

9-Monatsbericht  
*2002*

# Drillisch-Konzern

	I-III/2002 Mio. Euro	I-III/2001 Mio. Euro	I-III/2000 Mio. Euro
Umsatzerlöse			
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	87,7	96,3	104,7
Mobilfunkendgerätegroßhandel	20,2	32,7	29,1
Festnetzbereich	0,0	0,0	7,2
IT-Bereich (BWM)*)	0,0	0,7	3,9
Summe Umsatzerlöse	107,9	129,7	144,9
EBITDA	4,1	0,8	12,0**)
EBIT	1,3	-3,8	7,7**)
Betriebsergebnis***)	2,2	-1,9	9,3
Jahresüberschuss***)	1,1	-3,2	4,3
Cashflow****)	3,0	-0,4	7,1
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt	161	255	277
Teilnehmerzahl zum 30.09. (in Tsd.)	605	591	430
Umsatz pro Mitarbeiter (in T Euro)	670	509	523

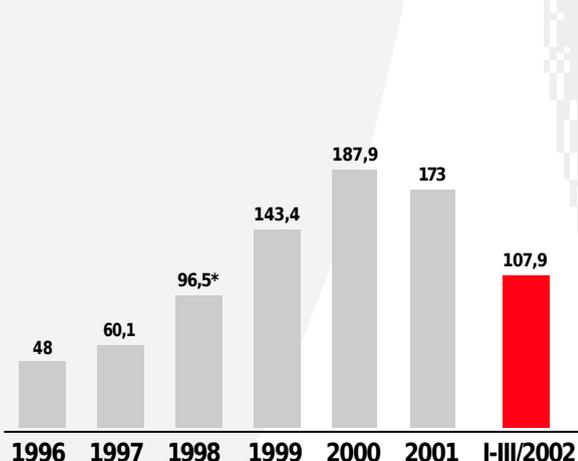
\*) BWM: Billing/Workflow-Management-System/Mobile Internet

\*\*\*) inklusive Verkauf Netztel Plus Drillisch AG (7 Mio. Euro); ohne den Verkauf wäre das EBITDA I-III/2000 daher 5 Mio. Euro und das EBIT I-III/2000 0,7 Mio. Euro

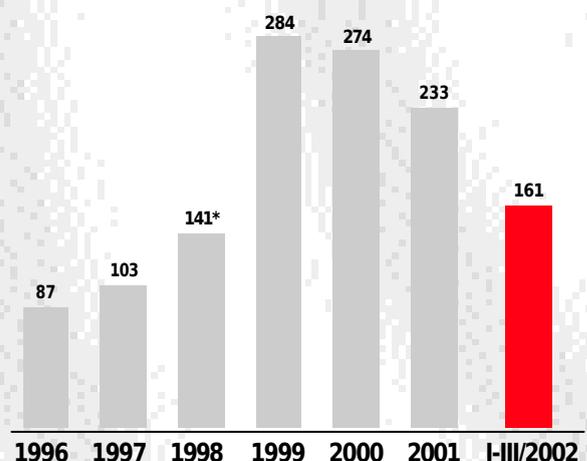
\*\*\*\*) bereinigt um Abschreibungen auf Firmenwert

\*\*\*\*\*) unbereinigter Jahresüberschuss plus Abschreibungen

## Umsatzentwicklung (Mio. Euro)



## Mitarbeiterentwicklung (im Jahresdurchschnitt)



\* Alphatel wurde ab 10/1998 konsolidiert (Umsatz 1998 auf Gesamtjahr bezogen: 233 Mio. Euro; Mitarbeiter 1998 im Jahresdurchschnitt auf Gesamtjahr bezogen: 174)

## Geschäftsfelder

### Mobilfunk

#### 1. Mobilfunk

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

### Billing/Workflow-Management-System/Mobile Internet

#### 2. Billing/Workflow-Management-System/Mobile Internet (künftig: Software Dienstleistung)

- Lösungen für den B2B-Bereich
- Billing-System/Billing-Software für Mobilfunk und Mobile Internet-Content
- Workflow-Management-System zur Optimierung innerbetrieblicher Prozesse sowie PIM und CRM-Features

## Organisationsstruktur

 <b>Drillisch AG</b> WKN 554 550, <a href="http://www.drillisch.de">www.drillisch.de</a> 	
Mobilfunk	BWM künftig Software Dienstleistung
 <p><b>ALPHATEL</b> <span style="float: right;"><b>100%</b></span>                      Kommunikationstechnik GmbH                      Maintal</p> <p>Fachhandel/Exklusivhandel                      Geschäftskunden                      Shops                      Kooperationen                      Netzbetreibertarife der                      Netze T-Mobile, Vodafone D2 und E-Plus</p> <p><a href="http://www.alphatel.de">www.alphatel.de</a>                      Tel.: 0 61 81 / 412 - 3                      Fax: 0 61 81 / 412 - 444</p>	 <p><b>IQ-WORK Software AG</b> <span style="float: right;"><b>100%</b></span>                      Maintal</p> <p>Content-/Billing-Solution                      Workflow-Management-System                      PIM &amp; CRM</p> <p><a href="http://www.iq-work.de">www.iq-work.de</a>                      Tel.: 0 61 81 / 908 - 725                      Fax: 0 61 81 / 908 - 733</p>
 <p><b>FORSTER</b> <span style="float: right;"><b>100%</b></span>                      Kommunikationselektronik GmbH                      München</p> <p>Endgerätegroßhandel</p> <p><a href="http://www.forster-com.de">www.forster-com.de</a>                      Tel.: 0 89 / 12 66 22 - 0                      Fax: 0 89 / 12 66 22 - 31</p>	 <p><b>ACOON GmbH</b> <span style="float: right;"><b>64%</b></span>                      Marl</p> <p>Suchmaschine und Software                      Betreiben der Suchmaschine Acoon</p> <p><a href="http://www.acoon.de">www.acoon.de</a></p>

Es besteht eine weitere Beteiligung an Phone Partner GmbH, Dietzenbach

## Der Markt 2002

Der deutsche Markt für Informationstechnik und Telekommunikation ist leicht rückläufig und wird in diesem Jahr voraussichtlich um 1,3 Prozent auf 136,1 Mrd. Euro Branchenumsatz zurückgehen, wobei der Bereich Telekommunikation um 1,1 Prozent auf 64,5 Mrd. Euro ansteigen soll. Dies geht aus einer Veröffentlichung des Bundesverbandes Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) hervor. Für 2003 wird ein Marktwachstum (Informationstech-

nik und Telekommunikation) von 0,4 Prozent auf 136,5 Mrd. Euro erwartet und für den Bereich Telekommunikation ein Wachstum in Höhe von 2,6 Prozent auf 66,2 Mrd. Euro.

Die Telekommunikationsdienste dagegen dürften sich einer stärker steigenden Nachfrage erfreuen. BITKOM-Experten rechnen in 2002 mit einem Wachstum von 5,5 Prozent auf 53,6 Mrd. Euro, wobei die Mobilfunkdienste um 8,5 Prozent auf

19,9 Mrd. Euro steigen sollen. In 2003 wird für die Telekommunikationsdienste ein Wachstum in Höhe von 4,8 Prozent auf 56,2 Mrd. Euro erwartet.

Ab 1. November 2002 gibt es die Möglichkeit der Rufnummernportabilität, kurz: MNP (Mobile-Number-Portability). Mobilfunkkunden können beim Wechsel des Anbieters ihre Rufnummer mitnehmen. Hat bislang die Bindung an die eigene Rufnummer noch viele Kunden von einem Wechsel des Mobilfunkanbieters abgehalten, so werden ab November voraussichtlich die Anbieter am meisten von der MNP profitieren, die ihren Kunden optimale Betreuung, besonderen Service und attraktive Konditionen anbieten.

Eine zunehmende Rolle zur Steigerung der durchschnittlichen Umsätze pro Teilnehmer (ARPU = average revenue per user) wird der Multimedia Messaging Service, kurz: MMS, spielen. T-Mobile erwartet einen Absatz von ca. 400.000 MMS-Endgeräten im Weihnachtsgeschäft 2002 (Quelle: Timotheus Höttges, T-Mobile Deutschland, anlässlich des UMTS-Kongresses am 15.10.2002). Dieser Service knüpft an das Versenden von reinen Textnachrichten (SMS) an und erlaubt die Übertragung von Textnachrichten mit Fotos, Grafiken und Musik. Während die Netzbetreiber primär private Endanwender mit diesem Dienst bewerben, ist MMS jedoch auch als Geschäftszweig für Unternehmen interessant. Diese Entwicklung dürfte sich auch positiv auf den Endgerätemarkt für MMS-fähige Handys auswirken. Des Weiteren sind nach Aussagen der Netzbetreiber auf dem UMTS-Kongress vom 15.10.2002 in München deutliche Umsatzsteigerungen bei Teilnehmern mit MMS-Nutzung im Vergleich zu den

bisherigen Umsätzen der 2. Mobilfunkgeneration zu erwarten. Der Erfolg der Vermarktung von MMS-Diensten wird als Indikator für den Erfolg von UMTS-Diensten bewertet.

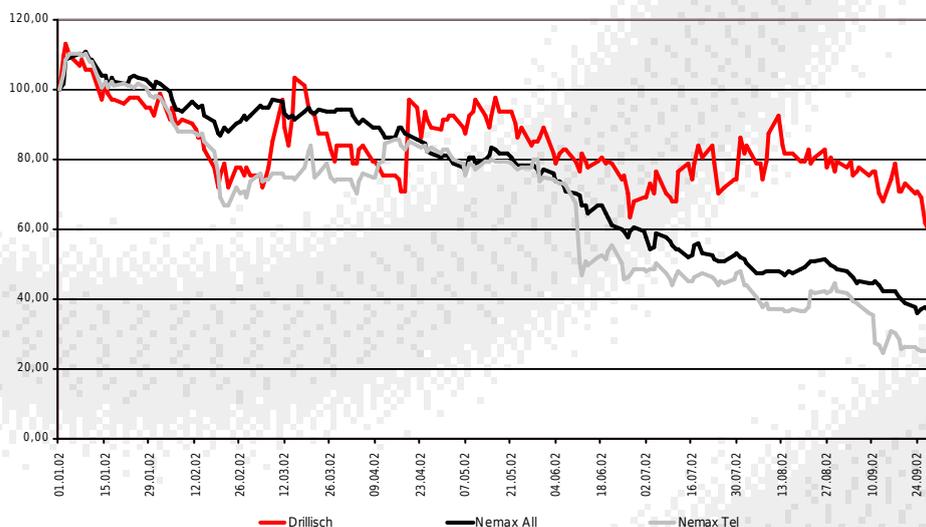
Neue Impulse für den Mobilfunkmarkt werden durch die Einführung von UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) erwartet. Wenngleich das Thema UMTS in der öffentlichen Wahrnehmung unverändert kritisch betrachtet wird, ist unverkennbar, dass der Übergang zu einer datenorientierten Dienstenumgebung bereits mit der 2,5ten Generation (z.B. MMS und GPRS-Dienste) begonnen hat. Die Nachfrage nach UMTS-Diensten der 3. Generation dürfte steigen, sobald diese auf kommerzieller Basis zusätzlich zu den bereits bestehenden Diensten der 2,5ten Generation angeboten werden. Die künftigen Endgeräte werden sowohl die Dienste der 2,5ten als der 3. Generation unterstützen.

## Der Kapitalmarkt

Im Berichtszeitraum war ein deutlicher Kursrückgang bei hoher Kursvolatilität zu verzeichnen. Die Aktienakzeptanz in Deutschland steht angesichts der Kursverluste am Neuen Markt, aber auch bei den Standardwerten des DAX30 auf dem Prüfstand. Die Deutsche Börse AG hat auf den Vertrauensverlust in die Anlageform Aktie durch umfassende Reformen reagiert.

Um steigenden Transparenzanforderungen gerecht zu werden, hat die Deutsche Börse eine

Indexvergleich 01.01.2002 - 30.09.2002





neue Aktienmarktsegmentierung angekündigt. Danach soll es künftig nach einer Neustrukturierung zwei neue Börsensegmente geben:

- General Standard: erfüllt die gesetzlichen Mindestanforderungen
- Prime Standard: erfüllt internationale Transparenzanforderungen, wird Indexkonzept beinhalten

Die neue Börsenordnung soll Anfang 2003 in Kraft treten. In einer Übergangsfrist bis voraussichtlich Ende 2003 werden dann die bisherigen Segmente in die neuen Segmente übergehen. Der Vorstand der Drillisch AG beabsichtigt, dem Prime Standard der neuen Börsensegmente beizutreten, um nachhaltig die Qualität der Drillisch-Aktie am Kapitalmarkt zu stabilisieren.

Der Indexvergleich der ersten neun Monate dieses Jahres zeigt, dass auch die Drillisch-Aktie vom negativen Markttrend berührt wurde. Die Performance zeigt jedoch auch, dass sich die Drillisch-Aktie im Vergleich zum Nemax All-Index, aber insbesondere auch zu den Telekommunikationswerten des Neuen Marktes gut behaupten konnte und dass die Anleger weiterhin Vertrauen in die Aktie und damit in das Unternehmen haben. Während der Nemax-All-Share-Index in den ersten 9 Monaten 2002 ca. 65 Prozent an Wert verloren hat, ist der Telekommunikations-Subindex sogar um ca. 76 Prozent gesunken. Die Drillisch-Aktie konnte sich in diesem Marktumfeld mit einem Rückgang von ca. 41 Prozent als relativer Outperformer zum Index erweisen.

## Das Team

Im Zusammenhang mit der Konsolidierungsphase im vergangenen Jahr wurde der Personalbestand im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich reduziert.

Während in den ersten 9 Monaten in 2001 insgesamt 255 Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt beschäftigt wurden, beträgt die vergleichbare Mitarbeiterzahl in 2002 161. Demnach reduzierte sich die Anzahl der Mitarbeiter in diesem Zeitraum um 36,9 Prozent.

Durch Einsatz produktivitätssteigernder Software (IQ-work-Software) war der Personalabbau ohne Qualitätseinbußen in der Verwaltung oder im Service realisierbar.

Durch Weiterbildungsmaßnahmen werden unsere Mitarbeiter an das Unternehmen gebunden und wird das Know-how im Konzern gesteigert. Der Kompetenz, dem Engagement und der Motivation unserer Mitarbeiter ist es zu verdanken, dass der Drillisch-Konzern in diesem Jahr wieder schwarze Zahlen schreibt und einen nachhaltigen Turnaround vorweisen kann. Auf diesen Erfolg sind wir stolz.

An dieser Stelle möchten wir uns bei allen Mitarbeitern für ihren Einsatz und ihre Loyalität zum Drillisch-Konzern bedanken.

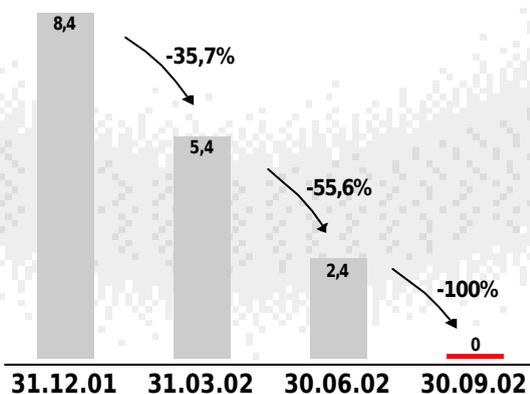
# Fakten

## Die Fakten

In den ersten neun Monaten des Jahres 2002 konnte sich auch der Drillisch-Konzern dem allgemeinen Markttrend sinkender bzw. stagnierender Kundenzahlen im Mobilfunk entziehen. Mit 605.000 ist die Teilnehmeranzahl im Vergleich zum Jahresende 2001 leicht steigend. Der nur moderate Anstieg liegt insbesondere daran, dass der Drillisch-Konzern ähnlich wie die D-Netzbetreiber dazu übergegangen ist, Anfang bis Mitte 2001 gewonnene Debit-Teilnehmerverhältnisse, die 15 Monate lang ihre Mobilfunkkarte nicht aufgeladen haben, zu bereinigen. Im Vergleich zum 30.09.2001 ist die Kundenzahl im Berichtszeitraum um 2,4 Prozent gestiegen.

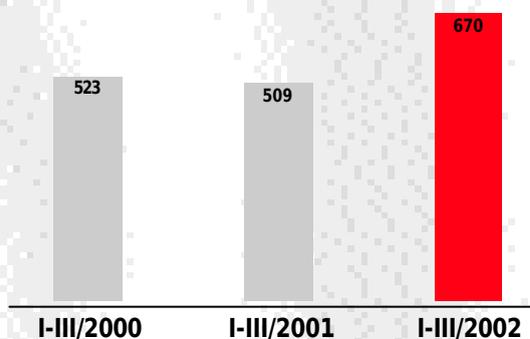
Trotz des erschwerten Marktumfelds konnte der Drillisch-Konzern seine Entschuldungspolitik früher als ursprünglich geplant abschließen. Gegenüber dem 31. Dezember 2001 wurden die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von 8,4 Millionen Euro zum 30. September 2002 komplett getilgt. Somit hat der Drillisch-Konzern in den ersten 9 Monaten 2002 seine Bankverbindlichkeiten jeden Monat um durchschnittlich 0,93 Millionen Euro zurückgeführt. Parallel zur Entschuldung investierte der Drillisch-Konzern seit dem 2. Quartal 2002 verstärkt in Kundenwachstum. Dieser in der Telekommunikationsbranche beachtliche Abbau der Bankverbindlichkeiten wurde im Wesentlichen aus dem operativen Cashflow bzw. einem weiterhin deutlichen Abbau der Lagerbestände ermöglicht. Zum 30. September 2002 verfügt der Drillisch-Konzern sogar über einen Barmittelbestand von 2,8 Millionen Euro, der zukünftig in die vermehrte Kundenbindung, Neukundenakquisition und in die Vermarktung der IQ-work-Software investiert werden soll.

### Entwicklung der Bankverbindlichkeiten (in Mio. Euro)



Ein weiterer Schwerpunkt wurde auf Kosteneinsparungen durch innerbetriebliche Prozessoptimierung gelegt. Durch den Einsatz der Workflow-Management-Software im Konzern konnten enorme Produktivitätssteigerungen erzielt werden, so dass sich im 9-Monatsvergleich (erste neun Monate 2002 im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2001) die Personalproduktivität (Umsatz pro Mitarbeiter) um knapp 32 Prozent von 509 Tausend Euro auf 670 Tausend Euro erhöhte (umgerechnet in Vollzeit, jeweils Durchschnittsbetrachtung).

### Umsatz pro Mitarbeiter im 9-Monatsvergleich (T Euro, Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt)



Die **Umsatzerlöse** haben sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 16,8 Prozent auf 107,9 Mio. Euro reduziert. Der wesentliche Grund hierfür liegt in dem um über 38 Prozent rückläufigen Umsatz aus dem Mobilfunkendgerätegroßhandel. Bedingt durch die zurückhaltende Subventionierung der Netzbetreiber von Neuverträgen und die zögerliche Einführung von kundennutzenstiftenden Neugeräten durch die internationalen Endgerätehersteller kam es zu einem starken Umsatzrückgang im gesamten Markt. Hiervon war auch der Drillisch-Konzern in den ersten neun Monaten 2002 betroffen. Die durchschnittlichen Umsätze pro Mobilfunkkunde (ARPU) dagegen erhöhten sich von Januar bis September 2002 im Durchschnitt der drei Quartale um knapp 14 Prozent.

Die **Materialaufwandsquote** ist in den ersten neun Monaten 2002 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 84 Prozent auf 81,8 Prozent zurückgegangen. Diese Erhöhung der Rohertragsmarge um 2,2 Prozentpunkte ist u.a. auf die zum Teil drastische Kürzung der Subventionierung von Neuverträgen zurückzuführen.

Der **Personalaufwand** konnte in den ersten 9 Monaten 2002 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 24,6 Prozent reduziert werden. Hier

schlägt sich der in den Vorquartalen erfolgte Mitarbeiterabbau nieder. Der Personalaufwand wird auch im Folgequartal 2002 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum rückläufig sein. Die Einführung des WFMS und die damit einhergehende deutliche Steigerung der Produktivität sowie die Schließung von unwirtschaftlichen Niederlassungen und Shops hat diesen Personalabbau ermöglicht. Für das vierte Quartal 2002 sind keine nennenswerten Personalveränderungen zu erwarten, da die massiven Personaleinschnitte bereits Anfang 2002 abgeschlossen worden sind.

Das **EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) hat sich von 0,8 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2001 auf über 4 Mio. Euro in den ersten 9 Monaten 2002 verfünffacht. Dieser sprunghafte Anstieg verdeutlicht die enormen Erfolge im Bereich Kostenoptimierung insbesondere bei den Material- und Personalaufwendungen. Das EBITDA ist als cashflownahe finanzanalytische Kennzahl die entscheidende Erfolgsgröße in Unternehmen. Daher möchte die Drillisch AG sich auch zukünftig an dieser Ergebnisgröße messen lassen.

Die **Abschreibungen** sind im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um knapp 39 Prozent auf 2,8 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2002 gesunken. Dies liegt im Wesentlichen an dem um über 25 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesunkenem Sachanlagevermögen. In den Abschreibungen sind mit 0,9 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2002 die Abschreibungen auf den Firmenwert enthalten.

Das **Betriebsergebnis** (EBIT) hat sich im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2001 von -3,8 Mio. Euro auf +1,3 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2002 erhöht. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass sich das EBIT im ersten Quartal 2001 durch den Kabelverkauf um ca. 1 Mio. Euro verbesserte. Bereinigt um diesen außerplanmäßigen Effekt hätte das EBIT der ersten neun Monate 2001 nicht -3,8 Mio. Euro sondern -4,8 Mio. Euro betragen. Der Turnaround ist das Ergebnis der im vergangenen Jahr eingeleiteten Rationalisierungen und Kostenoptimierungen. Nachdem das EBIT bereits im 1. Quartal 2002 ins Positive geschwenkt ist (von -0,2 (1. Quartal 2001) auf +0,4 (1. Quartal 2002)), bestätigt Drillisch hiermit, dass der Turnaround auch im 3. Quartal angehalten hat und somit nachhaltig ist.

Die Nachhaltigkeit des Turnarounds zeigt sich auch an dem **Jahresüberschuss** von 215.000 Euro in den ersten neun Monaten 2002. Während im ersten Quartal 2002 5.000 Euro und im 2. Quartal 93.000 Euro als Jahresüberschuss erwirtschaftet wurden, erzielte die Drillisch AG im dritten Quartal einen Jahresüberschuss von 117.000 Euro. Der Jahresüberschuss der ersten neun Monate bereinigt um latente Steuern (führen nicht zu einem Zahlungsabfluss) und bereinigt um Abschreibungen auf den Firmenwert beträgt 1.803 TEuro.

Der **Mittelzufluss** aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres 10,5 Mio. Euro im Vergleich zu 0,3 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2001. Hier zeigt

# Eigenkapitalveränderungsrechnung

	I-III/2002				I-III/2001
	Grund- kapital T Euro	Kapital- rücklage T Euro	Bilanz- gewinn T Euro	Gesamt T Euro	Gesamt T Euro
<b>Stand zum 1. Januar</b>	<b>23.679</b>	<b>18.050</b>	<b>-16.112</b>	<b>25.617</b>	<b>39.682</b>
Veränderung eigene Anteile	250	-27	0	223	-183
Jahresüberschuss	0	0	215	215	-5.045
Rundungsdifferenz	0	0	0	0	1
<b>Stand zum 30. September</b>	<b>23.929</b>	<b>18.023</b>	<b>-15.897</b>	<b>26.055</b>	<b>34.455</b>
abgesetzte eigene Anteile					
Stand zum 30. September	22	-9	0	13	252

sich die hohe Innenfinanzierungskraft des Drillisch-Konzerns trotz eines schwierigen Marktumfelds. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit umfasst im Wesentlichen den Erwerb der Sourcencrechte an der Workflow-Management-Software im ersten Quartal 2002.

## Directors Holdings

Die Vorstandsmitglieder halten zum 30. September 2002 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Marc Brucherseifer	5.810.953 Stückaktien
Paschalis Choulidis	610.000 Stückaktien
Vlasios Choulidis	529.224 Stückaktien

Die Aufsichtsratsmitglieder halten zum 30. September 2002 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Johann Weindl	0 Stückaktien
Nico Forster	1.581.956 Stückaktien
Dr. Hartmut Schenk	0 Stückaktien

Vorstand und Aufsichtsrat halten insgesamt 35,6 Prozent der Aktien. Weitere Rechte auf den Bezug von Aktien sind zurzeit nicht eingeräumt.

## Der Mobilfunkbereich

Das Geschäftsfeld Mobilfunk bildet das Kerngeschäftsfeld des Drillisch-Konzerns und ist bei der hundertprozentigen Tochtergesellschaft Drillisch/

Alphatel angesiedelt. Drillisch/Alphatel besitzt Service-Provider-Lizenzen der Netze T-Mobile, Vodafone D2 und E-Plus und vermarktet attraktive Mobilfunk-Produkte aus dem Kredit- und Debit-Bereich.

Wechselnde Aktionen unter verschiedenen Motoren steigern die Attraktivität unserer Produkte und gewährleisten einen hohen Aufmerksamkeitsgrad bei unseren Zielgruppen. Auch kritische Themen, wie z.B. die Umweltverträglichkeit von Handys, werden unseren Kunden näher gebracht. Als Partner und Förderer von VITAWO, dem Internet-Portal der Arbeiterwohlfahrt, engagiert sich Drillisch/Alphatel seit Mai 2002 insbesondere auch für Familien und Kinder. Grund der Zusammenarbeit ist der hervorragende Zugang zu Familien über das Internet und die Möglichkeit, im Dialog die Bedürfnisse von Eltern und Kindern zu erfahren. Die Kooperation mit den Sparda-Banken sichert den Zugang zu technikaffinen Kunden, die von der täglichen Übermittlung des Kontostandes per SMS profitieren.

Nach dem erfolgreichen Start der Vermarktung von g~paid, dem Cash-Karten-System, das eine sichere Verteilung von Freischaltcodes für das Aufladen von Gesprächsguthaben auf elektronischem Wege erlaubt, konnte eine kontinuierliche Steigerung an g~paid-Aufschaltungen am Point of Sale verzeichnet werden. Darüber hinaus wurde die Produktpalette weiterentwickelt und beispielsweise um die sog. paysafecard erweitert. Die paysafecard ermöglicht das bequeme und sichere Einkaufen im Internet bei über 350 Vertragsunternehmen. Neben der stetig steigenden Zahl an



Vertriebspartnern tragen zusätzlich Kooperationen zu steigenden Absatzzahlen bei, wie z.B. die Kooperation mit teleprofi, die den Zugang zu fast 500 Fachhändlern bundesweit verspricht.

Drillisch/Alphatel wird zusammen mit seinem stärksten Partner Vodafone D2 UMTS-Dienste und -Tarife vermarkten (vgl. Pressemitteilung vom 30.10.2002). Darüber hinaus werden Gespräche mit T-Mobile und E-Plus geführt. Die Zusammenarbeit im UMTS-Bereich bietet die Möglichkeit, neuartige mobile Dienste der neuen Mobilfunkgeneration mit klarem Nutzen im Endverbrauchersegment anzubieten. Für das Geschäftskundensegment gilt es, mobile Anwendungen in Unternehmensprozesse zu integrieren. Im Rahmen der Zusammenarbeit wird Drillisch/Alphatel die partnerschaftliche Vermarktung der neuen Vodafone-Portale (z.B. Vodafone live!) mit dem Ziel der Steigerung der durchschnittlichen Teilnehmerumsätze unterstützen. Die Orientierung an den tatsächlichen Konsumentenwünschen wird zu einer verstärkten Kundenbindung und damit auch zum langfristigen Geschäftserfolg beitragen. Darüber hinaus besteht grundsätzlich Einigung darüber, dass Drillisch/Alphatel mit seinem UMTS-Partner die Option des Enhanced-Service-Providers zur Vermarktung eigener Dienste prüft. Weitere Schritte sollen im ersten Halbjahr 2003 festgelegt werden.

Die Mobilfunkteilnehmerzahl betrug zum 30. September 2002 605.000. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum konnte die Teilnehmerbasis von 591.000 zum 30. September 2001 um 2,4 Prozent ausgebaut werden. Der leicht rückläufige Trend der Teilnehmerentwicklung der letzten beiden Quartale konnte gebrochen werden und bewegt sich wieder in steigender Richtung.

### **Der Bereich Billing/Workflow-Management-System/Mobile Internet (BWM)**

Das Geschäftsfeld Billing/Workflow-Management-System/Mobile Internet (BWM) ist bei der hundertprozentigen Tochtergesellschaft IQ-work Software AG, ehemals Drillisch Informationstechnik AG, angesiedelt.

Schwerpunkt des vergangenen Quartals war die Weiterentwicklung der unternehmenseigenen IQ-work-Software. Diese Software setzt sich zusammen aus den Modulen Workflow-Management-System (WFMS), Personal-Information-Manager (PIM), Dokumenten-Management-System (DMS), Community und WEBSHOP. Im dritten Quartal 2002 wurde in die Weiterentwicklung der unternehmenseigenen IQ-work-Software investiert, um spätestens Ende des 4. Quartals eine marktreife Version für erste Kundeninstallationen zur Verfügung zu stellen.

Die IQ-work-Software ermöglicht Prozessoptimierungen und Effizienzsteigerungen in Unternehmen. Dies beweisen Ergebnisse der Software-Anwendung im eigenen Konzern. Ziel für das kommende Jahr 2003 ist es, durch aktive Vermarktung des Software-Produktes ein eigenes Geschäftsfeld für den Konzern aufzubauen.

Neben der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer IQ-work-Software war das herausragende Ergebnis im 3. Quartal 2002 die fristgerechte Fertigstellung des seitens der Regulierungsbehörde gesetzlich vorgeschriebenen Projektes „Rufnummernportabilität“ zum 1. November 2002. Im Rahmen eines hauseigenen Tools sind wir damit in der Lage, unseren Kunden die Dienste und Tarife der drei Netzbetreiber T-Mobile, Vodafone D2 und E-Plus anzubieten, ohne dass sich die Rufnummer des Kunden bei einem Wechsel zu Drillisch/Alphatel ändert.

Weiterhin unterliegt diesem Geschäftsfeld die Abwicklung des unternehmenseigenen Abrechnungssystems bzw. die Billing-Software. Die Billing-Software wird entsprechend den Vorgaben der Telekommunikationsverordnung (TKV) jährlich vom TÜV geprüft und die Erfüllung der Anforderungen der TKV werden entsprechend bestätigt.

## Risiko

### Risikobetrachtung

Das Risikomanagement der Drillisch AG identifiziert unternehmensspezifische Risiken und leitet Maßnahmen zur Risikobegrenzung ab. Das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) implementiert das Risikoberichtswesen auch gesetzlich. Nachfolgend werden nennenswerte Risiken der Drillisch AG dargestellt.

Die Einführung von Basel II und in diesem Zusammenhang neue Kreditrichtlinien für den Mittelstand verbinden Risiken in Bezug auf neue Anforderungen an die Unternehmungen sowie auf branchenspezifische Zinskostensteigerungen. Durch den Abbau der Bankverbindlichkeiten konnte die Drillisch AG dieses Risiko für die ersten drei Quartale 2002 enorm reduzieren. Auf Basis des aktuellen Standes der Bankverbindlichkeiten kann dieses Risiko für das vierte Quartal 2002 vernachlässigt werden. Aufgrund des Risikozuschlages in Bezug auf die Telekommunikationsbranche im Allgemeinen besteht hier jedoch ein Risiko im Hinblick auf zukünftige Neukredite.

Nach wie vor besteht eine Unsicherheit bzgl. des kommenden UMTS-Zeitalters. Die hohe Verschuldung der UMTS-Netzbetreiber, die zögerliche Entwicklung geeigneter UMTS-Endgeräte sowie die offenen Subventionsmodelle lassen noch keine gesicherten Aussagen hinsichtlich des zukünftigen UMTS-Business-Modells zu. Die Kooperation mit Vodafone D2 sichert der Drillisch AG jedoch die Partizipation an den Potenzialen, die UMTS zweifelsohne mit sich bringen wird. Weitere Kooperationen mit T-Mobile und E-Plus sind geplant.

Die von der Regulierungsbehörde vorgeschriebene Rufnummernportierung, die seit November

2002 gilt, ermöglicht es Kunden, ihre Mobilfunkrufnummer bei einem Anbieterwechsel bzw. beim Wechsel in ein anderes Netz zu behalten. Dies kann zu einer Verschärfung des Wettbewerbs führen. Die Drillisch AG hat bereits die notwendigen Vorkehrungen getroffen, eine Rufnummernportierung technisch einwandfrei abwickeln zu können. Die attraktiven Produktangebote, die kompetente Beratung sowie der optimierte Kundenservice machen die Drillisch AG zuversichtlich, dem Risiko negativer Teilnehmerbestandsentwicklungen aufgrund der Rufnummernportabilität entgegenzuwirken, ja sogar als attraktiver Diensteanbieter am Markt Neuaquisitionen zu forcieren.

## Der Ausblick

Das Wachstum im Mobilfunkmarkt wird auch in Zukunft durch den überproportionalen Anteil an Debitteilnehmerverhältnissen bei zunehmender Marktsättigung gekennzeichnet sein. Das Management ist davon überzeugt, dass zukünftige Wachstumspotenziale im Mobilfunk durch die Steigerung des durchschnittlichen Umsatzes je Kunde (ARPU) generiert werden. Nach Analyse der Netzbetreiber wird der durchschnittliche Kundenumsatz durch das Angebot innovativer Dienste und Inhalte der 3. Mobilfunkgeneration um bis zu 30 Prozent steigen. Deshalb gewinnt für den Drillisch-Konzern die Pflege des bestehenden Kunden über Kundenbindungsmaßnahmen und maßgeschneiderten Produkten mit Kundenmehrwert erneut an Bedeutung. Mit der erfolgreichen Einführung von MMS ergeben sich neue hochinteressante Möglichkeiten der Kundenbindung mit Mehrwert für den Kunden und für die Gesellschaft. Weiterhin ist insbesondere die Intensivierung von Vertriebskooperationen mit Partnern für die Vermarktung von virtuellen Voucher- und Debit-Produkten beabsichtigt.

Parallel dazu beabsichtigt der Vorstand der Drillisch AG, mit der IQ-work-Software ein eigenes strategisches Geschäftsfeld aufzubauen. Hierzu wird seit Anfang November vermehrt in den Aufbau eines eigenen Vertriebs und eines Partnervertriebs investiert. Ziel ist es, in 2003 bis zu 40 Kunden für die Workflow-Management-Software zu gewinnen.

Trotz erschwelter Marktbedingungen bestätigt die Drillisch AG ihre Zielvorgabe für das Jahr 2002. Das Unternehmen erwartet für das Gesamtjahr ein EBITDA von 5,7 Millionen Euro. Die Ergebnisse der ersten 3 Quartale 2002 haben eindrucksvoll bewiesen, dass die eingeleiteten Prozessoptimierungen und Effizienzverbesserungen bereits Früchte tragen. Den eingeschlagenen Weg wird der Drillisch-Konzern daher konsequent fortsetzen.

## Konsolidierte Bilanz nach IAS zum 30. September 2002

	30.09.2002 T Euro	31.12.2001 T Euro
<b>AKTIVA</b>		
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände</b>		
Liquide Mittel	2.832	3.579
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.137	16.280
Vorräte	4.295	6.017
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	7.391	7.861
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>25.655</b>	<b>33.737</b>
<b>Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände</b>		
Sachanlagevermögen	3.694	4.831
Software	2.630	1.364
Finanzanlagen	89	89
Geschäfts- oder Firmenwert	13.469	14.392
Latente Steuern	3.788	4.469
<b>Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>23.670</b>	<b>25.145</b>
<b>AKTIVA, GESAMT</b>	<b>49.325</b>	<b>58.882</b>
<b>PASSIVA</b>		
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Leasingverbindlichkeiten	731	873
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	8.438
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.351	16.323
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0	68
Steuerrückstellungen	0	3
Rückstellungen	1.261	1.384
Rechnungsabgrenzungsposten	1.136	1.382
Sonstige Verbindlichkeiten	1.855	3.351
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>22.334</b>	<b>31.822</b>
<b>Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Leasingverbindlichkeiten	374	908
Latente Steuern	562	535
<b>Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>936</b>	<b>1.443</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Grundkapital	23.929	23.679
Kapitalrücklage	18.023	18.050
Bilanzgewinn/-verlust	-15.897*	-16.112
<b>Eigenkapital, gesamt</b>	<b>26.055</b>	<b>25.617</b>
<b>PASSIVA, GESAMT</b>	<b>49.325</b>	<b>58.882</b>

\* Der Jahresüberschuss der ersten 9 Monate ergibt sich aus der Differenz von 16.112 TEuro und 15.897 TEuro und beträgt folglich 215 TEuro (vgl. auch Seite 4).

# Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung nach IAS zum 30. September 2002

	Bericht I. Quartal			Bericht II. Quartal			Bericht III. Quartal			9-Monatsbericht		
	I/2002	I/2001	Veränderung in %	II/2002	II/2001	Veränderung in %	III/2002	III/2001	Veränderung in %	I-III/ 2002	I-III/ 2001	Veränderung in %
	T Euro	T Euro		T Euro	T Euro		T Euro	T Euro		T Euro	T Euro	
Umsatzerlöse	31.704	38.404	-17%	38.766	50.771	-24%	37.430	40.566	-8%	107.900	129.741	-17%
Bestandsveränderung	0	-2		0	0		0	0		0	-2	
Sonstige betriebliche Erträge	175	1.440	-88%	350	287	22%	326	726	-55%	851	2.453	-65%
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	-24.722	-31.739	-22%	-32.472	-42.609	-24%	-30.997	-34.599	-10%	-88.191	-108.947	-19%
Personalaufwand	-2.125	-2.778	-24%	-1.976	-2.517	-21%	-1.992	-2.786	-28%	-6.093	-8.081	-25%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.878	-4.500	-14%	-3.114	-5.201	-40%	-3.396	-4.666	-27%	-10.388	-14.367	-28%
<b>EBITDA</b>	<b>1.154</b>	<b>825</b>	<b>40%</b>	<b>1.554</b>	<b>731</b>	<b>113%</b>	<b>1.371</b>	<b>-759</b>		<b>4.079</b>	<b>797</b>	<b>412%</b>
Abschreibungen	-777	-1.012	-23%	-1.080	-1.162	-7%	-970	-2.459	-61%	-2.827	-4.633	-39%
davon Goodwill Abschreibungen	-307	-522	-41%	-308	-522	-41%	-308	-842	-63%	-922	-1.886	-51%
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>377</b>	<b>-187</b>		<b>474</b>	<b>-431</b>		<b>401</b>	<b>-3.218</b>		<b>1.252</b>	<b>-3.836</b>	
Zinserträge/-aufwendungen	-150	-346	-57%	-144	-284	-49%	-67	-374	-82%	-361	-1.004	-64%
Beteiligungserträge	0	0		0	0		2	0		2	0	
Sonstige Erlöse/ Aufwendungen	-42	-51	-18%	-3	-47	-94%	22	0		-23	-98	-77%
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-192</b>	<b>-397</b>	<b>-52%</b>	<b>-147</b>	<b>-331</b>	<b>-56%</b>	<b>-43</b>	<b>-374</b>	<b>-89%</b>	<b>-382</b>	<b>-1.102</b>	<b>-65%</b>
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>185</b>	<b>-584</b>		<b>327</b>	<b>-762</b>		<b>358</b>	<b>-3.592</b>		<b>870</b>	<b>-4.938</b>	
Außerordentliches Ergebnis	0	0		10	0		1	-1.384		11	-1.384	
<b>Ergebnis vor Steuern (EBT)</b>	<b>185</b>	<b>-584</b>		<b>337</b>	<b>-762</b>		<b>359</b>	<b>-4.976</b>		<b>881</b>	<b>-6.322</b>	
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-180	-53	240%	-244	63		-242	1.211		-666	1.221	
Minderheitenanteile	0	32		0	12		0	12		0	56	
<b>Jahresfehlbetrag (-)/ -überschuss (+) (PAT)</b>	<b>5</b>	<b>-605</b>		<b>93</b>	<b>-687</b>		<b>117</b>	<b>-3.753</b>		<b>215</b>	<b>-5.045</b>	

## Konsolidierte Kapitalflussrechnung nach IAS zum 30. September 2002

	I-III/2002 T Euro	I-III/2001 T Euro
Ergebnis vor Steuern (nach Minderheitenanteilen)	881	-6.266
Steuerzahlung (-)/Steuererstattungen (+)	-1	-1.597
Ergebnis nach Steuern	880	-7.863
Änderung des Konsolidierungskreises/Abnahme eigene Anteile	223	0
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Minderheitenanteile	0	-56
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	2.827	3.911
Abschreibungen(+)/Zuschreibungen (-) auf Vermögensgegen- stände des Umlaufvermögens in unüblicher Höhe	0	723
Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens	0	8
Ergebnis aus Anlagenabgängen	137	-926
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte	1.722	1.882
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	5.615	-251
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-866	2.495
Mittelzufluss aus außerordentlichen Posten	0	400
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit (a)</b>	<b>10.538</b>	<b>323</b>
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-2.178	-1.394
Beteiligungserwerbe	0	-8
Erlöse aus Anlagenabgängen	6	145
Erlöse aus Beteiligungsverkäufen	0	1.111
Erhöhung (+)/Verminderung (-) von Investitionsverbindlichkeiten	-675	-797
<b>Mittelzufluss (+)/Mittelabfluss (-) aus Investitionstätigkeit (b)</b>	<b>-2.847</b>	<b>-943</b>
Verminderung von Bankkrediten	-8.438	-2.236
<b>Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit (c)</b>	<b>-8.438</b>	<b>-2.236</b>
<b>Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)</b>	<b>-747</b>	<b>-2.856</b>
Liquide Mittel am Ende der Periode	2.832	3.934
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	3.579	6.790
<b>Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>-747</b>	<b>-2.856</b>

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/Quartalsbericht
- Produktinformationen
- Sonstiges \_\_\_\_\_
- Bitte nehmen Sie mich in Ihren Presseverteiler auf.

Firma                       Frau                       Herr

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

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

Nachname : \_\_\_\_\_

Straße, Hausnr. : \_\_\_\_\_

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

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

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

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

### **Kontakt**

Ansprechpartner Presse und Investor Relations:  
Dipl.-Volksw. Charlotte Zwank  
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

Drillisch AG  
Investor Relations  
Horbeller Straße 31  
50858 Köln

Tel. 0 22 34 / 93 65-150

Fax 0 22 34 / 93 65-158

[presse@drillisch.de](mailto:presse@drillisch.de)

[www.drillisch.de](http://www.drillisch.de)

Stand: 11.11.2002