

>> Geschäftsbericht 2002



➤ Der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt. Der andere packt sie kräftig an und handelt.

Dante Alighieri (1265-1321), ital. Dichter

Inhaltsverzeichnis

Brief des Vorstandes	2
Auf einen Blick	6
Organisationsstruktur	8
Unternehmenshistorie	9
Terminkalender	9
Kennzahlen	10
Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates	11
Marktumfeld	12
Telekommunikationsmarkt	14
Kapitalmarkt - Aktie	15
Konzernbereiche	16
Mobilfunk	18
Software-Dienstleistung	18
Strategische Ausrichtung	19
Konzernlagebericht	20
Telekommunikationsmarkt in Westeuropa	22
Unternehmensdarstellung	22
Vermögens- und Finanzlage	24
Ertragslage	24
Ausblick	25
Risikobericht	25
Konzernjahresabschluss	26
Bilanz	28
Gewinn- und Verlustrechnung	30
Kapitalflussrechnung	31
Eigenkapitalveränderungsrechnung	32
Anhang	33
Bestätigungsvermerk	49
Bericht des Aufsichtsrates	50
Corporate Governance Kodex	51
Kontakt	53



➤➤ ein gerader Weg -
ein klares Ziel,

aber Bäume wachsen nicht in den Himmel



Brief des Vorstandes

Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer
Vorstandssprecher der Drillisch AG



Sehr geehrte Damen und Herren,

das Jahr 2002 war für den Drillisch-Konzern das Jahr des Turnarounds. Trotz eines stagnierenden Marktumfeldes in unserer Branche haben wir seit dem ersten Quartal 2002 wieder schwarze Zahlen geschrieben und diesen Trend auch nachhaltig in den Folgequartalen festigen können.

Der Schwerpunkt des abgelaufenen Geschäftsjahres 2002 lag im Drillisch-Konzern in einer Verbesserung der internen Kostenstrukturen sowie in einer Steigerung der Effizienz der unternehmerischen Tätigkeiten. Durch Einsatz produktivitätssteigernder Software (IQ-work-Software) war der Kostenabbau ohne Qualitätseinbußen in der Verwaltung oder im Service realisierbar. Unser Ziel, die bestehenden Bankverbindlichkeiten im Jahr 2002 komplett zu tilgen, wurde bereits Ende des dritten Quartals 2002 erreicht.

Die aus dem operativen Cashflow frei werdenden Mittel planen wir nun, im Rahmen von Kundenbindungsmaßnahmen in bestehende Kunden, aber auch in die Akquisition von neuen Kunden und in die Vermarktung der IQ-Software zu investieren. Ende des Jahres 2002 haben wir über unsere Mobilfunktochter Drillisch/ALPHATEL eine Vermarktungsoffensive mit Multifunktions-Handys, sogenannten „MMS“-Handys (MMS= Multimedia Messaging Service), gestartet, die positiv von unseren Kunden aufgenommen wurde. MMS ist ein Dienst, der sowohl die Unterhaltungs- als auch die Informationsbedürfnisse der Nutzer befriedigt. Durch das Angebot neuer und inno-

vativer Dienste in Verbindung mit multifunktionalen Endgeräten wollen wir unseren Kunden frühzeitig die Möglichkeit zur Nutzung der farbenfrohen Mobilfunkwelt bieten. Die Vermarktungsoffensive soll in 2003 weiter ausgebaut werden und eröffnet der Drillisch AG im Kerngeschäftsfeld Mobilfunk neue Potenziale.

Während wir für MMS-Dienste in 2003 eine erfolgreiche Adaption am Markt prognostizieren, erwarten wir für den Bereich UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) eine eher zögerliche Einführung. Die Implementierung des neuen Technik-Standards UMTS wird sicherlich neue Impulse für den Mobilfunkmarkt mit sich bringen - eine Penetration am Markt muss sich jedoch erst langsam durchsetzen. 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 entstehen, sobald diese auf kommerzieller Basis zusätzlich zu den bereits bestehenden Diensten angeboten werden.

Die Drillisch AG wird als unabhängiger Diensteanbieter seinen Kunden stets die aktuellsten Produkt-Bundles zur Verfügung stellen. So konnte im Oktober 2002 mit unserem stärksten Partner Vodafone D2 eine Vereinbarung zur Vermarktung von UMTS-Diensten und -Tarifen getroffen werden. Darüber hinaus

werden Gespräche mit weiteren Netzbetreibern geführt. Die Zusammenarbeit im UMTS-Bereich bietet uns auch zukünftig die Möglichkeit, neuartige mobile Dienste der neuen Mobilfunkgeneration mit klarem Nutzen im Endverbrauchersegment anzubieten.

Einen weiteren Schwerpunkt des abgelaufenen Geschäftsjahres 2002 stellt die Weiterentwicklung der unternehmenseigenen IQ-work-Software dar. Die IQ-work-Software ermöglicht Prozessoptimierungen und Effizienzsteigerungen in Unternehmen. Dies belegt die erfolgreiche Anwendung der Software im eigenen Konzern und dadurch die Möglichkeit, einen nachhaltigen Turnaround in den Ergebniszahlen des Drillisch-Konzerns zu realisieren. Ziel für das Jahr 2003 ist es, durch aktive Vermarktung des Software-Produktes ein eigenes Geschäftsfeld für den Konzern aufzubauen.

Wesentlicher Bestandteil eines wertorientierten Managements ist neben einer effizienten Unternehmensstruktur die Identifizierung und Bewertung von Risiken. Das Bewusstsein für einen verantwortungsbewussten Umgang mit den Risiken muss sowohl beim Management, als auch bei den Mitarbeitern verankert sein. Im Drillisch-Konzern wurde bereits frühzeitig ein Risikomanagementsystem implementiert, das unternehmensspezifische Risiken identifiziert und Maßnahmen zur Risikobegrenzung ableitet. Die Offenlegung der wesentlichsten Risiken erfolgt quartalsweise in den Unternehmensveröffentlichungen der Drillisch AG und erhöht damit die Transparenz gegenüber unseren Investoren.

Transparenz ist auch Bestandteil des Corporate Governance Kodex, der seit verganginem Jahr zu einem wichtigen Thema für uns geworden ist. Der Begriff Corporate Governance steht für eine verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle von Unternehmen. Effiziente Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, Achtung der Aktionärsinteressen, Offenheit und Transparenz der Unternehmenskommunikation sind wesentliche Aspekte guter Corporate Governance. Wir

begrüßen den Deutschen Corporate Governance Kodex und entsprechen diesem bis auf einige Ausnahmen.

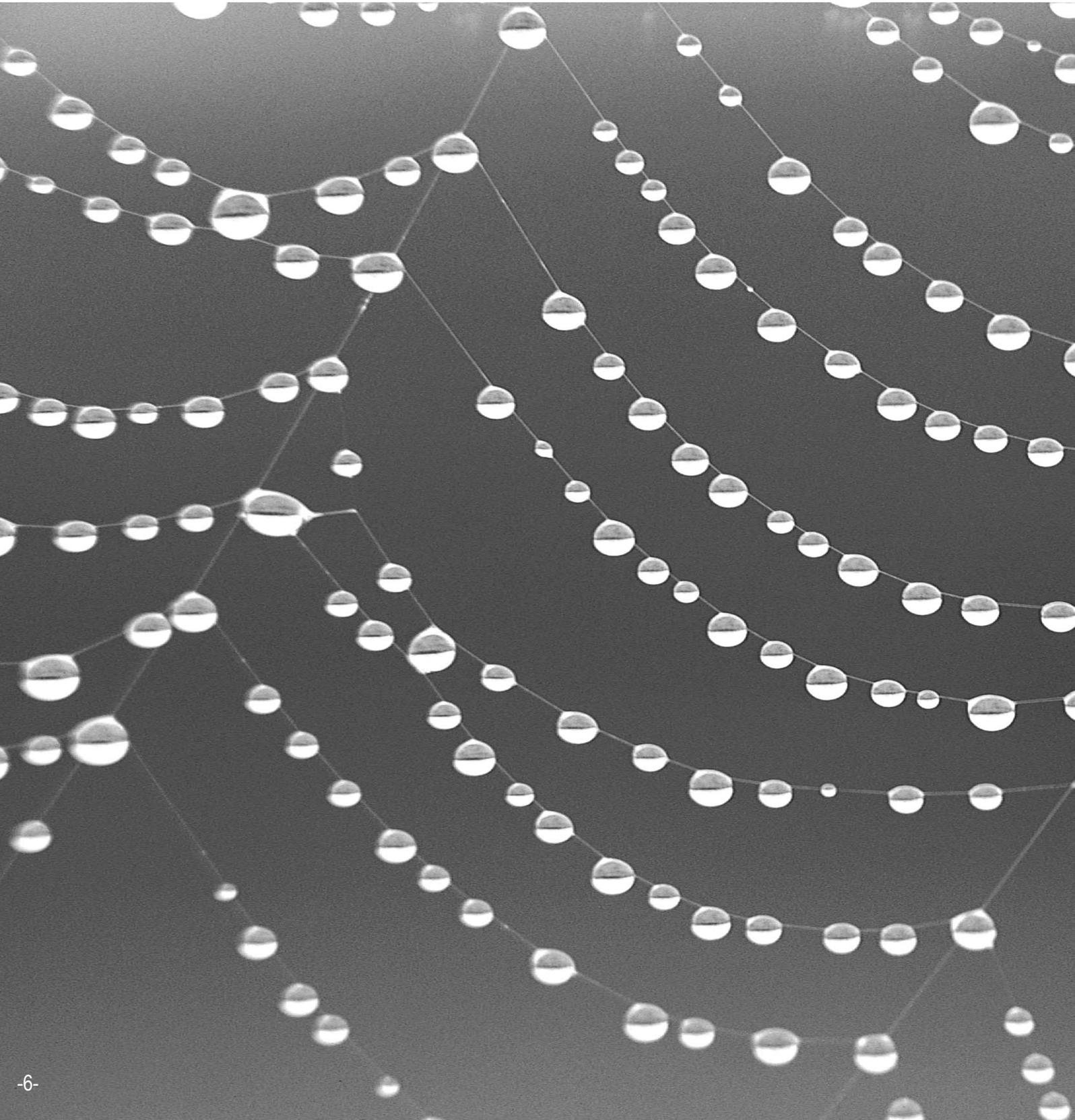
Blicken wir auf das vergangene Jahr 2002 zurück, so können wir einige Erfolge verbuchen. Im Kerngeschäftsfeld Mobilfunk konnten wir trotz erkennbarer Sättigungserscheinungen am Gesamtmarkt unsere Teilnehmerbasis um mehr als 2 Prozent von ca. 607.000 Ende 2001 auf ca. 620.000 Ende 2002 ausbauen. Der Einsatz des Workflow-Management-Systems im Drillisch-Konzern führte im vergangenen Jahr zu weiteren Produktivitätssteigerungen. Dies hatte u.a. Einfluss auf den Mitarbeiterrückgang von ca. 31 Prozent auf 161 im Jahresdurchschnitt. Bei einem Gesamtumsatz von 144,5 Mio. Euro erzielte der Drillisch-Konzern einen durchschnittlichen Pro-Kopf-Umsatz von 0,9 Mio. Euro. Eine weitere wichtige Maßnahme des Drillisch-Konzerns bestand in der kompletten Tilgung der Bankverbindlichkeiten und damit in der Stärkung der finanziellen Position.

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 möchte ich mich im Namen des gesamten Vorstandes bei allen Mitarbeitern für ihren Einsatz und ihre Loyalität zum Drillisch-Konzern bedanken.

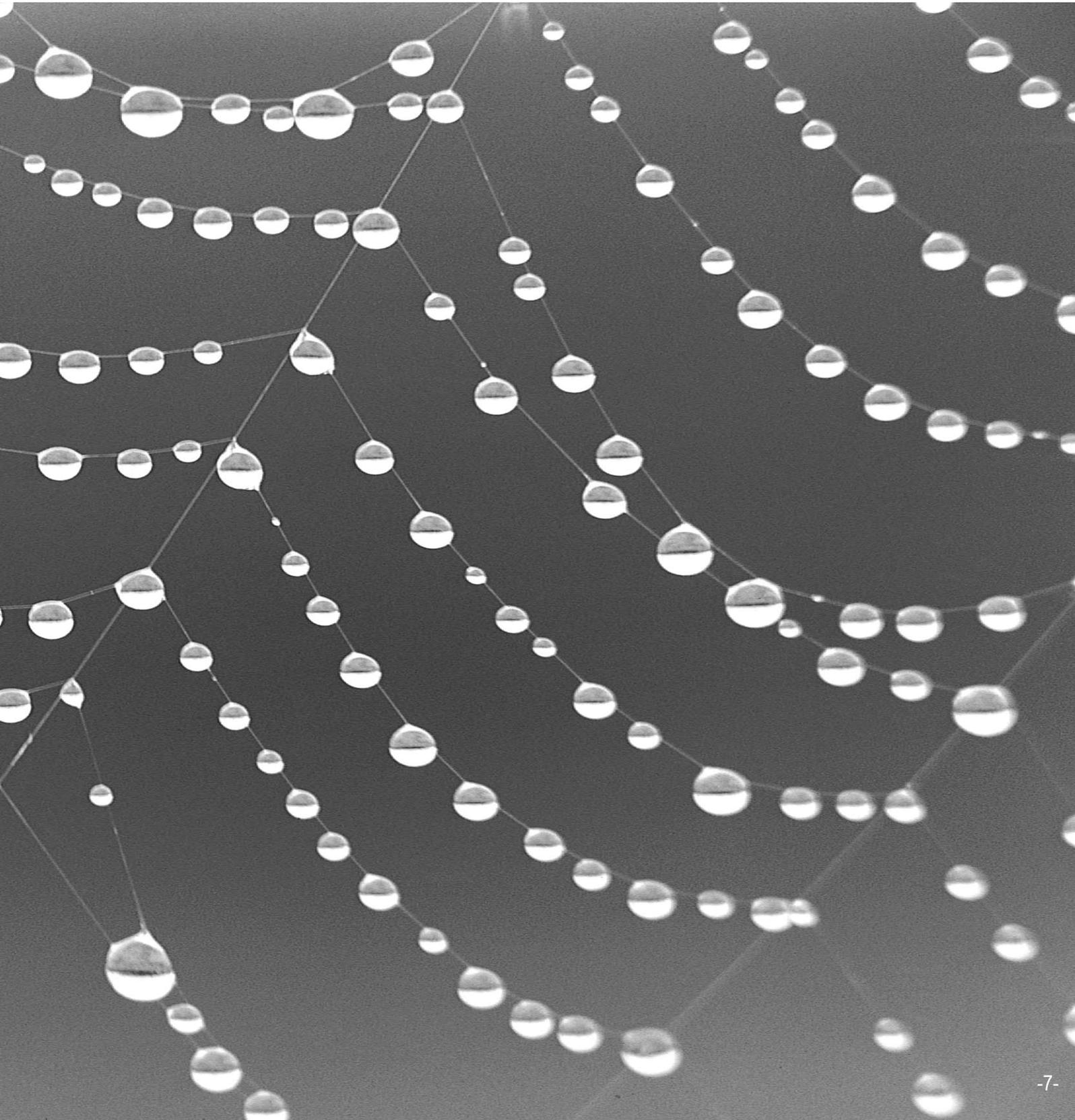
Unsere Arbeit im Jahr 2003 wird auch weiterhin mit gemeinsamer Konsequenz und Energie darauf ausgerichtet sein, unsere Chancen zu ergreifen und mit aller Entschlossenheit unser Business voranzubringen, damit das Vertrauen, das Sie als Investor und Kunde in der Vergangenheit in uns gesetzt haben, auch zukünftig Bestand hat.



Marc Brucherseifer
Vorstandssprecher der Drillisch AG



➤ behalten Sie Ihr Netz
im Blick



Organisationsstruktur



Mobilfunk	Software-Dienstleistung
 (100%) ALPHATEL Kommunikationstechnik GmbH Maintal - Fachhandel/Exklusivhandel - Geschäftskunden - Shops - Kooperationen - Netzbetreibertarife der Netze T-Mobile, Vodafone D2 und E-Plus www.alphatel.de Tel.: 0 61 81 / 412 - 3 Fax: 0 61 81 / 412 - 444	 (100%) IQ-WORK Software AG Maintal - Content-/Billing-Solution - Workflow-Management-System - PIM & CRM www.iq-work.de Tel.: 0 61 81 / 908 - 725 Fax: 0 61 81 / 908 - 733
 (100%) FORSTER Kommunikationselektronik GmbH München - Endgerätegroßhandel www.forster-com.de Tel.: 0 89 / 12 66 22 - 0 Fax: 0 89 / 12 66 22 - 31	 (64%) ACOON GmbH Marl - Suchmaschine und Software - Betreiber der Suchmaschine „Acoon.de“ www.acoon.de Tel.: 0 23 65 / 50 43 97 Fax: 0 23 65 / 50 43 98

Es besteht eine weitere Beteiligung an PHONE PARTNER GmbH, Dietzenbach.

Unternehmenshistorie

- 1957** Gründung der Hugo Forster OHG
- 1983** Gründung der Drillisch Vertriebs- und Servicegesellschaft Nachrichtentechnik mbH
- 1985** Einstieg in die Vermarktung von Mobiltelefonen im C-Netz
- 1988** Start des Mobilfunkgroßhandels durch die Hugo Forster OHG
- 1989** Beginn der Vermarktung von Telefaxgeräten durch die Drillisch GmbH
- 1991** Beginn der Vermarktung von digitalen Alarmierungssystemen für Feuerwehren;
Gründung der Drillisch Telekommunikations GmbH
- 1994** Beginn der Tätigkeit als Provider im Mobilfunk D2;
Gründung der Drillisch Vertriebs- und Servicegesellschaft für Nachrichtentechnik mbH & Co. KG
- 1997** Gründung der Drillisch AG - Begründung der Konzernstruktur
- 1998** Börsengang am 22.04.1998
- 06/98** Erhalt der Festnetzlizenz
- 10/98** Integration der Alphatel-Gruppe
- 11/98** Erhalt der E-Plus-Lizenz
- 04/99** Netzstart Festnetzdienste am 22.04.1999
- 11/99** Start der Internet-Zugangsdienste
- 02/00** Einstieg in den Bereich Mobile Internet;
Kauf der erfolgreichen Kombi-Suchmaschine Acoon für Web- und WAP-Dienste
- 03/00** Internet-Content-Ausbau durch den Kauf des finnischen WAP-Programmierunternehmens und
Contentlieferanten Open-Net Oy
- 06/00** Veräußerung Festnetz
- 12/00** Start des Mobile Internet-Portals „Yosol“;
Veräußerung der Drillisch Vertriebs- und Servicegesellschaft für Nachrichtentechnik mbH & Co. KG
- 01/01** Veräußerung der Kabelaktivitäten
- 03/01** Einführung eines neuen Vertriebskonzeptes und neuer Mobile Internet-Produkte anlässlich der CeBIT;
Integration der Workflow-Management-System-Software (IQ-work-Software) zur Optimierung
innerbetrieblicher Prozesse
- 10/01** Einführung g~paid in eigene Filialkette, 12/01 Vermarktung über Handel
- 2002** Weiterentwicklung der IQ-work-Software zur Marktreife
- 05/02** Start des Vertriebs von Online-Wertkarten
- 09/02** Vollständiger Abbau der Bankverbindlichkeiten zum 30.09.2002
- 10/02** Vereinbarung zur Vermarktung von UMTS-Diensten mit Vodafone D2
- 12/02** Zulassung zum neuen Börsensegment „Prime Standard“, das seit 01.01.2003 existiert
- 03/03** CeBIT 2003: Vorstellung der IQ-work Software auf zwei Messeständen

Terminkalender 2003

24. März 2003
Konzernabschluss 2002

24. März 2003
Bilanzpressekonferenz

24. März 2003
Analystenkonferenz

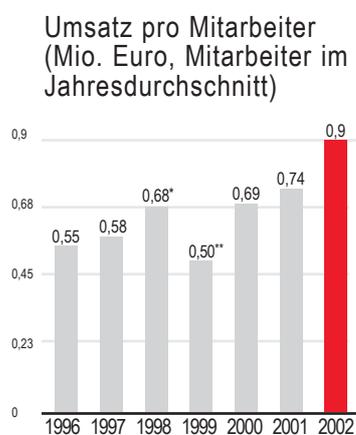
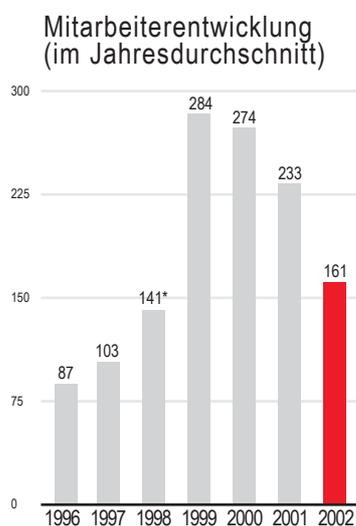
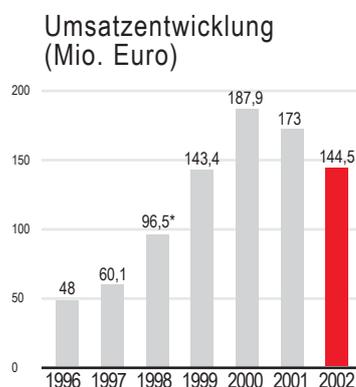
13. Mai 2003
Quartalsberichterstattung
1. Quartal 2003
des Drillisch-Konzerns

30. Mai 2003
Ordentliche Hauptversamm-
lung 2003
der Drillisch AG

12. August 2003
Quartalsberichterstattung
1. Halbjahr 2003
des Drillisch-Konzerns

11. November 2003
Quartalsberichterstattung
9-Monatsbericht 2003
des Drillisch-Konzerns

Kennzahlen der Drillisch AG



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

** Aufbau Festnetz

	31.12.2002 Mio. Euro	31.12.2001 Mio. Euro
Umsatzerlöse		
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	103,9	106,6
Mobilfunkendgerätegroßhandel	40,5	66,3
Software-Dienstleistung	0,1	0,1
Summe Umsatzerlöse	144,5	173,0
EBITDA	6,6	-4,3
EBIT	2,8	-18,9
Betriebsergebnis*)	4,1	-7,0
Jahresüberschuss*)	1,9	-2,0
Cashflow**)	4,4	0,7
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	161	233
Teilnehmerzahl zum 31.12. (ca. in Tsd.)	620	607
Umsatz pro Mitarbeiter (in T Euro)	0,9	0,74

*) bereinigt um Abschreibungen auf Firmenwert

***) unbereinigter Jahresüberschuss plus Abschreibungen



Vlasios Choulidis
Vorstand Vertrieb

Marc Brucherseifer
Vorstandssprecher, Vorstand Geschäftskunden,
Finanzkommunikation und Workflowvermarktung

Paschalis Choulidis
Vorstand Finanzen, Controlling und IT

Mitglieder des Vorstandes

Vlasios Choulidis hat nach seiner Ausbildung zum Radio- und Fernseh-techniker eine Fachschule für Elektrotechnik, Fachrichtung Informations-elektronik (staatlich geprüfter Techniker), besucht. Danach war er im Vertrieb der Firmen COMPUR-Elektronik, München, 3M Deutschland GmbH und bei DATASCOPE GmbH in Bremen tätig. Weitere Vertriebserfahrungen sammelte er als Vertriebsingenieur für Gebäudeleitsysteme bei der HONEYWELL Deutschland GmbH und war nebenberuflich selbstständig. Herr Choulidis ist einer der Gründer der Alphatel-Gruppe, die im Jahr 1998 in den Drillisch-Konzern integriert wurde. Herr Choulidis ist Vorstandsmitglied für den Bereich Vertrieb.

Marc Brucherseifer (Dipl.-Kfm.) nahm nach Beendigung seiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann sein Studium der Betriebswirtschaftslehre auf; während dieser Zeit (1985-1987) war er als freier Berater bei Lebensmittel-Filialisten tätig. Nach Abschluss seines Studiums trat er in die Drillisch-Gruppe ein und arbeitete als freier Unternehmensberater für Unternehmen der Treuhandanstalt, wo er z.B. die Restrukturierung eines Teilbereichs des Funkwerk-Köpenick-Konzerns, Berlin, begleitete. Seit 1991 ist er in der Geschäftsleitung der Drillisch-Gruppe tätig. Herr Brucherseifer ist Vorstandssprecher der 1997 gegründeten Drillisch AG sowie verantwortlich für die Bereiche Geschäftskunden, Finanzkommunikation und seit März 2002 für die Workflowvermarktung als Vorstand der Tochtergesellschaft IQ-work Software AG.

Paschalis Choulidis arbeitete nach seiner Ausbildung zum Radio- und Fernseh-techniker als Servicetechniker bei der Firma COMPUR-Elektronik, München. 1984 wechselte er zur BAYER Diagnostic GmbH, München, wo er im Vertrieb von Arbeits- und Umweltschutz tätig war. Danach besuchte er die Fachschule für Elektrotechnik, Fachrichtung Informations-elektronik, und machte sich nebenberuflich selbstständig. Herr Choulidis ist einer der Gründer der Alphatel-Gruppe, die im Jahr 1998 in den Drillisch-Konzern integriert wurde. Herr Choulidis ist Vorstandsmitglied für Finanzen, Controlling und IT.

Mitglieder des Aufsichtsrates

Dipl.-Kfm. Johann Weindl
Vorsitzender
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, München

M. A. Nico Forster
Kaufmann, Kraiburg

Dr. Hartmut Schenk
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Saarbrücken



➤ stetige Bewegung und Veränderung



Telekommunikationsmarkt

Die Telekommunikationsbranche hat in den vergangenen zwei Jahren turbulente Zeiten erlebt. Im Gegensatz zu anderen Märkten, die zurzeit Umsatz- und Ergebniseinbußen zu verkraften haben, wächst der Telekommunikationsmarkt weiter - wenn auch mit deutlich geringeren Wachstumsraten als im Jahr 2000 oder Ende der 90er Jahre. Insbesondere die Umsätze mit neuen multimedialen Diensten versprechen positive Wachstumsschübe.

Betrachtet man die Mobilfunkteilnehmerzahl in West-Europa, so stieg diese von 294,3 Mio. Ende 2001 um knapp 6,4 Prozent auf ca. 313 Mio. Ende 2002, während sich die Teilnehmerzahl in Deutschland in 2002 um ca. 5,3 Prozent auf 59,2 Mio. erhöhte (Quelle: WestLB Panmure, Stand 02/2003). Damit liegt die Penetrationsrate in Deutschland bei ca. 72 Prozent.

Während für den deutschen Markt für Informationstechnik und Telekommunikation in 2003 mit einem leichten Wachstum von unter einem Prozent auf 136,5 Mrd. Euro Marktvolumen gerechnet wird (BITKOM, Stand 10/2002), dürfte sich die Telekommunikationsbranche an einer stärkeren Nachfrage erfreuen. Experten des Bundesverbandes Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM, Stand 10/2002) rechnen in 2003 mit einem Wachstum in Höhe von knapp 5 Prozent auf 56,2 Mrd. Euro Marktvolumen.

Die deutsche Telekommunikationsbranche ist gekennzeichnet durch eine schwierige Konsolidierungsphase. Während sich Quam im zurückliegenden Jahr vom Markt zurückgezogen hat, war Mobilcom auf staatliche Intervention angewiesen und kehrte dann dem UMTS-Geschäft (UMTS = Universal Mobile Telecommunications System) den Rücken. Dem Potenzial der UMTS-Technik stehen hohe Investitionen in die Netztechnik entgegen. Glücklicherweise können sich die Unternehmen schätzen, die an den zukünftigen Margen aus UMTS-Diensten partizipieren, ohne nennenswerte Investitionen in die UMTS-Technik getätigt zu haben.

Die Wertschöpfungskette im UMTS-Zeitalter wird sich verändern. Die Generierung und

Vermarktung von Datendiensten wächst, die Sprachtelefonie nimmt ab und wird bald nur noch eine Anwendung unter vielen sein. Um ein vielseitiges Angebot an Diensten anbieten zu können, werden UMTS-Betreiber diese entweder selbst entwickeln oder aber mit externen Diensteanbietern zusammenarbeiten. Während UMTS in diesem Jahr vorerst noch keine bedeutende Rolle spielen wird, gewinnen Dienste der 2,5ten Generation bereits immer mehr an Bedeutung.

Nachdem sich die Wachstumsraten bei Neukundenverträgen deutlich verlangsamt haben, müssen nun attraktive Dienstangebote folgen. Neue Multimedia-Anwendungen wie MMS (Multimedia Messaging Service) oder i-mode versprechen den Endkunden umfangreiche Angebote und den Unternehmen eine Steigerung der durchschnittlichen Umsätze pro Teilnehmer (ARPU = average revenue per user). Passende Endgeräte mit integrierter Kamera und multifunktionalen Features erfreuen sich immer größerer Beliebtheit. MMS knüpft an das Versenden von reinen Textnachrichten (SMS) an und erlaubt die Übertragung von Textnachrichten mit Fotos, Grafiken, Videosequenzen und Musik. Die Kunden verlangen Angebote, die ihnen einen Mehrwert liefern. Diese müssen Mobilfunk, Internet und Messaging in einem Gerät vereinen sowie einfach zu verstehen und anzuwenden sein. 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.

Kapitalmarkt - Aktie

Das kapitalmarktpolitische Umfeld im vergangenen Jahr wurde weiter durch einen rückläufigen Trend bestimmt. Das Interesse an Aktien als Anagemöglichkeit ist zwar nach wie vor groß - im Vergleich zum Jahr 2001 ist die Zahl der Aktionäre in 2002 jedoch insgesamt leicht zurückgegangen.

Auch Aktien des Telekommunikationssektors mussten erhebliche Kursrückgänge verzeichnen. Gründe hierfür sind unter anderen die schwächere allgemeine Konjunkturlage, die hohe Verschuldung einiger Marktteilnehmer sowie das verlangsamte Wachstum des Mobilfunkmarktes.

Die Deutsche Börse reagierte auf den Vertrauensverlust in die Anlageform Aktie durch umfassende Reformen. Am 19. November 2002 hat der Börsenrat der Frankfurter Wertpapierbörse eine neue Segmentierung des Aktienmarktes beschlossen. Mit der ab 1. Januar 2003 in Kraft tretenden Neustrukturierung entsteht neben dem General Standard mit den gesetzlichen Mindestanforderungen des Amtlichen Marktes oder Geregelt Marktes das Segment des Prime Standards. Unternehmen des Prime Standards müssen hohe internationale Transparenzanforderungen erfüllen. Darüber hinaus dient der Prime Standard als Grundlage für die wichtigsten Börsenindizes.

Die Drillisch AG hat im Dezember 2002 bei der Frankfurter Wertpapierbörse die Zulassung zur Notierung im Prime Segment beantragt und diese zum 1. Januar 2003 erhalten. Damit wird Drillisch auch zukünftig ihren hohen Transparenz- und Informationsstandard aufrechterhalten, um nachhaltig die Qualität der Drillisch-Aktie am Kapitalmarkt zu stabilisieren.

Der Indexvergleich des abgelaufenen Geschäftsjahres zeigt eine deutliche Abweichung zwischen dem Verlauf des Drillisch-Kurses und den Verläufen des Nemax-All-Share-Indizes und des Telekommunikations-Subindex des Neuen Marktes. Während der Nemax-All-Share in 2002 um mehr als 60 Prozent und der Telekommunikations-Subindex um über 70 Prozent an Wert verloren haben, konnte sich die Drillisch-Aktie mit einem Kurs-

rückgang von gut 20 Prozent in diesem Marktumfeld als relativer Outperformer zum Index erweisen. Zwar konnte sich auch die Drillisch-Aktie nicht gänzlich dem negativen Marktumfeld entziehen, der Vergleich macht jedoch deutlich, dass die Anleger weiterhin Vertrauen in die Aktie und damit in das Unternehmen haben.

Indexvergleich 2002 (in Prozent)



Kursentwicklung Drillisch AG 2002 (in Euro)



Kennzahlen zur Drillisch-Aktie

Wertpapier-Kennnummer	554 550
ISIN	DE0005545503
Börsenkürzel	DRI
Erstnotierung	22.04.1998
Börsenzulassung	Prime Standard Segment
Gattung	Stückaktien
Aktienstückzahl	23.951.036
Grundkapital zum 31.12.2002	23.929 TEuro
Designated Sponsoren 2002	WestLB Panmure, Lang & Schwarz
Höchster Börsenkurs in 2002	1,22 Euro
Tiefster Börsenkurs in 2002	0,56 Euro
Schlusskurs am 31.12.2002	0,74 Euro

➤ grenzenlose



Kommunikation sowie Datentransfer - schnell und an jedem Ort



Konzernbereiche

>>> Mobilfunk

- Mobilfunk-Provider für die Netze T-Mobile, Vodafone D2 und E-Plus
- Mobilfunkendgerätegroßhandel
- Vermarktung attraktiver Produkt-Bundles (z.B. MMS-Pakete)
- g~paid - virtuelle Voucher (T-Mobile, Vodafone D2, E-Plus, O2, paysafecard)
- ca. 620.000 Mobilfunkteilnehmer Ende 2002

>>> Software-Dienstleistung

- Billing-System/-Software für Mobilfunk und Mobile Internet-Content
- Workflow-Management-Software mit integriertem Dokumentenmanagementsystem zur Optimierung innerbetrieblicher Prozesse sowie PIM und CRM-Features

Kundenbindung, Prozessoptimierung, Billing - dies sind die Herausforderungen, denen sich Unternehmen im heutigen Marktumfeld primär stellen müssen. Denn nur eine optimale interne Organisations- und Servicestruktur sichert langfristig die Kundenzufriedenheit und damit den Erfolg eines Unternehmens.

Mobilfunk

Das Geschäftsfeld Mobilfunk bildet das Kerngeschäftsfeld des Drillisch-Konzerns und ist bei der 100-prozentigen 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, seit 2002 auch Produkte von O2.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr hat Drillisch/ALPHATEL durch wechselnde Aktionen und attraktive Produkt-Bundles eine hohe Aufmerksamkeit bei ihren Kunden erzielen können. Der Vertrieb über die Shopkette sowie die Vermarktung von Drillisch/ALPHATEL-Produkten über die Vertriebspartner sicherte dem Drillisch-Konzern eine stabile Einnahmequelle. Mit vertriebskanalspezifischen Aktionen wird unter anderem gezielt das aktive und damit umsatzstarke Prepaid-Geschäft unterstützt. Die erfolgreiche Implementierung von g~paid bei Vertriebspartnern konnte eine effiziente Vouchervermarktung sicherstellen. g~paid ist ein Cash-Karten-System, das eine sichere Verteilung von Freischaltcodes für das Aufladen von Gesprächsguthaben auf elektronischem Wege erlaubt. Die Produktpalette wurde kontinuierlich weiterentwickelt und um Produkte wie Online-Wertkarten für das bequeme und sichere Einkaufen im Internet erweitert.

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.

Die Mobilfunkteilnehmerzahl betrug zum 31. Dezember 2002 ca. 620.000. Im Vergleich

zum Vorjahr konnte die Teilnehmerbasis von ca. 607.000 zum 31. Dezember 2001 um mehr als zwei Prozent ausgebaut werden. Der leicht rückläufige Trend der Teilnehmerentwicklung im ersten Halbjahr 2002 konnte gebrochen werden und bewegt sich wieder in steigender Richtung.

Für mehr Kundenzufriedenheit sorgten auch Prozessverbesserungen in der Kunden-Hotline. Die unternehmenseigene IQ-work-Software gewährleistet eine schnellere Abwicklung im Backoffice - was eine intensivere Betreuung der Kunden ermöglicht. Dies bestätigt auch das Umfrageergebnis der Telecom Handel (Ausgabe 25-26/02 vom 13.12.02), bei der die Drillisch-Endkunden-Hotline unter die ersten drei Plätze der Service-Provider fällt.

Die Kundenbetreuung ist jedoch nicht der einzige Bereich, bei der die Implementierung der IQ-work-Software zu großen Erfolgen geführt hat. Im gesamten Konzern eingesetzt, führten die erzielten Prozessoptimierungen zu bedeutenden Kostenersparnissen.

Software-Dienstleistung

Das Geschäftsfeld Software-Dienstleistung beinhaltet die Weiterentwicklung und Vermarktung der unternehmenseigenen IQ-work-Software sowie die Abwicklung des internen Abrechnungssystems bzw. die Billing-Software. Die Software-Dienstleistung ist bei der 100-prozentigen Tochtergesellschaft IQ-work Software AG angesiedelt.

IQ-work ist ein modular aufgebautes Softwaresystem zum Workflow- und Dokumentenmanagement. Ausgestattet mit offenen Schnittstellen fügt sich IQ-work nahtlos in bestehende IT-Strukturen ein. Dezentral organisierte Unternehmen profitieren vom webbasierten Aufbau.

Die IQ-work-Software ermöglicht Prozessoptimierungen und Effizienzsteigerungen in Unternehmen zur Stärkung der Innenfinanzierungskraft sowie der Serviceleistung dieser. Die Software setzt sich zusammen aus den

Modulen Workflow-Management-System (WFMS), Personal-Information-Manager (PIM), Dokumenten-Management-System (DMS), Community und Web-Shop. Im vergangenen Geschäftsjahr wurde in die Verbesserung der unternehmenseigenen IQ-work-Software investiert und diese zur Marktreife weiterentwickelt.

Beim Einsatz der IQ-work-Software steht insbesondere der Kundennutzen im Vordergrund der Anwendung. Für die Mitarbeiter des Unternehmens, das die IQ-work-Software implementiert, führen bessere Arbeitsergebnisse aufgrund automatisierter und strukturierter Vorgänge zu einer gesteigerten Motivation und zu einer gerechteren Leistungsbeurteilung. Das Management profitiert von der Transparenz aller Geschäftsvorfälle und kann die Software als umfassendes Planungsinstrument nutzen. Die Kunden und Partner des Unternehmens schätzen insbesondere die gesteigerte Betreuungsqualität und den verbesserten Informationsfluss. Für die Shareholder bzw. Gesellschafter bedeutet der Einsatz der IQ-work-Software im Unternehmen ein maximales Ertragspotenzial aufgrund erhöhter Produktivität, eine Stärkung der Eigenkapitalstruktur sowie eine erhöhte Transparenz bezüglich der Unternehmensabläufe und -kennzahlen.

Strategische Ausrichtung

Das Management der Drillisch AG ist davon überzeugt, dass Kundenbindung auf der einen Seite und Kostenoptimierung auf der anderen Seite die wesentlichen Herausforderungen für langfristigen Unternehmenserfolg sind. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten nehmen der Erhalt der Kundenloyalität sowie Effizienzverbesserungen eine immer zentrale Bedeutung ein.

Im Kerngeschäftsfeld Mobilfunk werden zukünftige Wachstumspotenziale wesentlich durch die Steigerung des durchschnittlichen Umsatzes je Kunde (ARPU) generiert. Deshalb gewinnt für den Drillisch-Konzern die Pflege des bestehenden Kundenstamms über

Kundenbindungsmaßnahmen sowie das Angebot von maßgeschneiderten Produkten mit Kundenmehrwert erneut an Bedeutung. Die Ende 2002 von Drillisch/ALPHATEL erfolgreich gestartete Vermarktungsoffensive mit MMS-Handys (MMS= Multimedia Messaging Service) in Verbindung mit kundennutzenstiftenden Diensten eröffnet der Drillisch AG im Kerngeschäftsfeld Mobilfunk neue Potenziale.

Auch wenn der Start der neuen UMTS-Technik (UMTS=Universal Mobile Telecommunications System) noch ein wenig auf sich warten lässt, hat die Drillisch AG bereits heute die Weichen dafür gestellt, auch zukünftig neuartige mobile Dienste der neuen Mobilfunkgeneration mit klarem Nutzen im Endverbrauchersegment anzubieten. Im Oktober 2002 wurde mit dem Partner Vodafone D2 eine Vereinbarung getroffen, künftig gemeinsam UMTS-Dienste und -Tarife zu vermarkten. Zudem wird die Möglichkeit geprüft, eigene UMTS-Angebote ins Portfolio aufzunehmen. Gespräche mit T-Mobile und E-Plus werden derzeit geführt. Neben dem Privatkundensegment wird auch der B2B-Bereich von neuartigen mobilen Anwendungen profitieren, die zu einer Optimierung von Unternehmensprozessen führen.

Attraktive Kunden zu vertretbaren Kosten zu gewinnen und zu halten, setzt Effizienz in allen Bereichen der Kundenbetreuung und der Verwaltung voraus. Die oben beschriebene IQ-work-Software bietet die Voraussetzung dafür. Ziel ist es, die IQ-work-Software im Jahr 2003 aktiv zu vermarkten und erste Vertriebs-Erfolge im B2B-Bereich vorweisen zu können. Parallel dazu beabsichtigt der Vorstand der Drillisch AG, mit der IQ-work-Software ein eigenes strategisches Geschäftsfeld aufzubauen.

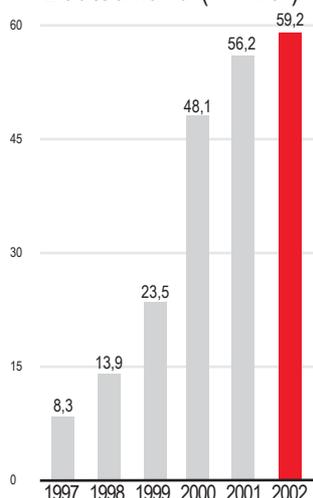


➤ Ziele müssen kontinuierlich verfolgt und umgesetzt werden -
damit sie nicht im Sande verlaufen



Konzernlagebericht der Drillisch AG für das Geschäftsjahr 2002

Marktentwicklung Deutschland (in Mio.)



Telekommunikationsmarkt in Westeuropa

Der Telekommunikationsmarkt hat sich im Jahr 2002 schwächer als in den Vorjahren entwickelt, wobei der Mobilfunkmarkt weiterhin einen überproportionalen Wachstumsbeitrag verzeichnen konnte.

In Westeuropa hat sich die Zahl der Mobilfunkkunden von 294,3 Mio. Ende 2001 auf ca. 313 Mio. Mobilfunkkunden Ende 2002 erhöht (Quelle: WestLB Panmure, Stand 02/2003). Damit nutzten Ende 2002 über 77 Prozent der Westeuropäer ein Mobiltelefon. In Deutschland ist die Zahl der Mobilfunkkunden vom 31. Dezember 2001 (56,2 Mio.) bis zum 31. Dezember 2002 auf 59,2 Mio. Nutzer nach Erhebungen der WestLB Panmure gestiegen. Dies bedeutet ein Marktwachstum von 5,3 Prozent im Geschäftsjahr 2002. Dieser Kundenbestand entspricht einer Penetrationsrate von ca. 72 Prozent. Verglichen mit anderen Ländern liegt die Penetration in Deutschland damit aber noch knapp 5 Prozentpunkte unterhalb des westeuropäischen Durchschnitts. Bei Betrachtung des durchschnittlichen Nutzungsverhaltens der Teilnehmer hat sich gezeigt, dass die Nutzung von Mehrwertdiensten weiter zugenommen hat. Im Mittelpunkt stehen hierbei wie auch im Vorjahr Dienste wie Short-Message-Service (SMS), aber seit dem vierten Quartal vermehrt auch Inhalte und Dienste der 3. Generation, wie beispielsweise der Multimedia-Message-Service (MMS), 3D-Spiele, polyphone Klingeltöne und Informationen in Farbe und mit Bildern. Die Nutzung dieser Zusatzdienste nimmt von niedrigem Niveau aus stark zu. Auch Dienste wie Premium-SMS (z. B. Gewinnspiele, Chats) erfreuen sich einer großen Beliebtheit. Hieraus wird ersichtlich, dass neben der Akquisition von Teilnehmern Kundenbindungsmaßnahmen, insbesondere das Angebot von Zusatzdiensten, eine immer gewichtigere Rolle bei der Umsatzentwicklung der Mobilfunkbranche spielen. Der spürbare Rückgang der Teilnehmerwachstumsdynamik und die UMTS-bedingten hohen Fremd-

kapitalkosten machen umfangreiche Reorganisationsmaßnahmen bei allen Mobilfunk-anbietern zwingend erforderlich.

Unternehmensdarstellung

Die Drillisch AG agiert als Mobilfunk-Service-Provider nicht nur für den Netzbetreiber Vodafone D2 GmbH (Vodafone D2), sondern durch die 100-prozentige Tochtergesellschaft Alphatel Kommunikationstechnik GmbH auch für die Netzbetreiber T-Mobile Deutschland GmbH (D1) und E-Plus Mobilfunk GmbH (E-Plus). Seit 2002 werden auch Produkte der O2 (Germany) GmbH & Co. OHG vertrieben.

Die Drillisch AG ist an folgenden operativen Gesellschaften mit einem Anteil von mindestens 50 Prozent beteiligt:

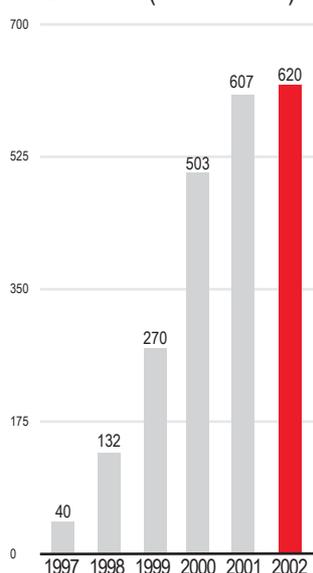
- Alphatel Kommunikationstechnik GmbH, Maintal („Alphatel GmbH“)
- Forster Kommunikationselektronik GmbH, München („Forster GmbH“)
- IQ-work Software AG, Maintal
- Acoon GmbH, Marl

Die Gesellschaften sind in folgenden Bereichen tätig:

- Die Alphatel GmbH ist als Mobilfunk-Service-Provider der Netzbetreiber T-Mobile Deutschland GmbH (D1), Vodafone D2 GmbH (Vodafone D2) und E-Plus Mobilfunk GmbH (E-Plus) tätig. Seit 2002 werden auch Produkte der O2 (Germany) GmbH & Co. OHG vertrieben. Neben Direktvertriebskanälen stellt die eigene Shop-Kette mit 15 aktiven (Stand 31. Dezember 2002), bundesweit verteilten Shops in 1 A-Lagen der Fußgängerzonen nach wie vor einen wesentlichen Vertriebsweg dar. Die Drillisch/ALPHATEL-Shopkette wird von der Alphatel GmbH betrieben.

- Die Forster GmbH ist als internationaler Mobilfunkendgerätegroßhändler tätig.

Teilnehmerentwicklung Drillisch (in Tausend)



- Die IQ-work Software AG ist im Drillisch-Konzern für das Geschäftsfeld Software-Dienstleistung verantwortlich.

Trotz des erschwerten Marktumfelds konnte der Drillisch-Konzern seine Entschuldungspolitik früher als ursprünglich geplant abschließen. So wurden die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von $\approx 8,4$ Mio. per 31. Dezember 2001 in 2002 komplett getilgt. Zum 31. Dezember 2002 verfügte der Drillisch-Konzern über einen Barmittelbestand von $\approx 2,5$ Mio. Ein weiterer Schwerpunkt wurde in 2002 auf Kosteneinsparungen durch innerbetriebliche Prozessoptimierung gelegt.

Der Drillisch-Konzern hat im Mobilfunkbereich einen Teilnehmeranstieg von ca. 607.000 Teilnehmern (Ende 2001) auf ca. 620.000 Teilnehmer zum 31. Dezember 2002 zu verzeichnen. Neukundengewinnung des Drillisch-Konzerns wird seit 1999 hauptsächlich über die Alphatel GmbH betrieben.

Die Durchschnittsumsätze der Mobilfunkteilnehmer in den Bereichen Postpaid (Vertragskunden) und Prepaid (vertragslose Kunden) stabilisierten sich im Geschäftsjahr 2002 aufgrund der deutlichen Zurückhaltung der Netzbetreiber hinsichtlich weiterer Preiskorrekturen und der Einführung neuer Dienste.

Das Geschäftsfeld Software-Dienstleistung wird weitestgehend in der Tochtergesellschaft IQ-work Software AG zusammengefasst und eigenverantwortlich betrieben.

Der Billing-Bereich befasste sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr mit der umfangreichen Optimierung des Abrechnungssystems insbesondere auch im Hinblick auf die UMTS-bedingten neuen Datenpaketabrechnungen. Die fachliche Qualifikation wurde weiterhin gesteigert und damit die Grundlage für eine erneute Reduktion der Fremdleistungen für das folgende Geschäftsjahr 2003 gelegt. Das Billing-System (Billing-Software) wurde entsprechend den rechtlichen Vorgaben vom

TÜV geprüft und die Erfüllung der Anforderungen der Telekommunikationsverordnung entsprechend bestätigt.

Neben der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer IQ-work Software war das herausragende Ergebnis in 2002 die fristgerechte Fertigstellung des seitens der Regulierungsbehörde gesetzlich vorgeschriebenen Projektes „Rufnummernportabilität“ zum 1. November 2002. Im Rahmen eines hauseigenen Tools ist der Drillisch-Konzern damit in der Lage, seinen Kunden die Dienste und Tarife anzubieten, ohne dass sich die Rufnummer des Kunden bei einem Wechsel zu Drillisch/ALPHATEL ändert.

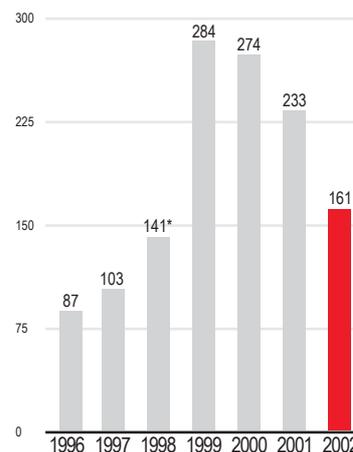
Der Vorstand beabsichtigt, mit der IQ-work Software ein eigenes strategisches Geschäftsfeld aufzubauen. Hierzu wird seit Anfang November 2002 vermehrt in den Aufbau eines eigenen Vertriebs und eines Partnervertriebs investiert. Ziel ist es, in 2003 bis zu 40 Kunden für die Workflow-Management-Software zu gewinnen.

Die Betreuung der konzernweiten EDV obliegt der IQ-work Software AG als 100-prozentige Tochtergesellschaft der Drillisch AG. Es bestehen keine Investitionsrückstände und die eingesetzten Technologien entsprechen dem aktuellen Stand der Technik.

Der Personalbestand hat sich im Vergleich zum Vorjahr stark reduziert. Gründe waren insbesondere die Weiterentwicklung des Workflow-Management-Systems und die damit einhergehende signifikante Produktivitätssteigerung sowie Effizienzverbesserungen. Auch Shopschließungen trugen zu dem Abbau des Personalbestandes bei. Im Geschäftsjahr 2002 beschäftigte der Konzern durchschnittlich 161 (Vorjahr 233) Angestellte.

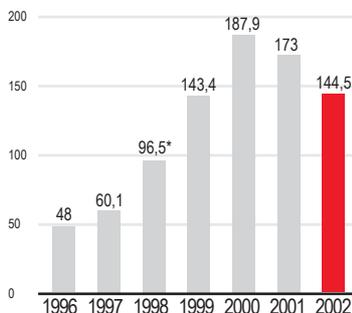
Der Drillisch-Konzern verfügt über ein junges, kompetentes und engagiertes Team, das im heutigen dynamischen Markt gut aufgestellt ist.

Mitarbeiterentwicklung (im Jahresdurchschnitt)



* Alphatel wurde ab 10/1998 konsolidiert (Mitarbeiter 1998 im Jahresdurchschnitt auf Gesamtjahr bezogen: 174)

Umsatzentwicklung (Mio. Euro)



* Alphatel wurde ab 10/1998 konsolidiert
(Umsatz 1998 auf Gesamtjahr bezogen:
233 Mio. Euro)

Die Vorstandsverträge, die zum 31. März 2002 ausliefen, wurden auf weitere 3 Jahre neu vereinbart.

Wir danken unseren Mitarbeitern für die starke Unterstützung und die Loyalität gegenüber dem Unternehmen.

Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanzsumme des Drillisch-Konzerns ist mit \square 46,5 Mio. Ende 2002 um 12,3 Mio. Euro rückläufig gegenüber dem entsprechenden Vorjahreswert. Die wesentlichen Positionen, die zu dem Rückgang der Bilanzsumme in 2002 beigetragen haben, sind auf der Passivseite u. a. die vollständige Tilgung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und auf der Aktivseite u. a. der Rückgang der kurzfristigen Vermögensgegenstände um \square 9,9 Mio. Als Folge des um 3,4% gestiegenen Eigenkapitals bei rückläufiger Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote von 43,5% (2001) auf 56,9% in 2002 gestiegen.

Der Drillisch-Konzern hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2002 eine der höchsten Entschuldungsquoten in der bundesdeutschen Mobilfunkbranche realisiert. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind von \square 8,4 Mio. per 31. Dezember 2001 bereits im dritten Quartal 2002 komplett getilgt worden. Zum 31. Dezember 2002 bestanden Avale in Höhe von \square 2 Mio.; diese sind mit \square 1,2 Mio. bar hinterlegt. Des Weiteren bestanden Mietkautionen in Höhe von \square 0,3 Mio. Zum Bilanzstichtag 2002 verfügte der Drillisch-Konzern über einen Barmittelbestand von \square 2,5 Mio.

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit ist von \square 8,2 Mio. (2001) auf \square 9,9 Mio. in 2002 gestiegen. Aus der Investitionstätigkeit hat sich ein Mittelabfluss von \square 2,5 Mio. ergeben. Mit \square 2 Mio. (davon \square 1 Mio. in Aktien) schlägt allein der Erwerb der weltweiten Source-rechte an der Workflow-Management-Software im ersten Quartal 2002 zu Buche. Unter Berücksichtigung des Mittelabflusses aus Finanzierungstätigkeit (Tilgung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten) ergibt sich

im Jahresvergleich eine Abnahme der liquiden Mittel von \square 1,1 Mio. in 2002.

Ertragslage

Die Umsatzerlöse des Drillisch-Konzerns haben sich in 2002 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 16,5% auf \square 144,5 Mio. reduziert. Der wesentliche Grund hierfür liegt in dem um knapp 39% 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 2002 betroffen. In 2002 stieg jedoch der Umsatz je Mitarbeiter von \square 0,74 Mio. in 2001 um über 21 Prozent auf \square 0,90 Mio. (Mitarbeiter umgerechnet in Vollzeit, jeweils Durchschnittsbetrachtung). Dies unterstreicht die hohe Personalproduktivität des Konzerns.

Der Personalaufwand konnte in 2002 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 21 Prozent reduziert werden. Hier schlägt sich der in den Vorquartalen erfolgte Mitarbeiterabbau nieder. Die Weiterentwicklung der Workflow-Management-Software und die damit einhergehende deutliche Steigerung der Produktivität sowie die Schließung von unwirtschaftlichen Niederlassungen und Shops hat diesen Personalabbau ermöglicht.

Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) hat sich von \square -4,3 Mio. in 2001 auf \square 6,6 Mio. in 2002 erhöht. Dieser sprunghafte Anstieg verdeutlicht die beachtlichen Erfolge im Bereich Kostenoptimierung, insbesondere bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Personalaufwendungen. Das EBITDA ist als cashflownahe finanzanalytische Kennzahl die entscheidende Erfolgsgröße zur Steuerung des Unternehmens.

Das Betriebsergebnis (EBIT) hat sich im Vergleich zu 2001 von \square -18,9 Mio. auf \square 2,8 Mio. in 2002 erhöht. Der Turnaround ist das Ergeb-

nis der im vergangenen Jahr eingeleiteten Rationalisierungen und Kostenoptimierungen sowie der stark gesunkenen Abschreibungen. Nach Berücksichtigung eines negativen Finanzergebnisses in Höhe von \pm 0,4 Mio. und Steuern vom Einkommen und vom Ertrag in Höhe von 1,8 Mio. in 2002 verbleibt ein Jahresüberschuss von \pm 0,65 Mio. in 2002, nachdem im Vorjahreszeitraum noch ein Jahresfehlbetrag von knapp \pm 14 Mio. angefallen war.

Ausblick

Der Vorstand der Drillisch AG ist davon überzeugt, dass zukünftige Wachstumspotenziale in einem von zunehmender Sättigung gekennzeichneten Mobilfunkmarkt durch die Steigerung des durchschnittlichen Umsatzes je Kunde (ARPU) generiert werden. Daher gewinnt für den Drillisch-Konzern die Pflege bestehender Kunden über Kundenbindungsmaßnahmen und kundennutzenstiftenden maßgeschneiderten Produkten weiterhin an Bedeutung. Aus diesem Grund hat der Drillisch-Konzern im Dezember 2002 eine Vermarktungsoffensive mit MMS-Handys und integrierter digitaler Kamera gestartet. Der Vorstand der Drillisch AG beabsichtigt zudem, in

2003 vermehrt in das Segment g-paid durch Aufbau eines eigenen Vertriebs für den Handel zu investieren. g-paid ist ein innovatives, virtuelles Cash-Karten-System, das eine sichere Verteilung von Freischaltcodes für das Aufladen von Gesprächsguthaben auf elektronischem Weg erlaubt.

Risikobericht

Die Risiken für die zukünftige Entwicklung des Konzerns liegen in einem nach wie vor unsicheren UMTS-Umfeld. Die hohe Verschuldung der UMTS-Netzbetreiber, die zögerliche Entwicklung geeigneter UMTS-Endgeräte sowie die offene Subventionierungspraxis erschweren eine verlässliche Planung des UMTS-Business-Modells. Die Kooperation mit Vodafone D2 sichert der Alphatel GmbH im Drillisch-Konzern jedoch die Partizipation an den Potenzialen, die UMTS zweifelsohne hat. Des Weiteren liegen sowohl Risiken als auch Chancen in der ab November 2002 erfolgten Umsetzung der Rufnummernportabilität. Aus dieser Umsetzung könnte sich eine erhöhte Wettbewerbsintensität im Mobilfunkmarkt ergeben.

Maintal, den 14. März 2003



Marc Brucherseifer



Paschalis Choulidis



Vlasios Choulidis



» wir bauen keine Luftschlösser -
Jahresziel weit übertroffen

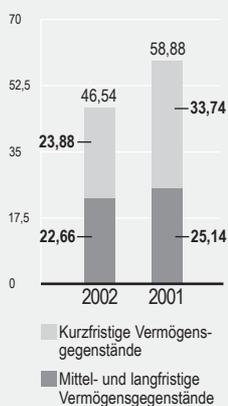


Bilanz der Drillisch AG zum 31. Dezember 2002

AKTIVA

	Anhang Nr.	31.12.2002 TEUR	31.12.2001 TEUR
Kurzfristige Vermögensgegenstände			
Liquide Mittel		2.504	3.579
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5	10.145	16.280
Vorräte	6	4.488	6.017
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	7	6.738	7.861
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt		23.875	33.737
Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände			
Geschäftsausstattung	8	3.160	4.831
Software	9	2.914	1.364
Finanzanlagen	10	89	89
Firmenwert	11	13.162	14.392
Latente Steuern	12	3.337	4.469
Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände, gesamt		22.662	25.145
AKTIVA, GESAMT		46.537	58.882

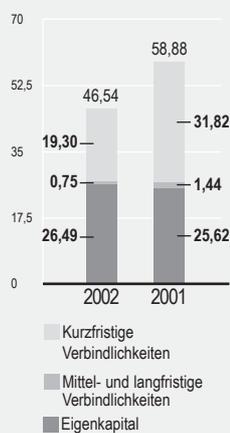
Bilanzstruktur Aktiva (in Mio. Euro)



PASSIVA

	Anhang Nr.	31.12.2002 TEUR	31.12.2001 TEUR
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Leasingverbindlichkeiten		475	873
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	13	0	8.438
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		14.023	16.323
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		0	68
Erhaltene Anzahlungen	14	815	0
Steuerrückstellungen	15	938	3
Sonstige Rückstellungen	16	602	1.384
Rechnungsabgrenzungsposten	17	1.039	1.382
Sonstige Verbindlichkeiten	18	1.406	3.351
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		19.298	31.822
Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten			
Leasingverbindlichkeiten		169	908
Latente Steuern	12	580	535
Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		749	1.443
Eigenkapital			
Grundkapital	19	23.929	23.679
Kapitalrücklage	19	18.021	18.050
Bilanzverlust	19	-15.460	-16.112
Eigenkapital, gesamt		26.490	25.617
PASSIVA, GESAMT		46.537	58.882

Bilanzstruktur Passiva (in Mio. Euro)



Gewinn- und Verlustrechnung der Drillisch AG zum 31. Dezember 2002

	Anhang Nr.	2002 TEUR	2001 TEUR
Umsatzerlöse	20	144.462	173.025
Bestandsveränderung		0	-2
Sonstige betriebliche Erträge	21	1.824	2.802
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	22	-116.496	-143.376
Personalaufwand	23	-8.212	-10.396
Sonstige betriebliche Aufwendungen	24	-15.012	-26.382
Abschreibungen	25	-3.725	-14.614
Betriebsergebnis		2.841	-18.943
Finanzergebnis	26	-398	-1.698
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		2.443	-20.641
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	27	-1.790	6.743
Jahresüberschuss/-fehlbetrag		653	-13.898

Kapitalflussrechnung der Drillisch AG zum 31. Dezember 2002

	2002	2001
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Steuern	2.443	-20.641
Steuererstattungen	17	1.331
Änderung des Konsolidierungskreises	0	227
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	3.725	14.614
Abschreibungen auf eigene Anteile	20	0
Verluste aus Anlagenabgängen	32	703
Abnahme der Vorräte	1.529	3.474
Abnahme der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	5.942	4.730
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen, Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-3.804	3.755
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit (a)	9.904	8.193
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände davon durch Übertragung eigener Anteile beglichen	-2.777	-3.081
	1.000	0
Erlöse aus Anlagenabgängen	152	332
Erlöse aus Beteiligungsverkäufen	0	1.111
Verminderung von Leasingverbindlichkeiten	-916	-432
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit (b)	-2.541	-2.070
Verminderung von Bankkrediten	-8.438	-9.334
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit (c)	-8.438	-9.334
Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)	-1.075	-3.211
Liquide Mittel am Ende der Periode	2.504	3.579
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	3.579	6.790
Veränderung der liquiden Mittel	-1.075	-3.211

Eigenkapitalveränderungsrechnung der Drillisch AG zum 31. Dezember 2002

				2002	2001
	Grund- kapital TEUR	Kapital- rücklage TEUR	Bilanz- verlust TEUR	Gesamt TEUR	Gesamt TEUR
Stand zum 1. Januar	23.679	18.050	-16.112	25.617	39.751
Veränderung eigene Anteile	250	-30	0	220	-236
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	0	0	653	653	-13.898
Rundungsdifferenz	0	1	-1	0	0
Stand zum 31. Dezember	23.929	18.021	-15.460	26.490	25.617
Wert der abgesetzten eigenen Anteile Stand zum 31. Dezember	22	-6	0	16	236

Anhang zum Konzernjahresabschluss

1 Angewandte Rechnungslegungsgrundsätze

Der Konzernabschluss wurde nach den geltenden Richtlinien des International Accounting Standards Board (IASB), London, aufgestellt. Durch die Aufstellung eines Konzernabschlusses nach IAS ist die Gesellschaft gemäß § 292a HGB von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach den Vorschriften des deutschen Handelsrechts befreit.

2 Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss wurden folgende Gesellschaften einbezogen:

	Anteil am Kapital %	gehalten von Nr.
1. Drillisch AG, Maintal		
2. Forster Kommunikationselektronik GmbH, München („Forster GmbH“)	100	1
3. Alphatel Kommunikationstechnik GmbH, Maintal („Alphatel GmbH“)	100	1
4. IQ-work Software AG, Maintal („IQ-work“)	100	1

Gegenüber dem Kreis der in den Konzernabschluss des Vorjahres einbezogenen Unternehmen hat sich der Konsolidierungskreis insofern vermindert, als dass die Teletechnik Zylka Vertriebs GmbH i.L., Filderstadt, nicht mehr konsolidiert wird.

Die Acoon GmbH, Marl, die Open-Net Oy, Finnland, und die DD2 Travel Service GmbH i.L., Köln, wurden unverändert zum Vorjahr wegen untergeordneter Bedeutung nicht einbezogen. Die Open-Net Oy ist insolvent.

Die PHONE PARTNER GmbH, Dietzenbach, wurde nicht „at equity“ sondern mit Anschaffungskosten bewertet, da auch sie für den Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von untergeordneter Bedeutung ist.

3 Konsolidierungsgrundsätze

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt gemäß IAS 22 nach der Erwerbsmethode durch Verrechnung der angefallenen Anschaffungskosten der jeweiligen Beteiligung mit dem anteiligen Eigenkapital des Tochterunternehmens zum Zeitpunkt seines Erwerbs. Sich ergebende aktive Unterschiedsbeträge werden zunächst auf vorhandene stille Reserven verteilt und, soweit sie darüber hinaus gingen, als Firmenwert behandelt.

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Erträge und Aufwendungen zwischen den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen wurden eliminiert. Auf die Eliminierung von Zwischenergebnissen konnte wegen Geringfügigkeit verzichtet werden.

4 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände werden zum Nominalwert bilanziert. Für Ausfallrisiken werden Einzelwertberichtigungen gebildet.

Die Vorräte (es handelt sich ausschließlich um Handelswaren) werden zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren realisierbaren Nettoverkaufswert bewertet. Der Bewertung liegt das FIFO-Verfahren zugrunde.

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet im Wesentlichen Akquisitionskosten für Neuteilnehmer sowie Vertragsverlängerungskosten. Im Zusammenhang mit dem Abschluss von neuen, sowie der Verlängerung von bestehenden Postpaidverträgen, d.h. Mobilfunkverträgen mit einer Laufzeit von 24 Monaten, werden die verkauften Mobilfunkgeräte subventioniert. Die Subventionskosten abzüglich der von den Netzbetreibern erhaltenen Abschlussprovisionen werden aktiviert und über die vertragliche Mindestlaufzeit von zwei Jahren aufgelöst.

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibungen bewertet. Für Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt die Abschreibungsdauer zwei bis zehn Jahre. Auf Zugänge in der ersten Hälfte eines Jahres wird eine volle Jahresabschreibung, auf Zugänge in der zweiten Jahreshälfte wird eine halbe Jahresabschreibung verrechnet. Geringwertige Anlagegüter, das sind Vermögensgegenstände mit Anschaffungskosten bis einschließlich € 409,00, werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben und sofort als Abgang dargestellt.

Software wird zu Anschaffungskosten vermindert um planmäßige auf linearer Basis ermittelter Abschreibungen angesetzt. Es wird eine Nutzungsdauer von drei bis vier Jahren zugrunde gelegt.

Finanzanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich erforderlicher Wertberichtigungen angesetzt.

Firmenwerte werden über eine Nutzungsdauer von fünfzehn Jahren abgeschrieben. Soweit erforderlich, werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Verbindlichkeiten werden zum Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Die Rückstellungen werden für die rechtliche oder faktische Verpflichtung gebildet, die ihren Ursprung in der Vergangenheit hat, wenn es wahrscheinlich ist, dass die Erfüllung der Verpflichtung zu einem Abfluss von Konzernressourcen führt und eine zuverlässige Schätzung der Verpflichtungshöhe vorgenommen werden kann.

Latente Steuern werden nach der „liability-method“ auf alle temporären Differenzen zwischen den steuerlichen Wertansätzen und den Buchwerten erfasst. Danach wird mit den Steuersätzen gerechnet, die im Zeitpunkt der Umkehr der temporären Differenzen voraussichtlich gelten.

Erläuterungen zur Bilanz

5 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	31.12.2002	31.12.2001
	TEUR	TEUR
Brutto-Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.582	17.337
Wertberichtigungen	-437	-1.057
	10.145	16.280

6 Vorräte

	31.12.2002	31.12.2001
	TEUR	TEUR
Handelswaren	4.759	6.835
Wertberichtigung	-271	-818
	4.488	6.017

Bei den Handelswaren handelt es sich um Telekommunikationsgeräte und Zubehör.

7 Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten

	31.12.2002	31.12.2001
	TEUR	TEUR
Rechnungsabgrenzungsposten	1.796	3.520
Barhinterlegung für Bankavale	1.236	0
Umsatzsteuer	816	686
Barkaution	511	511
Zielerreichungsrabatt	435	266
Körperschaftsteuer	269	754
Darlehen Netzel Plus	226	207
Gewerbesteuer	91	123
Drillisch GmbH & Co. KG/Marc Brucherseifer	0	1.091
Sonstige	1.358	703
	6.738	7.861

8 Geschäftsausstattung

	TEUR
Anschaffungskosten	
Stand 1. Januar 2002	9.856
Zugänge	274
Abgänge	-2.450
Stand 31. Dezember 2002	7.680
Aufgelaufene Abschreibungen	
Stand 1. Januar 2002	5.025
Zugänge	1.542
Abgänge	-2.047
Stand 31. Dezember 2002	4.520
Buchwerte	
zum 31. Dezember 2001	4.831
zum 31. Dezember 2002	3.160

Die Zugänge betreffen im Wesentlichen Investitionen im EDV-Bereich.

9 Software

	TEUR
Anschaffungskosten	
Stand 1. Januar 2002	1.800
Zugänge	2.502
Umbuchungen	1
Abgänge	-68
Stand 31. Dezember 2002	4.235
Aufgelaufene Abschreibungen	
Stand 1. Januar 2002	436
Zuführung	953
Umbuchungen	1
Abgänge	-68
Stand 31. Dezember 2002	1.322
Buchwerte	
zum 31. Dezember 2001	1.364
zum 31. Dezember 2002	2.913

Die Zugänge in Höhe von \approx 2,0 Mio. betreffen den Erwerb der weltweiten Sourcenrechte an der Workflow-Management-Software durch IQ-work im ersten Quartal 2002.

10 Finanzanlagen

	Anteile an verbundenen Unternehmen TEUR	Beteili- gungen TEUR	Ausleihungen an Unterneh- men, mit denen ein Beteili- gungsverhältnis besteht TEUR	Gesamt TEUR
Anschaffungskosten				
Stand 1. Januar 2002/				
31. Dezember 2002	425	232	121	778
Aufgelaufene Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2002/				
31. Dezember 2002	425	143	121	689
Buchwerte				
zum 31. Dezember 2001/				
31. Dezember 2002	0	89	0	89

Bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen handelt es sich um die unter Punkt 2 des Anhangs aufgeführten, nicht in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften. Die ausgewiesene Beteiligung betrifft die PHONE PARTNER GmbH. Bei den Ausleihungen handelt es sich um ein Darlehen an die Acoon GmbH.

11 Firmenwert

	TEUR
Anschaffungskosten	
Stand 1. Januar 2002	31.128
Abgänge	-156
Stand 31. Dezember 2002	30.972
Aufgelaufene Abschreibungen	
Stand 1. Januar 2002	16.737
Zuführung	1.229
Abgänge	-156
Stand 31. Dezember 2002	17.810
Buchwerte	
zum 31. Dezember 2001	14.391
zum 31. Dezember 2002	13.162

Der Firmenwert betrifft die drei in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften Alphatel GmbH, Forster GmbH und IQ-work und setzt sich wie folgt zusammen:

	Anschaffungs- kosten	Aufgelaufene Abschreibungen	Buchwert
	TEUR	TEUR	TEUR
Alphatel GmbH	30.000	17.494	12.506
Forster GmbH	869	289	580
IQ-work	103	27	76
	972	316	656

12 Latente Steuern

	31.12.2002	31.12.2001
	TEUR	TEUR
Aktive latente Steuern		
Steuerliche Verlustvorträge	4.560	5.868
Sonstige	33	0
	4.593	5.868
Wertberichtigung	1.256	1.399
	3.337	4.469
Passive latente Steuern		
Leasingvermögen und -verbindlichkeiten	518	477
Sonstige	62	58
	580	535
Latente Steuern netto	2.757	3.934

Die auf aktive latente Steuern gebildete Wertberichtigung berücksichtigt eventuelle bestehende Risiken hinsichtlich der steuerlichen Verlustvorträge.

13 Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Zum 31. Dezember 2001 bestanden Kontokorrentverbindlichkeiten von T€ 5.637 und Darlehen von T€ 2.801. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wurden in 2002 komplett getilgt.

14 Erhaltene Anzahlungen

Die Mobilfunk-Netzbetreiber und Service Provider haben die bilanzielle Behandlung von Leistungen im Zusammenhang mit Guthabekarten im Mobilfunkbereich in 2002 vereinheitlicht. Die Einnahmen aus dem Verkauf von Prepaid-Karten bzw. Guthabekarten sind solange als Anzahlungen zu behandeln, bis der Kunde das Guthaben abtelefoniert hat. Im Vorjahr wurde ein entsprechender Posten unter sonstige Verbindlichkeiten ausgewiesen.

15 Steuerrückstellungen

	31.12.2002 TEUR	31.12.2001 TEUR
Gewerbesteuer	141	3
Umsatzsteuer	797	0
	938	3

Die Rückstellung für Umsatzsteuer betrifft einen strittigen, neuen Umsatzsteuerbescheid für das Jahr 2001 der Forster GmbH, gegen den Einspruch erhoben wurde.

16 Sonstige Rückstellungen

	31.12.2002 TEUR	31.12.2001 TEUR
Mietverpflichtungen	322	430
Prozessrisiken	66	53
Gewährleistungsverpflichtungen	29	5
Konzernrestrukturierung	0	560
Übrige	185	336
	602	1.384

17 Rechnungsabgrenzungsposten

Der Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet im Wesentlichen Grundgebühren für Januar 2003, die bereits vor dem Bilanzstichtag in Rechnung gestellt und vereinnahmt wurden.

18 Sonstige Verbindlichkeiten

	31.12.2002 TEUR	31.12.2001 TEUR
Lohn und Gehalt, Tantieme und Boni	639	19
Steuerverbindlichkeiten	324	684
Kundenguthaben	82	43
Urlaub	104	131
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	151	207
Kautions	20	0
Abgegrenzte Schulden	2	1.935
Übrige	84	332
	1.406	3.351

19 Eigenkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt € 23.951.036 und ist eingeteilt in 23.951.036 Stückaktien. Bei den zum 31. Dezember 2002 vom Grundkapital abgesetzten eigenen Anteilen handelt es sich um 22.242 Stückaktien.

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um bis zu € 11.917.708,00 durch ein- oder mehrmalige Ausgaben neuer Aktien gegen Bar oder Sacheinlage bis zum 11. Juni 2004 zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Der Vorstand ist ebenfalls ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, um

- bis zu 2.391.249 neue Aktien zu einem Preis auszugeben, der den Börsenpreis der Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Festlegung des Ausgabepreises durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet,
- bis zu 11.917.708 neue Aktien im Rahmen einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zwecke des Erwerbs von Beteiligungen gegen Überlassung von Aktien der Drillisch AG auszugeben und
- bis zu 1.328.000 neue Aktien an Mitglieder der Geschäftsführung der Gesellschaft oder verbundener Unternehmen, an Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft oder verbundener Unternehmen oder als Belegschaftsaktien an Mitarbeiter der Gesellschaft oder verbundener Unternehmen zu überlassen.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Juni 1999 wurde das Grundkapital um bis zu € 2.000.000,00 bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Rechten an die Inhaber von Wandelschuldverschreibungen, zu deren Begebung im Gesamtnennbetrag von bis zu € 2.000.000,00 mit einer Laufzeit von mindestens fünf, längstens sieben Jahre der Vorstand bis zum 25. März 2003 ermächtigt ist.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

20 Umsatzerlöse

	2002 TEUR	2001 TEUR
Mobilfunk		
Service Providing	103.914	106.600
Gerätehandel (Groß- und Einzelhandel)	40.474	66.306
Software-Dienstleistung (SD)	74	119
	144.462	173.025

21 Sonstige betriebliche Erträge

	2002 TEUR	2001 TEUR
Aus Anteilsveräußerungen	136	1.076
Aus Auflösung Rückstellung	587	94
Aus Endkonsolidierung der Drillisch Festnetz GmbH (verkauft 2000)	0	374
Aus Auflösung Wertberichtigung Netztel	0	219
Übrige Erträge	1.101	1.039
	1.824	2.802

22 Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen

	2002 TEUR	2001 TEUR
Aufwendungen für bezogene Waren (Gerätehandel)	26.222	63.337
Aufwendungen für bezogene Waren und Leistungen (Service Providing/Einzelhandel)	90.270	79.925
Aufwendungen für bezogene Waren (SD)	4	114
	116.496	143.376

23 Personalaufwand

	2002	2001
	TEUR	TEUR
Löhne und Gehälter	7.114	8.906
Soziale Abgaben	1.098	1.490
	8.212	10.396

Die Zahl der Mitarbeiter (ohne Vorstand, Teilzeitkräfte auf Ganztagsbeschäftigung umgerechnet) betrug:

im Jahresdurchschnitt:	161	233
im Jahresdurchschnitt - Auszubildende:	2,5	2

24 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2002	2001
	TEUR	TEUR
Kundengewinnungskosten und Provisionen	3.505	7.337
Forderungsausfälle und Wertberichtigungen	2.604	3.470
Mieten und Nebenkosten	2.397	3.428
Post- und Telefongebühren	1.359	2.165
Fremdarbeiten	1.546	2.075
Strittige Umsatzsteuer 2001 der Forster GmbH	797	0
Abschreibung Darlehen Netztel	0	738
Rechts- und Beratungskosten	284	483
Übrige Aufwendungen	2.520	6.686
	15.012	26.382

25 Abschreibungen

	2002	2001
	TEUR	TEUR
Firmenwert (planmäßig)	1.229	2.065
Firmenwert (außerplanmäßig)	0	9.829
Software	954	273
Geschäftsausstattung	1.542	2.447
	3.725	14.614

26 Finanzergebnis

	2002 TEUR	2001 TEUR
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	86	200
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	-372
Abschreibungen auf eigene Anteile	-20	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-464	-1.526
	-398	-1.698

27 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

	2002 TEUR	2001 TEUR
Laufende Ertragsteuern	612	-2.359
Latente Steuern	1.178	-4.384
	1.790	-6.743

Eine Überleitung vom erwarteten Ertragsteueraufwand, der sich bei Anwendung des Ertragsteuersatzes des Konzerns ergeben würde, zum ausgewiesenen Steueraufwand lässt sich wie folgt darstellen:

	2002 TEUR	2001 TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern	2.444	-20.641
Steueraufwand (+)/Steuerertrag (-) bei Anwendung des Ertragsteuersatzes der Gruppe von ca. 39%	957	-8.083
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen und steuerfreie Erträge	490	805
Gewerbesteuerliche Hinzurechnungen und Kürzungen	0	1.230
Steuern für Vorjahre und sonstige Effekte	343	-695
Ausgewiesene Ertragsteuer	1.790	-6.743
Effektive Steuerbelastung/-entlastung	73,2%	-32,7%

Der Ertragsteuersatz der Gruppe für das Geschäftsjahr 2002 basiert auf einem durchschnittlichen Gewerbesteuerhebesatz von 420 Prozent, einem Körperschaftsteuersatz von 25 Prozent und dem Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent.

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

28 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die Finanzierungsrechnung wurde nach IAS 7 (Cash-Flow-Statements) erstellt. Es wird zwischen Zahlungsströmen aus operativer, investiver und Finanzierungstätigkeit unterschieden. Die in der Finanzierungsrechnung ausgewiesene Liquidität umfasst Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten.

Sonstige Angaben

29 Haftungsverhältnisse

Haftungsverhältnisse bestehen nicht.

30 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2002 bestehen Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen. Die Zahlungen sind in folgenden Jahren fällig:

Fällig	TEUR
2003	2.581
2004	2.168
2005	1.737
2006	1.603
2007 und später	2.046
	10.135

31 Segmentberichterstattung

Da der Konzern seine Umsätze nahezu ausschließlich in Deutschland ausübt, ist eine Segmentberichterstattung nur nach Geschäftsbereichen erforderlich. Das Segment Billing/Workflow-Management-Software/Mobile Internet wurde im aktuellen Geschäftsjahr in Software-Dienstleistung (SD) umbenannt.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 2002

	Mobilfunk	SD	Konzern
	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse mit Dritten	144.388	74	144.462
Segmentaufwendungen/Abschreibungen	-140.957	-664	-141.621
darin enthaltene planmäßige Abschreibungen			
auf den Firmenwert	-1.222	-7	-1.229
darin Abschreibungen auf Sachanlagen	-1.661	119	-1.542
Segmentergebnis	3.431	-590	2.841
Konzernfinanzergebnis			-398
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit			2.443
Ertragsteuern			-1.790
Konzernjahresüberschuss			653

AKTIVA

	Mobilfunk	SD	Konzern
	TEUR	TEUR	TEUR
Liquide Mittel	2.437	67	2.504
Forderungen	10.145	0	10.145
Vorräte	4.488	0	4.488
Sonstige Vermögensgegenstände	6.531	207	6.738
Anlagevermögen (ohne Beteiligungen)	17.430	1.806	19.236
Segmentvermögen	41.031	2.080	43.111
Nicht zugeordnete Aktiva			
Latente Steuern			3.337
Finanzanlagen			89
Konzernaktiva			46.537

PASSIVA

	Mobilfunk	SD	Konzern
	TEUR	TEUR	TEUR
Leasingverbindlichkeiten	644	0	644
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13.945	78	14.023
Erhaltene Anzahlungen	815	0	815
Rückstellungen	552	50	602
Umsatzabgrenzung	1.039	0	1.039
Sonstige Verbindlichkeiten	1.225	180	1.405
Segmentverbindlichkeiten	18.220	308	18.528
Nicht zugeordnete Passiva			
Latente Steuern und Steuerrückstellungen			1.518
Eigenkapital			26.491
Konzernpassiva			46.537

32 Finanzinstrumente

Zum Bilanzstichtag waren keine Finanzinstrumente vorhanden.

33 Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Zum 31. Dezember 2002 bestanden Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen in folgender Höhe:

	31.12.2002 TEUR	31.12.2001 TEUR
Forderungen		
Drillisch GmbH & Co. KG/Marc Brucherseifer	0	1.116
Paschalis Choulidis	0	41
Vlasios Choulidis	0	41
Acoon GmbH (Darlehen) (voll wertberichtigt)	121	121
PHONE PARTNER GmbH	7	0
Drillisch Vertriebs- und Servicegesellschaft Nachrichtentechnik GmbH & Co. KG (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen)	0	424
Nico Forster	24	0
Verbindlichkeiten		
PHONE PARTNER GmbH	13	68
Marc Brucherseifer	6	0
Paschalis Choulidis	6	0
Vlasios Choulidis	6	0
Nico Forster	32	8

Gemäß einer Vereinbarung vom Februar 2002 zwischen der Drillisch AG einerseits und Herrn Marc Brucherseifer sowie der Drillisch Vertriebs- und Servicegesellschaft Nachrichtentechnik GmbH & Co. KG andererseits hat Herr Marc Brucherseifer 1,0 Mio. Stück Drillisch-Aktien an die Drillisch AG übertragen sowie einen Betrag von € 75.000,00, für die weitere 100.000 Stück Drillisch-Aktien zur Sicherheit hinterlegt waren, an die Drillisch AG in bar bezahlt. Damit sind die zwischen der Drillisch AG und Herrn Marc Brucherseifer sowie der Drillisch Vertriebs- und Servicegesellschaft Nachrichtentechnik GmbH & Co. KG bis zum 31. Dezember 2001 entstandenen wechselseitigen Forderungen abgegolten.

Frau Sabine Brucherseifer, die Ehefrau von Marc Brucherseifer, hat der Drillisch AG Büroräume in Köln-Marsdorf vermietet. Der Vertrag hat eine Laufzeit bis zum 1. März 2008. Der Mietaufwand betrug im Jahr 2002 insgesamt T€ 148.

Die Baugemeinschaft Maintal, bestehend aus den Gesellschaftern Paschalis Choulidis und Marianne Choulidis, haben dem Drillisch-Konzern Büroräume in Maintal vermietet. Der Mietvertrag ist fest bis zum 30. Juni 2010 geschlossen und verlängert sich um jeweils fünf Jahre, wenn er nicht sechs Monate vor Ablauf gekündigt wird. Der Mietaufwand in 2002 betrug T€ 507.

In 2002 hat Drillisch von der Alpha 3G Software GmbH & Co. KG die weltweiten Quellenrechte an einer Workflow-Management-Software zu einem Kaufpreis von € 2 Mio. erworben. Der Kauf-

preis wurde in Form von 1,25 Mio. Stück Aktien der Drillisch AG sowie 1 Mio. in bar bezahlt. Die Alpha 3G Software GmbH & Co. KG hatte diese Software zuvor von der M-guard GmbH, Nürnberg, für 2 Mio. in bar erworben. Bei den Kommanditisten der Alpha 3G Software GmbH & Co. KG handelt es sich um die Herren Paschalis und Vlasios Choulidis.

Frau Marianne Choulidis und Frau Simone Choulidis haben als Geschäftsführerinnen der Alphatel GmbH eine Vergütung von insgesamt T€ 69 (Vorjahr: T€ 69) erhalten.

34 Aufsichtsrat

Dipl.-Kfm. Johann Weindl, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, München: Vorsitzender

Nico Forster, Kaufmann, Kraiburg

Ralf Forster, Geschäftsführer Forster GmbH, München (bis 31. Mai 2002)

Dr. Hartmut Schenk, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Saarbrücken (ab 31. Mai 2002)

35 Vorstand

Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer, Frechen: Vorstandssprecher

Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten: IQ-work Software AG, Maintal (bis 21. März 2002)

Paschalis Choulidis, Gelnhausen: Vorstand Finanzen, Controlling und IT

Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten: IQ-work Software AG, Maintal

Vlasios Choulidis, Gelnhausen: Vorstand Vertrieb

Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten: IQ-work Software AG, Maintal

36 Organbezüge

Für das Geschäftsjahr 2002 betragen die Bezüge des Vorstands im Konzern insgesamt T€ 1.227, davon T€ 460 variabel (Vorjahr: T€ 880,5, davon variabel T€ 0).

Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme der Drillisch AG sind nicht vorhanden.

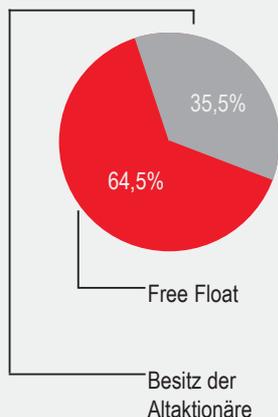
Die Vergütungen an die Mitglieder des Aufsichtsrates beliefen sich im Berichtsjahr auf T€ 54 (Vorjahr: T€ 20).

37 Directors' Holdings

Die Vorstandsmitglieder halten zum 31. Dezember 2002 folgende Anteile an der Drillisch AG:

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

Aktionärsstruktur
zum 31.12.2002



Die Aufsichtsratsmitglieder halten zum 31. Dezember 2002 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Johann Weindl	0 Stückaktien
Nico Forster	1.554.456 Stückaktien
Dr. Hartmut Schenk	0 Stückaktien

Zum 31. Dezember 2002 hielt Herr Ralf Forster, der zum 31. Mai 2002 aus dem Aufsichtsrat ausschied, 239.500 Stückaktien der Drillisch AG.

Rechte auf den Bezug von Aktien sind nicht eingeräumt.

Vorstand und Aufsichtsrat halten insgesamt 35,5 Prozent der Aktien.

38 Erklärung nach § 161 AktG

Am 31. Dezember 2002 haben Vorstand und Aufsichtsrat der Drillisch AG die nach § 161 des Aktiengesetzes vorgeschriebene Erklärung abgegeben und sie den Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht.

39 Ergebnis je Aktie

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

	2002	2001
Auf die Aktionäre entfallendes Konzernergebnis in T €	653	-13.898
Gewichteter Durchschnitt der ausgegebenen Aktien	23.951.036	23.951.036
<u>Abzüglich: eigene Anteile</u>	22.242	272.242
Gewichteter Durchschnitt abzüglich eigene Anteile	23.928.794	23.678.794
Konzernergebnis je Aktie in €	0,03	-0,59

Maintal, den 14. März 2003

Drillisch Aktiengesellschaft



Marc Brucherseifer



Paschalis Choulidis



Vlasios Choulidis

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der Drillisch Aktiengesellschaft aufgestellten Konzernabschluss bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2002 bis zum 31. Dezember 2002 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den International Accounting Standards (IAS) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter der Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IAS ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2002 bis zum 31. Dezember 2002 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2002 bis zum 31. Dezember 2002 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Düsseldorf, den 17. März 2003

BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Kaulen
Wirtschaftsprüfer

Rauscher
Wirtschaftsprüfer

Bericht des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat der Drillisch AG hat im Geschäftsjahr 2002 6 Sitzungen abgehalten. Der Aufsichtsrat ist vom Vorstand regelmäßig über die Entwicklung und die Lage des Unternehmens sowie über wesentliche Geschäftsvorgänge unterrichtet worden. Anhand der Berichte und der erteilten Auskünfte hat der Aufsichtsrat den Vorstand überwacht, alle Maßnahmen, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, sowie sonstige Geschäftsvorgänge von besonderer Bedeutung eingehend beraten und sich von der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung überzeugt. Bei der Erstellung der Entsprechenserklärung nach § 161 AktG hat der Aufsichtsrat kooperativ mitgewirkt.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2002 keine Ausschüsse gebildet.

Der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht sowie der Einzelabschluss und der Lagebericht, für das Geschäftsjahr 2002 wurden von der als Abschlussprüfer bestellten BDO Deutsche Waren-treuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und für den Konzernabschluss und den Einzelabschluss mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Der Aufsichtsrat hat von dem Ergebnis der Prüfung zustimmend Kenntnis genommen. Er hat den Jahresabschluss, den Konzernabschluss sowie den Lage- und Konzernlagebericht abschließend geprüft. Er erklärt sich mit dem Lage- und Konzernlagebericht, dem vorgelegten Jahresabschluss und dem Konzernabschluss einverstanden.

Der Aufsichtsrat stimmt dem Jahresabschluss, dem Konzernabschluss sowie dem Lage- und Konzernlagebericht uneingeschränkt zu.

Damit ist der Jahresabschluss festgestellt und der Konzernabschluss gebilligt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die im Berichtsjahr geleistete Arbeit.

Maintal, den 21. März 2003

Der Aufsichtsrat

Corporate Governance Kodex

Corporate Governance, die anerkannten Grundsätze guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung und -kontrolle, haben bei der Drillisch AG einen hohen Stellenwert. Mit offener, zeitnaher und regelmäßiger Information sowie mit transparenten Entscheidungsstrukturen versuchen wir, das Vertrauen der Anleger, der Kunden, Mitarbeiter und der interessierten Öffentlichkeit zu rechtfertigen und zu fördern.

Die im Deutschen Corporate Governance Kodex festgeschriebenen Grundsätze einer guten und verantwortungsvollen Unternehmensführung und -kontrolle sind für den Vorstand und Aufsichtsrat der Drillisch AG nicht neu: Viele dieser Anforderungen ergeben sich unmittelbar aus dem Aktiengesetz, dem Wertpapierhandelsgesetz und anderen Gesetzen. Wir haben uns daher bereits in der Vergangenheit in hohem Maße an diesen Grundsätzen orientiert und sie im wesentlichen in unserer Unternehmensverfassung verankert.

Zum 31. Dezember 2002 haben wir die nachstehende sogenannte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben:

Drillisch Aktiengesellschaft

Erklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Drillisch AG zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“

gemäß § 161 AktG, § 15 EGAktG

Vorstand und Aufsichtsrat der Drillisch AG erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 07.11.2002 mit wenigen Ausnahmen entsprochen wird. Nicht angewendet werden einzig die Empfehlungen unter:

Ziffer 2.3.1 im Hinblick auf eine vollständige Veröffentlichung der für die Hauptversammlung verlangten Berichte und Unterlagen im Internet. Sämtliche Unterlagen sind in Papierform anforderbar.

Ziffer 2.3.2 im Hinblick auf eine Mitteilung sämtlicher Einberufungsunterlagen auf elektronischem Wege. Sämtliche Einberufungsunterlagen sind in Papierform anforderbar.

Ziffer 3.8 im Hinblick auf die Vereinbarung eines angemessenen Selbstbehalts bei Abschluss einer D&O-Versicherung.

Ziffer 4.2.3 im Hinblick auf die Bekanntgabe der konkreten Ausgestaltung eines Aktienoptionsplans oder eines vergleichbaren Vergütungssystems. Ein Aktienoptionsplan ist nicht vorhanden. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder umfasst fixe und variable Bestandteile. Die variablen Bestandteile werden in den Gesamtbezügen ausgewiesen.

Ziffer 5.4.5 im Hinblick auf eine erfolgsorientierte Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats.

Maintal, den 31.12. 2002

Für den Aufsichtsrat

- Johann Weindl -

Der Vorstand

- Marc Brucherseifer -

- Vlasios Choulidis -

- Paschalis Choulidis -

Zu Ziffer 2.3.1

Die Ziffer 2.3.1 sieht eine Veröffentlichung im Internet vor. Bei der vollständigen Veröffentlichung der für die Hauptversammlung verlangten Berichte und Unterlagen handelt es sich z. T. um wettbewerbssensitive Informationen, die zudem bei elektronischer Zurverfügungstellung beliebig im Internet verbreitet werden können.

Bei einer Veröffentlichung über das Internet kann die Drillisch AG nicht mit letzter Gewissheit ausschließen, dass auch Nicht-Aktionäre Zugang zu diesen Daten haben bzw. Missbrauch mit den elektronisch zur Verfügung gestellten Daten betrieben wird. Daher haben der Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, obige Unterlagen nur in Papierform zur Verfügung zu stellen.

Zu Ziffer 2.3.2

Die Ziffer 2.3.2 sieht eine Veröffentlichung auch auf elektronischem Weg vor. Bei der vollständigen Veröffentlichung der Einberufungsunterlagen handelt es sich z. T. um wettbewerbssensitive Informationen, die zudem bei elektronischer Zurverfügungstellung beliebig im Internet verbreitet werden können.

Bei einer Veröffentlichung über das Internet kann die Drillisch AG nicht mit letzter Gewissheit ausschließen, dass auch Nicht-Aktionäre Zugang zu diesen Daten haben bzw. Missbrauch mit den elektronisch zur Verfügung gestellten Daten betrieben wird.

Zu Ziffer 3.8

Der Vorstand und der Aufsichtsrat haben eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abgeschlossen, die derzeit keinen Selbstbehalt vorsieht. Nach Auffassung des Vorstands und Aufsichtsrats der Drillisch AG besteht das Risiko, dass die Vereinbarung eines Selbstbehalts für fahrlässiges Handeln bzw. die damit verbundenen Haftungsrisiken dem Bestreben der Drillisch AG zuwiderläuft, hochqualifizierte Personen für den Vorstand bzw. Aufsichtsrat zu gewinnen. Aus diesem Grund wird von der Vereinbarung eines Selbstbehalts abgesehen.

Zu Ziffer 4.2.3

Ein Aktienoptionsplan ist nicht vorhanden. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder umfasst fixe und variable Bestandteile. Die variablen Bestandteile werden in den Gesamtbezügen gesondert ausgewiesen. Der Vorstand und der Aufsichtsrat vertreten die Ansicht, damit dem berechtigten Informationsbedürfnis der Aktionäre in angemessener und ausreichender Weise Rechnung zu tragen.

Zu Ziffer 5.4.5

Eine erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrates ist nicht vorgesehen, weil der Aufsichtsrat zu geringe Einflussmöglichkeiten auf das operative Tagesgeschäft hat.

Wünschen Sie weitere Informationen?

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 _____

Name _____

Straße, Hausnr. _____

Postleitzahl, Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail-Adresse _____

Bitte faxen Sie diese Seite an 0 22 34 / 93 65 - 158

Kontakt

Presse und Investor Relations

Dipl.-Kfm. Holger Grawe
Horbeller Straße 31
D - 50858 Köln
Tel.: 0 22 34 / 93 65 - 108
Fax: 0 22 34 / 93 65 - 158
E-Mail: presse@drillisch.de

Drillisch AG
Presse und Investor Relations
Horbeller Straße 31
D - 50858 Köln

Sitz der Gesellschaft:
Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
D - 63477 Maintal

Tel.: 0 22 34 / 93 65 - 155
Fax: 0 22 34 / 93 65 - 158
E-Mail: presse@drillisch.de
Internet: www.drillisch.de