH und der

Forster Kommunikationselektronik GmbH ca. 4,2 Mio. Euro.

Dagegen waren im Vorjahr einmalige positive Effekte aus dem Verkauf der Netztel Plus AG in Höhe von ca. 7 Mio. Euro sowie Verluste aus dem Festnetzbereich in Höhe von ca. minus 1,2 Mio. Euro enthalten. Das Ergebnis ist außerdem durch Abschreibungen auf Firmenwerte (pro Quartal 0,5 Mio. Euro zzgl. 337 TEuro im 3. Quartal 2001) belastet.

Der **Mittelzufluss** aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres 0,32 Mio. Euro. Bis zum 30.06.2001 musste ein Mittelabfluss in Höhe von 4,84 Mio. Euro verbucht werden. Somit hat sich die Liquiditätssituation des Konzerns im 3. Quartal 2001 um ca. 5,2 Mio. Euro verbessert.

Schwerpunkt der **Investitionen** lag in der Harmonisierung und Modernisierung der bestehenden Prozessabläufe zur Erhöhung der Mitarbeiterproduktivität im EDV/Billing-Bereich. Es wurde weiterhin in den Ausbau des neuen Workflow-Management-Systems investiert, um hier ein gezieltes Reagieren im Interesse des Kunden zu ermöglichen.

### Directors Holdings

Die Vorstandsmitglieder halten zum 30. September 2001 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Marc Brucherseifer	7.356.953 Stückaktien
Paschalis Choulidis	478.000 Stückaktien
Vlasios Choulidis	529.224 Stückaktien

Die Aufsichtsratsmitglieder halten zum 30. September 2001 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Johann Weindl	0 Stückaktien
Hans-Jochen Drillisch	70.000 Stückaktien
Nico Forster	2.925.716 Stückaktien

Weitere Rechte auf den Bezug von Aktien sind nicht eingeräumt.

Vorstand und Aufsichtsrat halten insgesamt 47,4% der Aktien. Darüber hinaus befinden sich Aktien im Eigentum von Familienmitgliedern. Damit halten die Altaktionäre (inkl. Management) ca. 50% der Aktien.

### Der Mobilfunkbereich

Im Mobilfunkbereich standen im dritten Quartal 2001 die Kostenoptimierung im Vertrieb unter Berücksichtigung der Profilierung der Marke, die Veredelung der Kundenstruktur sowie die Pflege und der Ausbau bestehender Partnerschaften im Vordergrund des Han-

## Bericht zum 3. Quartal 2001

### Konsolidierte Bilanz nach IAS zum 30. September 2001

	Konzern (IAS)		
	30.09.2001	30.06.2001	31.12.2000
	TEuro	TEuro	TEuro
<b>AKTIVA</b>			
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände</b>			
Liquide Mittel	3.934	3.135	6.790
Eigene Anteile	252	40	72
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20.341	19.604	18.262
Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich	18	69	112
Vorräte	7.609	11.872	9.515
Latente Steuern	1.799	517	71
Rechnungsabgrenzungsposten	4.192	7.557	7.649
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	3.555	2.728	3.303
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>41.700</b>	<b>45.522</b>	<b>45.774</b>
<b>Langfristige Vermögensgegenstände</b>			
Aufwendungen für die Inangansetzung des Geschäftsbetriebes	96	111	142
Sachanlagevermögen	4.946	6.111	7.223
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.280	1.187	478
Finanzanlagen	115	116	116
Geschäfts- oder Firmenwert	24.736	25.577	26.614
<b>Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>31.173</b>	<b>33.103</b>	<b>34.573</b>
<b>AKTIVA, GESAMT</b>	<b>72.873</b>	<b>78.626</b>	<b>80.347</b>
<b>PASSIVA</b>			
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Kurzfristiger Anteil der Finanzleasingverbindlichkeiten	796	799	1.033
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	15.502	19.387	17.772
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15.189	14.258	12.797
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen im Verbundbereich	0	0	8
Rückstellungen	73	188	178
Umsatzabgrenzungsposten	972	962	929
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern/Steuerrückstellungen	575	1.130	2.750
Latente Steuern	544	530	505
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	3.995	2.184	3.523
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>37.646</b>	<b>39.438</b>	<b>39.495</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>			
Langfristige Darlehen	34	0	0
Langfristige Finanzleasingverbindlichkeiten	618	848	1.178
Minderheitenanteile	-132	-121	-77
<b>Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>520</b>	<b>727</b>	<b>1.101</b>
<b>Eigenkapital</b>			
Grundkapital	23.951	23.951	23.951
Kapitalrücklage	17.763	2.519	17.945
Gewinnrücklagen	252	40	69
Bilanzgewinn/-verlust	-7.259	-3.505	-2.214
davon Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag	-5.045	-1.291	301
<b>Eigenkapital, gesamt</b>	<b>34.707</b>	<b>38.460</b>	<b>39.751</b>
<b>PASSIVA, GESAMT</b>	<b>72.873</b>	<b>78.626</b>	<b>80.347</b>



## Bericht zum 3. Quartal 2001

### Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung nach IAS zum 30. September 2001

	Bericht III. Quartal			9-Monatsbericht		
	III/2001 TEuro	III/2000 TEuro	Veränderung in %	I-III/2001 TEuro	I-III/2000 TEuro	Veränderung in %
Umsatzerlöse	40.566	52.050	-22,1	129.741	144.877	-10,4
Bestandsveränderung	0	-70	-100,0	-2	-63	-96,8
Andere aktivierte Eigenleistungen	0	-8	-100,0	0	0	0,0
Sonstige betriebliche Erträge	726	157	362,4	2.453	9.178	-73,3
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	-34.599	-43.002	-19,5	-108.879	-117.722	-7,5
Personalaufwand	-2.786	-3.162	-11,9	-8.201	-9.511	-13,8
Abschreibungen auf Sach- anlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-1.736	-1.083	60,3	-3.910	-4.203	-7,0
Umlaufvermögen in unüblicher Höhe	-723	0	-	-723	0	-
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-4.666	-4.583	1,8	-14.316	-14.756	-3,0
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>-3.219</b>	<b>298</b>	<b>-1.180,2</b>	<b>-3.836</b>	<b>7.799</b>	<b>-149,2</b>
Zinserträge/-aufwendungen	-374	-245	52,7	-1.004	-1.020	-1,6
Sonstige Erlöse/ Aufwendungen	0	0	-	-98	0	-
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-374</b>	<b>-245</b>	<b>52,7</b>	<b>-1.102</b>	<b>-1.020</b>	<b>8,0</b>
<b>Ergebnis vor Steuern und Minderheitenanteilen</b>	<b>-3.593</b>	<b>53</b>	<b>-6.879,2</b>	<b>-4.938</b>	<b>6.779</b>	<b>-172,8</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag	1.211	-759	-259,6	1.221	-4.170	-129,3
Außerordentliche Erträge/ Aufwendungen	-1.385	227	-710,1	-1.385	227	-710,1
<b>Ergebnis vor Minderheitenanteilen</b>	<b>-3.766</b>	<b>-478</b>	<b>687,9</b>	<b>-5.101</b>	<b>2.837</b>	<b>-279,8</b>
Minderheitenanteile	12	0	-	56	0	-
<b>Jahresüberschuss (+)/ -fehlbetrag (-)</b>	<b>-3.754</b>	<b>-478</b>	<b>685,4</b>	<b>-5.045</b>	<b>2.837</b>	<b>-277,8</b>
<b>Ausgewählte Kennzahlen:</b>	<b>III/2001</b>	<b>III/2000</b>		<b>I-III/2001</b>	<b>I-III/2000</b>	
Auf Aktionäre entfallendes Konzernergebnis	-3.766	-478		-5.101	2.837	
Ergebnis je Aktie in Euro (unverwässert)	-0,16	-0,14		-0,21	0,12	
Ergebnis je Aktie in Euro (verwässert)	-0,16	-0,14		-0,21	0,12	
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	23.951.036	23.912.496		23.951.036	23.912.496	
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	23.951.036	23.912.496		23.951.036	23.912.496	
EBITDA:	-760	1.381		797	12.002	
EBIT:	-3.219	298		-3.836	7.799	
EBT:	-3.593	53		-4.938	6.779	

## Konsolidierte Kapitalflussrechnung nach IAS zum 30. September 2001

	Konzern (IAS)		
	I-III/2001 TEuro	I-II/2001 TEuro	I-III/2000 TEuro
Ergebnis vor Steuern (nach Minderheitenanteilen)	-6.266	-1.301	6.779
Steuerzahlungen (-)/Steuererstattungen (+)	-1.597	-1.492	-613
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>-7.863</b>	<b>-2.793</b>	<b>6.166</b>
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Minderheitenanteile	-56	0	0
Abschreibungen (+)/Zuschreibungen (-) auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	3.911	2.173	4.205
Abschreibungen (+)/Zuschreibungen (-) auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens in unüblicher Höhe	723	0	0
Abschreibungen (+)/Zuschreibungen (-) auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens	8	0	0
Ergebnis aus Anlagenabgängen	-926	-772	-8.880
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte	1.882	-2.381	-4.850
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	-251	-924	-2.967
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	2.495	-146	8.279
Mittelabfluss (-)/Mittelzufluss (+) aus außerordentlichen Posten	400	0	1.152
<b>Mittelzufluss (+)/Mittelabfluss (-) aus laufender Geschäftstätigkeit (a)</b>	<b>323</b>	<b>-4.843</b>	<b>3.105</b>
Investitionen in			
Ingangsetzungsaufwendungen	0	0	0
Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-1.394	-825	-2.385
Finanzanlagen	0	0	0
Beteiligungserwerbe	-8	-8	0
Erlöse aus Anlagenabgängen	145	31	428
Erlöse aus Beteiligungsverkäufen	1.111	980	14.799
Erhöhung (+)/Verminderung (-) von Investitionsverbindlichkeiten	-797	-605	-1.443
<b>Mittelzufluss (+)/Mittelabfluss (-) aus Investitionstätigkeit (b)</b>	<b>-943</b>	<b>-427</b>	<b>11.399</b>
Erhöhung (+)/Verminderung (-) von Bankkrediten	-2.236	1.615	-9.804
<b>Mittelzufluss (+)/Mittelabfluss (-) aus Finanzierungstätigkeit (c)</b>	<b>-2.236</b>	<b>1.615</b>	<b>-9.804</b>
<b>Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)</b>	<b>-2.856</b>	<b>-3.655</b>	<b>4.700</b>
Liquide Mittel am Ende der Periode	3.934	3.135	9.230
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	6.790	6.790	4.530
<b>Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>-2.856</b>	<b>-3.655</b>	<b>4.700</b>

delns. Nicht nur direkt steuerbare Vertriebsstrukturen, wie z.B. die Shopkette, sondern auch der Vertrieb über Partner, insbesondere Partnerschaften mit Handelsketten sind für das im dritten Quartal 2001 deutlich über Marktwachstum befindliche Teilnehmerwachstum um ca. 37 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verantwortlich.

Der Geschäftskundenbereich wurde neu strukturiert und steht nun im direkten Zugriff des Vorstandes. Die Zentralisierung des Innendienstes auf den Standort Köln sowie eine Optimierung der Aufgabenaufteilung bietet den Geschäftskunden eine noch schnellere Abwicklung ihrer Anfragen.

Bei der Veredelung des Kundenstammes wurde zum einen die Bereinigung der Kundenbasis um die Zahl

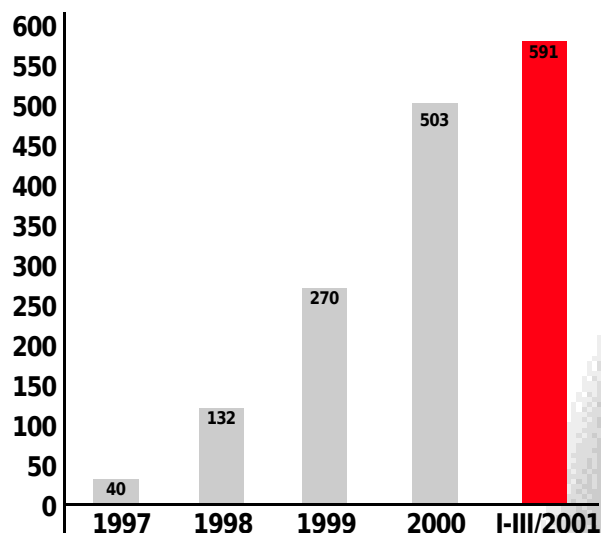
der Nicht-Telefonierer weiter fortgesetzt, zum anderen wirkt sich das neue Kundenbindungsprogramm positiv aus. Einen zentralen Part des Kundenbindungsprogramms bildet das Prämienprogramm. Dieses hat zum Ziel, die Drillisch/ALPHATEL-Bestandskunden langfristig zu binden und den durchschnittlichen Umsatz pro Teilnehmer zu erhöhen. Auch im Hinblick auf zukünftig schnellere Mobilfunk-Übertragungstechniken und damit das Angebot neuer mobiler Mehrwertdienste durch Drillisch/ALPHATEL wird der Fokus auf einen aktiven und zufriedenen Kundenstamm immer wichtiger.

Im Kerngeschäftsfeld des Drillisch-Konzerns wurden in den ersten neun Monaten 2001 weiterhin deutliche Teilnehmerzuwächse erzielt. So konnten in diesem Zeitraum ca. 175.000 neue Mobilfunkteilnehmer akqui-

## Bericht zum 3. Quartal 2001

riert werden. Dies entspricht nach umfangreicher Bereinigung inaktiver Teilnehmer im Debit-Bereich einem Teilnehmerbestand zum 30. September 2001 von 591.000. Damit hat sich die Teilnehmerbasis im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um mehr als 37 Prozent erhöht. Allein im dritten Quartal konnte Drillisch die Teilnehmerzahl von 530.000 auf 591.000 um ca. 11,5% ausbauen.

**Teilnehmerentwicklung Mobilfunk  
(in Tausend)**



### Der Mobile Internet-Bereich

Gemeinsam mit den Tochterunternehmen Drillisch Informationstechnik AG, Open-Net Oy und Acoon GmbH verwirklicht die Drillisch AG Dienste im Bereich Mobile Internet.

Zum Angebotsportfolio gehören unter anderem Mehrwertdienste via Internet-Portal und Softwarelösungen für den B2B-Bereich. So verfügt die Drillisch AG aufgrund der realisierten Projekte mit verschiedenen Netzbetreibern über die Tochtergesellschaft Open-Net Oy in Finnland über funktionsfähige etablierte Produkte für die heutige und zukünftige Mobilfunkgeneration.

Yosol als mobiles Portal bietet insbesondere mobile Dienste für junge Zielgruppen an. Das Portal wurde kürzlich komplett relaunched und bietet aktuelle Nachrichten, free SMS und E-Mail, Logos und Klingeltöne der Netzbetreiber, Chat-Board, Suchmaschine sowie sonstige Dienste an.

Auch die Suchmaschine Acoon wurde überarbeitet und bietet seit Mitte September ein moderneres und ansprechenderes Design. Eine übersichtliche Darstellung sowie verbesserte Werbemöglichkeiten steigern die Attraktivität der Seite.

Vor dem Hintergrund des schwierigen Marktumfeldes im Telekommunikationssektor sind die Senkung der

Prozesskosten und die Vermeidung unwirtschaftlicher Betriebsabläufe zunehmend erfolgsentscheidend. Die Drillisch AG setzt ein neu entwickeltes EDV-Workflow-Management-System ein, welches gemäß eigenen internen Untersuchungen in einzelnen Abwicklungsbereichen Einsparungseffekte von bis zu 60% erwirkt hat. Diese Software soll im nächsten Jahr im B2B-Bereich vermarktet werden. Darüber hinaus bietet Drillisch über die finnische Tochter Open-Net Oy die Software Open SMS-Gateway zur Verbindung zwischen Unternehmensdatenbank und Handy an sowie Sportcontent (Formel 1 und Fußball) unter [www.sport1.com](http://www.sport1.com) in finnischer und deutscher Sprache.

Das Angebot im Mobile Internet-Bereich wird Drillisch künftig weiter ausbauen und auf der Grundlage der neuen technischen Möglichkeiten ein eigenes kundenorientiertes Portfolio an UMTS-Diensten anbieten. Damit kann sich die Drillisch AG als Enhanced-Service-Provider im deutschen Mobilfunkmarkt positionieren, nachdem entsprechende Verträge mit den Netzbetreibern geschlossen werden, und die Umsätze pro Kunde zukünftig verbessern. Gespräche hierzu werden geführt.

### Der Ausblick

Für 2002 ist ein verhaltenes Wachstum zu erwarten. Innerhalb dieser Zeit beabsichtigen wir bei sinkendem Fremdkapitalbedarf mit intelligenten Vertriebsmodellen mindestens marktkonform zu wachsen. Ausreichende Lagerbestände im Debit-Bereich helfen weiterhin, ein Wachstum ohne zwingend neuen Kapitalbedarf sicherzustellen. Aus dieser Situation heraus entsteht die Notwendigkeit zur Kreativität für die Entwicklung neuer Produkte und Services. In den kommenden Jahren wird die Marktentwicklung durch veränderte Anwenderprofile geprägt sein. Standardisierte Produkte für den Massenmarkt werden durch individuelle, kundenspezifische Lösungen ersetzt.

Die Veredelung der Kundenstruktur, insbesondere die Einführung des erfolgreichen Kundenbindungsprogramms, sowie die Qualität und Akzeptanz der von Drillisch entwickelten Produkte tragen dazu bei, die Attraktivität als Service-Provider gegenüber den Netzbetreibern weiter zu steigern. So ist Drillisch gut aufgestellt, um kundengerechte Mobile-Internet-Lösungen anzubieten.

Die Bedeutung von Prozessoptimierungen und die Analyse interner Kostenstrukturen stehen immer mehr im Fokus von Unternehmen. Die Drillisch AG konnte im dritten Quartal 2001 durch Einsatz des Workflow-Management-Systems weitere Kostensenkungspotenziale definieren und ausschöpfen. Aufgrund der erzielten Erfolge durch den Einsatz der Workflow-Management-Software im eigenen Konzern kann Drillisch das System auch im B2B-Bereich anbieten.

Die schnelle Anpassung an den Markt - durch Kreativität und Flexibilität - sowie die Optimierung der internen Kostenstruktur schaffen eine gesunde Basis für den wirtschaftlichen Erfolg in der Zukunft. Nach Beendigung der Restrukturierungsmaßnahmen werden wir ein positives Ergebnis erwirtschaften und damit unsere Fremdkapitalquote weiter reduzieren.



### **Fax Bestellformular**

Die aktuellen Unterlagen senden wir Ihnen gerne zu.  
Bitte füllen Sie hierzu einfach das Formular aus.  
Pressemitteilungen werden Ihnen per e-mail zugesandt.

- Den aktuellen Geschäftsbericht
- Produktinformationen/Premienprogramm
- Sonstiges \_\_\_\_\_
- Bitte nehmen Sie mich in Ihren Presseverteiler auf

Firma                       Frau                       Herr

Firmenname : \_\_\_\_\_

Vorname : \_\_\_\_\_

Name : \_\_\_\_\_

Straße, Hausnr. : \_\_\_\_\_

Postleitzahl, Ort : \_\_\_\_\_

Telefon : \_\_\_\_\_

Fax : \_\_\_\_\_

e-m@il : \_\_\_\_\_

### **Kontakt**

Ansprechpartner Presse und Investor Relations:  
Dipl.-Volksw. Charlotte Heidrich  
Horbeller Straße 31  
D - 50858 Köln  
Tel.: 0 22 34 / 93 65 - 150  
Fax: 0 22 34 / 93 65 - 158  
e-mail: presse@drillisch.de

