



Bericht zum
1. Quartal 2002

Drillisch Konzern

	I/2002 Mio. Euro	I/2001 Mio. Euro	I/2000 Mio. Euro
Umsatzerlöse			
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	25,3	32,2	30,4
Mobilfunkendgerätegroßhandel	6,4	6,1	6,7
Festnetzbereich	0,0	0,0	4,3
BWM*)	0,0	0,1	1,6
Summe Umsatzerlöse	31,7	38,4	43,0
EBITDA	1,2	0,8	7,7
EBIT	0,4	-0,2	6,0**
Betriebsergebnis***)	0,7	0,3	6,5
Jahresüberschuss***)	0,3	-0,1	3,5
Cash Flow****)	0,8	0,4	4,6
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt	164	256	291
Teilnehmerzahl zum 31.03. (in Tsd.)	606	518	314
Umsatz pro Mitarbeiter (in T Euro)	193	150	148

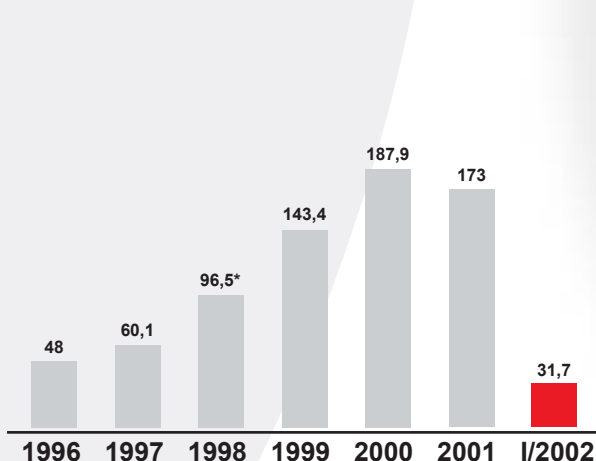
*) BWM: Billing/Workflow-Management-System/Mobile Internet

***) inkl. Verkauf Netztel Plus Drillisch AG (7 Mio. Euro); ohne den Verkauf wäre das EBIT I/2000 daher -1 Mio. Euro

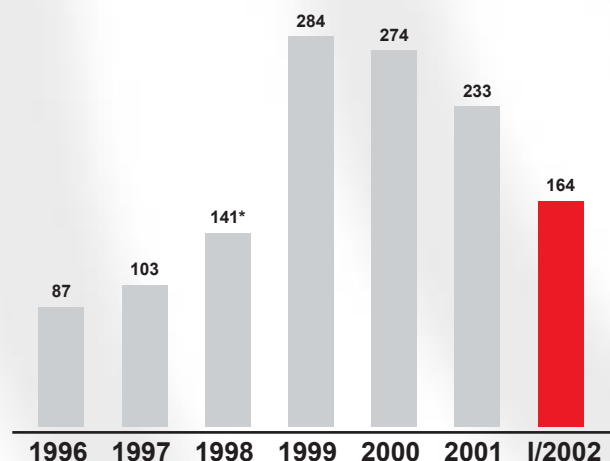
****) bereinigt um Abschreibungen auf Firmenwert (pro Quartal 0,5 Mio. Euro, ab 2002 0,3 Mio. Euro)

*****) Jahresüberschuss plus Abschreibungen

Umsatzentwicklung (Mio. Euro)



Mitarbeiterentwicklung (im Jahresdurchschnitt)



* Alphetel 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







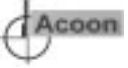

- Mobilfunk-Provider für die Netze T-D1, D2-Vodafone und E-Plus
- Mobilfunkendgerätegroßhandel
- Vermarktung attraktiver Produkt-Bundles

Billing/Workflow-Management-Software/Mobile Internet

2. Billing/Workflow-Management-Software/Mobile Internet

- Billing-System/Billing-Software für Mobilfunk und Mobile Internet-Content
- Workflow-Management-System zur Optimierung innerbetrieblicher Prozesse sowie PIM und CRM-Features
- Mobile Internet-Lösungen, z.B. Mobilfunkportal www.yosol.de, Suchmaschine www.acoon.de/wap, Sportnews www.sportti.com, Softwareapplikationen für SMS- und WAP-Dienste

Organisationsstruktur

 Drillisch AG, Bad Münstereifel WKN 554 550, Grundkapital 23.951.036 Euro, www.drillisch.de 		
Mobilfunk	Billing/Workflow-Management-Software/Mobile Internet	Strategische Beteiligungen
 <p>ALPHATEL 100% Kommunikationstechnik GmbH Maintal</p> <p>Fachhandel/Exklusivhandel Geschäftskunden Shops Kooperationen Netzbetreibertarife der Netze T-D1, D2-Vodafone und E-Plus</p> <p>www.alphatel.de Tel.: 0 61 81 / 412 - 3 Fax: 0 61 81 / 412 - 444</p>	 <p>DRILLISCH 100% INFORMATIONSTECHNIK AG Maintal</p> <p>Content-/Billing-Solution Workflow-Management-System PIM & CRM</p> <p>www.ditag.de Tel.: 0 61 81 / 908 - 725 Fax: 0 61 81 / 908 - 733</p>	 <p>PHONE PARTNER GmbH Dietzenbach</p> <p>Call-Center-Dienstleistungen</p> <p>www.phonepartner.de</p>
 <p>FORSTER 100% Kommunikationselektronik GmbH München</p> <p>Endgerätegroßhandel</p> <p>www.forster-com.de Tel.: 0 89 / 12 66 22 - 0 Fax: 0 89 / 12 66 22 - 31</p>	 <p>ACOON GmbH 64% Marl</p> <p>Web- und WAP-Suchmaschine</p> <p>www.acoon.de www.acoon.de/wap</p>	
	 <p>OPEN-NET OY 51% Helsinki</p> <p>Mobile Internet-Software</p> <p>www.open-net.fi www.sportti.com</p>	

Der Markt 2002

Der Markt für Telekommunikation in Deutschland entwickelt sich moderat und soll im laufenden Jahr einen Zuwachs um 6,1 Prozent auf 67,7 Mrd. Euro erfahren. Dies prognostiziert der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM).

Ende 2001 betrug die Mobilfunkteilnehmerzahl in Deutschland insgesamt 56,2 Mio. Dies entspricht einer Penetrationsrate von 68,6 Prozent. Im ersten Quartal 2002 stagnierte die Teilnehmerzahl in

Deutschland bei ca. 56 Mio. Die zunehmende Marktsättigung macht die Wichtigkeit von Kundenbindung und Kundenzufriedenheit deutlich. Kundennahe Dienste und Services erhalten eine immer größere Bedeutung. Auch die Bindung von Vertriebspartnern durch attraktive Partnerkonzepte sowie Marketing- und Vertriebsunterstützung sind eine wichtige Maßnahme, den Endkundenstamm zu pflegen bzw. auszubauen.

Die CeBIT, Messe für Informations- und Telekommunikationstechnik, zeigte in Hannover im März 2002 den aktuellen Stand der Technik sowie den

Trend im Hardware- und Softwarebereich. Während UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) noch auf sich warten lässt, prägen vorerst die Übertragungstechniken HSCSD (High Speed Circuit Switched Data) und GPRS (General Packet Radio Service) den Mobilfunkmarkt. HSCSD und GPRS sind zwei unterschiedliche Datendienste, die schnelle mobile Datenübertragungen gewährleisten. Der Unterschied dieser beiden Techniken liegt insbesondere in der Art der Datenübermittlung und damit auch in der Abrechnung des Dienstes beim Kunden. Die im März 2002 über E-Plus eingeführte Technik i-mode (das erfolgreiche Geschäftsmodell des japanischen Unternehmens NTT DoCoMo) wird neue technische Möglichkeiten im Bereich Mobile Internet bieten. Die Erfolgsgeschichte von SMS-Textnachrichten kann schon bald durch MMS (Multi-media-Messaging Service) abgelöst werden. MMS ermöglicht eine Datenübertragung von bis zu 100 Kilobyte und erlaubt neben Texten auch die Übertragung von Fotos, Animationen sowie Audio- und Video-Clips über das Handy. MMS erscheint aufgrund der vorhandenen Endgeräte von Sony Ericsson und Nokia und der Bedienerfreundlichkeit des Dienstes erfolgversprechend.

Erweiterte Dienste erfordern auch aktuellere Endgeräte, die der neuen Technik angepasst sind. Smartphones, welche die Technik von Mobiltelefonen und Minicomputern verbinden, werden die neuen Dienste abbilden können. Nicht nur Handyhersteller, sondern auch Anbieter von Handycomputern (PDA) erhoffen sich daraus trotz der derzeit herrschenden Sättigungsphase neue Wachstumsimpulse.

Das Team

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Personalbestand deutlich reduziert. Hierzu hat insbesondere das konzernweit eingesetzte EDV-Workflow-Management-System geführt, was mit signifikanten Produktivitätssteigerungen verbunden war. Zur Weiterentwicklung des Workflow-Management-Systems wurde das EDV-Team um bisher durch eine externe Gesellschaft bereitgestellte Programmierer verstärkt, um das Know-how im Konzern nachhaltig zu sichern.

In den ersten drei Monaten 2002 lag der Personalbestand des Drillisch-Konzerns bei 164 gegenüber 256 Mitarbeitern zum Vergleichszeitraum des Vorjahres (jeweils Durchschnittsbetrachtung).

Die hohe Flexibilität sowie das überdurchschnittliche Engagement der Mitarbeiter im Drillisch-Konzern sichern den langfristigen Unternehmenserfolg. An dieser Stelle möchten wir uns bei allen

Mitarbeitern für ihren Einsatz und ihre Loyalität zum Drillisch-Konzern bedanken.

Die Fakten

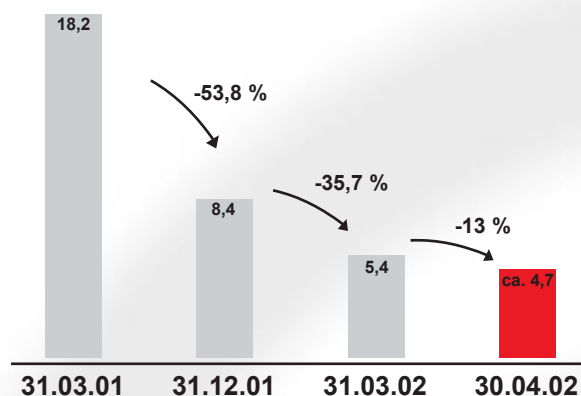
In den ersten drei Monaten des Jahres 2002 konnte sich der Drillisch-Konzern dem allgemeinen Markttrend sinkender Kundenzahlen im Mobilfunk entziehen. Mit 606.000 ist die Teilnehmeranzahl im Vergleich zum Jahresende 2001 nahezu konstant geblieben. Dies liegt daran, dass der Drillisch-Konzern ähnlich wie die D-Netzbetreiber dazu übergegangen ist, im 4. Quartal 2000 gewonnene Debit-Teilnehmerverhältnisse, die 15 Monate lang ihre Mobilfunkkarte nicht aufgeladen haben, zu bereinigen. Im Vergleich zum 1. Quartal 2001 ist die Kundenzahl im Berichtszeitraum sogar um 17 Prozent gestiegen. Wie in den Vorquartalen konnte jedoch die Umsatzentwicklung mit der Kundenentwicklung nicht mithalten.

Trotz des erschwerten Marktumfelds konnte der Drillisch-Konzern seine Entschuldungspolitik konsequent fortsetzen. Gegenüber dem 31. Dezember 2001 sanken die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von 8,4 Millionen Euro um 35,7 Prozent auf 5,4 Millionen Euro zum 31. März 2002. Im Vergleich zum Vorjahreszeitpunkt (31. März 2001) beträgt der Rückgang der Finanzverbindlichkeiten sogar über 70 Prozent. Diesen in der Telekommunikationsbranche einzigartigen Abbau der Bankverbindlichkeiten wurde im Wesentlichen durch einen im Vergleich zum Vorjahresquartal nahezu halbierten Vorratsbestand ermöglicht. Bis Ende April 2002 wurden die Bankverbindlichkeiten auf ca. 4,7 Mio. Euro reduziert. Hierdurch wird eine erhebliche Senkung der Zinskosten ermöglicht.

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 im Quartalsvergleich (1. Quartal 2002 im Vergleich zum 1. Quartal 2001) sich die Personalproduktivität (Umsatz pro Mitarbeiter) um knapp 29 Prozent auf 193,3 Tausend Euro erhöhte (umgerechnet in Vollzeit, jeweils Durchschnittsbetrachtung).

Die **Umsatzerlöse** haben sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 17,4 Prozent auf 31,7 Mio. Euro reduziert. Der Umsatzrückgang steht in Verbindung mit der Entwicklung der durchschnittlichen Umsätze je Mobilfunkkunde bei nahezu konstanter Kundenanzahl. Im Vergleich zum 31. März 2001 stieg jedoch der Umsatz je Mitarbeiter von 150 Tausend Euro um knapp 29 Prozent auf 193,3 Tausend Euro im 1. Quartal 2002. Dies

Entwicklung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (in Mio. Euro)



unterstreicht die hohe Personalproduktivität des Konzerns.

Die **Materialaufwandsquote** ist in den ersten drei Monaten 2002 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 82,6 Prozent auf 78 Prozent zurückgegangen. Diese Erhöhung der Rohertragsmarge um 4,6 Prozentpunkte ist u.a. auf die zum Teil drastische Kürzung der Subventionierung von Neuverträgen zurückzuführen.

Der **Personalaufwand** konnte im 1. Quartal 2002 im Vergleich zum Vorjahresquartal um 23,5 Prozent reduziert werden. Hier schlägt sich der in den Vorquartalen erfolgte Mitarbeiterabbau nieder. Der Personalaufwand wird auch in den Folgequartalen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum rückläufig sein.

Die **Abschreibungen** sind im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 23,2 Prozent auf 0,78 Mio. Euro gesunken. Dies liegt im Wesentlichen an dem um 34,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesunkenem Sachanlagevermögen.

Das **Betriebsergebnis** (EBIT) hat sich im Vergleich zu den ersten drei Monaten 2001 von -0,2 Mio. Euro auf +0,4 Mio. Euro im 1. Quartal 2002 erhöht. Dieser Turnaround ist das Ergebnis der im vergangenen Jahr eingeleiteten Rationalisierungen und Kostenoptimierungen.

Der **Mittelzufluss** aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres 4,4 Mio. Euro im Vergleich zu -3,8 Mio. Euro im 1. Quartal 2001. Hier zeigt sich die hohe Innenfinanzierungskraft des Drillisch-Konzerns trotz eines schwierigen Marktumfelds. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit umfasst im Wesentlichen den Erwerb der Source-rechte an der Workflow-Management-Software.

Eigenkapitalveränderungsrechnung

	I/2002				I/2001
	Grundkapital	Kapitalrücklage	Bilanzgewinn	Gesamt	Gesamt
	T Euro	T Euro	T Euro	T Euro	T Euro
Stand zum 1. Januar	23.679	18.050	-16.112	25.617	39.682
Veränderung eigene Anteile	150	-21	0	129	
Jahresüberschuss	0	0	5	5	-605
Rundungsdifferenz	0	0	0	0	
Stand zum 31. März	23.829	18.029	-16.107	25.751	39.077
abgesetzte eigene Anteile					
Stand zum 31. März	122	-15	0	107	69

Directors Holdings

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

Marc Brucherseifer	6.256.953 Stückaktien
Paschalis Choulidis	600.000 Stückaktien
Vlasios Choulidis	529.224 Stückaktien

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

Johann Weindl	0 Stückaktien
Nico Forster	2.581.956 Stückaktien
Ralf Forster	239.500 Stückaktien

Vorstand und Aufsichtsrat halten insgesamt 42,6 Prozent der Aktien. Weitere Rechte auf den Bezug von Aktien sind zurzeit nicht eingeräumt.

Der Mobilfunkbereich

Das Geschäftsfeld Mobilfunk mit Service-Provider-Lizenzen der Netze T-D1, D2-Vodafone und E-Plus ist überwiegend bei der 100-prozentigen Tochtergesellschaft Drillisch/Alphatel angesiedelt und bildet seit der Reorganisation den absoluten Schwerpunkt der Unternehmenstätigkeit.

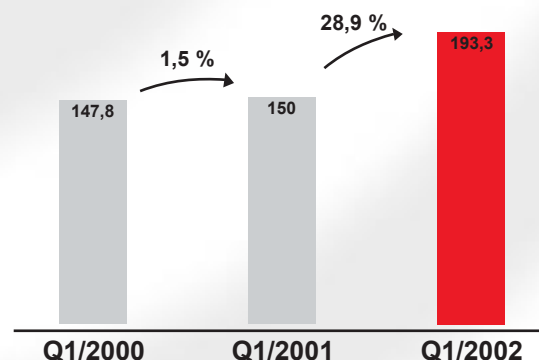
Im ersten Quartal 2002 zählte weiterhin der Kundenkontakt über den Direktvertrieb als ein wichtiges Vertriebsinstrument. Die eigene Filialkette mit bundesweit verteilten Shops in 1 A-Lagen bietet attraktive und ständig wechselnde Angebote. Neu im Sortiment sind Prepaid-Produkte von Viag Interkom. Das im vergangenen Jahr eingeführte Kundenbindungsprogramm dient der langfristigen

Kundenbindung und der Steigerung des durchschnittlichen Teilnehmerumsatzes. Während die Filialkette primär das Privatkundensegment anspricht, werden die Geschäftskunden über den Innendienst sowie über Außendienstmitarbeiter betreut.

Weiterhin wurden im vergangenen Quartal die Vertriebspartnerschaften intensiviert. Das innovative Produkt g~paid, ein Cash-Karten-System, das eine sichere Verteilung von Freischaltcodes für das Aufladen von Gesprächsguthaben der Cash-Karten auf elektronischem Wege erlaubt, konnte sich aufgrund der gewonnenen CeBIT-Kooperationen erfolgreich bei den Vertriebspartnern etablieren.

Die Mobilfunkteilnehmerzahl betrug zum 31. März 2002 606.000. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum konnte die Teilnehmerbasis von 518.000 zum 31. März 2001 um 17 Prozent ausgebaut werden. Aufgrund der oben beschriebenen

Umsatz pro Mitarbeiter im Quartalsvergleich (T Euro, Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt)



Konsolidierte Bilanz nach IAS zum 31. März 2002

	31.03.02 T Euro	31.12.01 T Euro
AKTIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	2.637	3.579
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.002	16.280
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	171	0
Vorräte	6.309	6.017
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	8.635	7.861
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	30.754	33.737
Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände		
Sachanlagevermögen	4.442	4.831
Software	3.112	1.364
Finanzanlagen	89	89
Geschäfts- oder Firmenwert	14.085	14.392
Latente Steuern	4.296	4.469
Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	26.024	25.145
AKTIVA, GESAMT	56.778	58.882
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	1.030	873
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	5.405	8.438
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.354	16.323
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0	68
Steuerrückstellungen	3	3
Rückstellungen	1.379	1.384
Rechnungsabgrenzungsposten	1.255	1.382
Latente Steuern	14	0
Sonstige Verbindlichkeiten	3.547	3.351
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	29.987	31.822
Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	497	908
Latente Steuern	543	535
Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	1.040	1.443
Eigenkapital		
Grundkapital	23.829	23.679
Kapitalrücklage	18.029	18.050
Bilanzgewinn/-verlust	-16.107	-16.112
Eigenkapital, gesamt	25.751	25.617
PASSIVA, GESAMT	56.778	58.882

Gewinn- und Verlust

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung nach IAS zum 31. März 2002

	Quartalsbericht I. Quartal	
	I/2002	I/2001
	T Euro	T Euro
Umsatzerlöse	31.704	38.404
Bestandsveränderung	0	-2
Sonstige betriebliche Erträge	175	1.440
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	-24.722	-31.739
Personalaufwand	-2.125	-2.778
Abschreibungen	-777	-1.012
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.878	-4.500
Betriebsergebnis (EBIT)	377	-187
Zinserträge/-aufwendungen	-150	-346
Sonstige Erlöse/Aufwendungen	-42	-51
Finanzergebnis	-192	-397
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	185	-584
Außerordentliches Ergebnis	0	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-180	-53
Minderheitenanteile	0	32
Jahresfehlbetrag (-)/-überschuss (+) (PAT)	5	-605

Bereinigungen von Debit-Teilnehmerverhältnissen und einer Wachstumsabschwächung des Gesamtmarktes ist die Kundenentwicklung im 1. Quartal 2002 im Vergleich zum Jahresende 2001 in etwa konstant geblieben. Zukünftige Wachstumspotenziale werden im Mobilfunk überwiegend durch die Steigerung des durchschnittlichen Umsatzes je Kunde (ARPU = average revenue per user) generiert.

Das Angebot rund um den Bereich Mobilfunk will Drillisch künftig weiter optimieren und die neuen Möglichkeiten der schnelllebigen Zeit nutzen, um bedarfsgerechte Lösungen für den Kunden bereitzustellen.

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

Das Geschäftsfeld Billing/Workflow-Management-Software/Mobile Internet (BWM) wurde weitestge-

hend in der Tochtergesellschaft Drillisch Informationstechnik AG zusammengefasst und eigenverantwortlich betrieben. Diese Gesellschaft soll zukünftig unter IQ-work Software AG firmieren.

Der Bereich Billing umfasst das unternehmenseigene Abrechnungssystem bzw. die Billing-Software (EPPIX). EPPIX wird regelmäßig vom TÜV geprüft und zertifiziert.

Die im vergangenen Geschäftsjahr eingeführte Workflow-Management-Software im Konzern wurde zur Basis organisatorischer Neustrukturierungen und ermöglicht prozessoptimiertes Arbeiten und eine deutliche Steigerung der Produktivität. Es besteht seit dem Erwerb der vollständigen Rechte die Möglichkeit, diese Software im B2B-Bereich zu vermarkten.

Im Mobile Internet-Bereich will Drillisch künftig die neuen Möglichkeiten der schnelllebigen Zeit nutzen, um bedarfsgerechte Lösungen für den Kunden bereitzustellen. Die seit März 2002 über E-Plus angebotene Technik i-mode (das erfolgrei-

che Geschäftsmodell des japanischen Unternehmens NTT DoCoMo) soll im Verlaufe des Jahres 2002 auch über Service Provider vermarktet werden. Der Drillisch-Konzern will seinen Kunden solche Dienste anbieten, die ihm einen echten Nutzen bieten. Neue Anforderungen verlangen Kreativität. Der Drillisch-Konzern kann aufgrund der vergleichsweise geringen Größe mit Schnelligkeit und Flexibilität gezielt auf veränderte Marktgegebenheiten reagieren.

Risiko Risikobetrachtung

Der deutsche Mittelstand ist aufgrund der konjunkturellen Entwicklungen in der Bundesrepublik stark von notwendigen Restrukturierungsmaßnahmen mit Kostensenkungszielen geprägt. Die neuen Richtlinien (Basel II) für die europäischen Kreditinstitute zur Anpassung der Risikovorsorge bei der Kreditvergabe und der damit einhergehenden deutlich verschärften Vergabepaxis bei Neukrediten fordert eine völlig neue Informationspolitik zwischen Unternehmen und Kreditinstituten für die Zukunft. Aufgrund der hohen Insolvenzquote im Jahr 2001 und dem Trend in 2002 haben viele Kreditinstitute schon jetzt damit begonnen, die erst ab 2006 in Kraft tretende Richtlinie zum eigenen Schutz teilweise im Rahmen des internen Ratings anzuwenden.

Im Rahmen des Risikomanagements hat der Drillisch-Konzern Maßnahmen zur Reduzierung dieses Risikos getroffen. Durch die Einführung eines Workflow-Management-Systems konnte eine Prozessoptimierung mit der Folge von umfangreichen Kostensenkungen und damit ein zusätzlicher Cash-Flow als Basis für die Erfüllung eines ambitionierten Plans zur Reduktion der Bankverbindlichkeiten und zur Verbesserung der Eigenkapitalquote generiert werden. Die laufende Plausibilisierung der Kostensenkungsmaßnahmen wurde durch die einzelnen Zeitoptimierungen der Arbeitsprozesse anhand des WFMS im Rahmen des monatlichen Controlling-/Riskmanagement-/Ratingberichtes stichhaltig belegt.

Ausblick Der Ausblick

Das Wachstum im Mobilfunkmarkt wird auch in Zukunft durch den überproportionalen Anteil an Debit-Teilnehmerverhältnissen bei zunehmender Marktsättigung gekennzeichnet sein. Deshalb gewinnt für den Drillisch-Konzern die Pflege des bestehenden Kunden über Kundenbindungsmaßnahmen und maßgeschneiderten Produkten mit Kundenmehrwert erneut an Bedeutung. Weiterhin ist insbesondere die Intensivierung von Vertriebskooperationen mit Partnern für die Vermarktung von virtuellen Voucher- und Debit-Produkten beabsichtigt. Insgesamt bestätigt der Konzern das Ziel, bis Ende 2002 nahezu ohne Bankverbindlichkeiten und mit einem positiven EBIT im einstelligen-Euro-Millionenbereich abzuschließen. Das Ergebnis des 1. Quartals 2002 hat eindrucksvoll bewiesen, dass die eingeleiteten Prozessoptimierungen und Effizienzverbesserungen bereits Früchte tragen. Den eingeschlagenen Weg wird der Drillisch-Konzern daher fortsetzen.

Kapitalflussrechnung

Konsolidierte Kapitalflussrechnung nach IAS zum 31. März 2002

	I/2002 T Euro	I/2001 T Euro
Ergebnis vor Steuern (nach Minderheitenanteilen)	185	-584
Steuerzahlung (-)/Steuererstattungen (+)	-7	-464
Änderung des Konsolidierungskreises/Abnahme eigene Anteile	132	0
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	777	1.012
Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens	0	0
Ergebnis aus Anlagenabgängen	89	-858
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte	-292	-2.542
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	2.475	-4.066
Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	1.045	3.732
Mittelzufluss aus außerordentlichen Posten	0	0
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit (a)	4.404	-3.771
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-2.078	-260
Finanzanlagen	0	0
Beteiligungserwerbe	0	0
Erlöse aus Anlagenabgängen	19	28
Erlöse aus Beteiligungsverkäufen	0	980
Erhöhung (+)/Verminderung (-) von Investitionsverbindlichkeiten	-254	-236
Mittelabfluss (+)/Mittelzufluss (-) aus Investitionstätigkeit (b)	-2.313	512
Kapitalerhöhung	0	0
Emissionserlös	0	0
Darlehensrückzahlung an Gesellschafter	0	0
Verminderung von Bankkrediten	-3.033	380
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit (c)	-3.033	380
Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)	-942	-2.879
Liquide Mittel am Ende der Periode	2.637	3.911
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	3.579	6.790
Veränderung der liquiden Mittel	-942	-2.879

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
www.drillisch.de