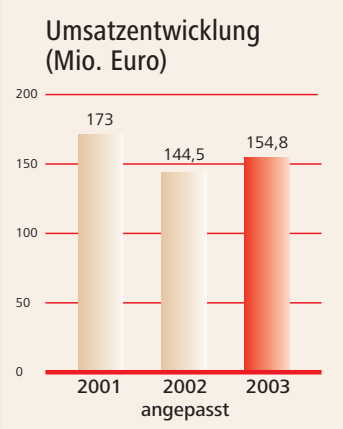
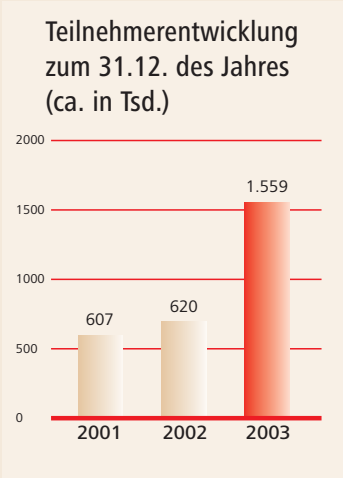
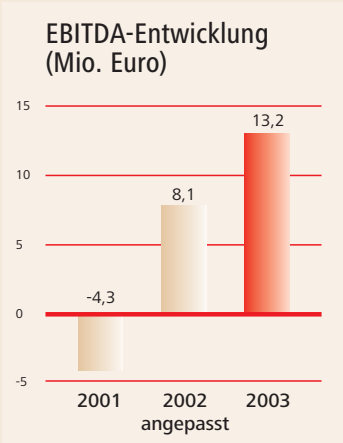
DRILLISCH AG - GESCHÄFTSBERICHT 2003

Kennzahlen des Drillisch-Konzerns





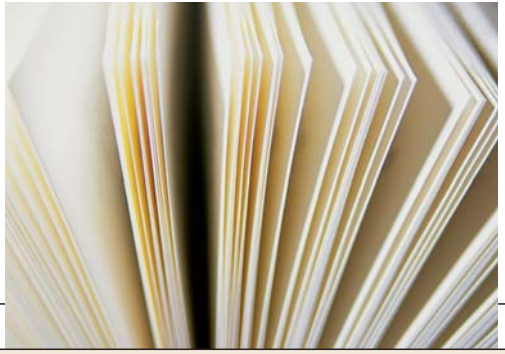


	2003 Gesamt Mio. Euro	2002 angepasst*** Mio. Euro
Umsatzerlöse		
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	141,6	103,9
Mobilfunkendgerätegroßhandel	12,6	40,5
Software-Dienstleistung	0,2	0,1
Sonstige Umsatzerlöse	0,4	0,0
Summe Umsatzerlöse	154,8	144,5
EBITDA	13,2	8,1
EBIT	8,4	4,4
Betriebsergebnis*)	10,6	5,6
Jahresüberschuss*)	4,8	2,8
Cash Flow**)	7,4	5,3
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt	201	161
Teilnehmerzahl zum 31.12. des Jahres (ca. in Tsd.)	1.559	620

*) bereinigt um Abschreibungen auf Firmenwert

**) unbereinigter Jahresüberschuss plus Abschreibungen

***) Anpassung wegen retrospektiver Änderung der bilanziellen Behandlung von Akquisitionskosten für Neuteilnehmer und Vertragsverlängerungskosten, die nicht mehr abgegrenzt und über die Vertragslaufzeit verteilt, sondern nun unmittelbar bei Anfall als Aufwand verbucht werden



Inhalt

Daten und Fakten 2

An die Aktionäre 4

Der Drillisch-Konzern auf einen Blick 6
- Grundsätze – Leitbild 7
- Das Geschäftsmodell Service-Provider 7
- Organisationsstruktur 8
- Meilensteine 2003 9
- Unternehmenshistorie 10

Marktumfeld 11
- Die Telekommunikationsbranche 12
- Der Bereich Software-Dienstleistung 14

Investor Relations-Report – Die Drillisch-Aktie am Kapitalmarkt 2003 15

Das Produktangebot des Drillisch-Konzerns 19
- Telekommunikation 20
- Software-Dienstleistung 23

Konzernlagebericht 24
- Der Telekommunikationsmarkt in Deutschland 25
- Darstellung des Konzerns 25
- Personal 27
- VICTORVOX AG 28
- Vermögens- und Finanzlage 28
- Ertragslage 28
- Ausblick 29
- Risikobericht 30

Blick in die Zukunft 31

Konzernjahresabschluss 33
- Konzernbilanz 34
- Konzerngewinn- und Verlustrechnung 36
- Konzernkapitalflussrechnung 37
- Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung 38
- Konzernanhang 39

Bestätigungsvermerk 61

Bericht des Aufsichtsrats 62

Corporate Governance Kodex 63

Service Corner 65
- Finanz- und Eventkalender 65
- Veröffentlichungen 65
- Ihre Ansprechpartner 65
- Informations-/Bestellservice 65
- Glossar 66
- Impressum 67

Brief des Vorstands

Marc Brucherseifer
Vorstandssprecher,
Vorstand Geschäftskunden,
Finanzkommunikation und
Workflowvermarktung

Vlasios Choulidis
Vorstand Vertrieb/Marketing

Paschalis Choulidis
Vorstand Finanzen,
Controlling und IT

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit Stolz blicken wir auf das Jahr 2003 zurück. Es war für den Drillisch-Konzern das spannendste Jahr in der Unternehmensgeschichte. Drillisch gelang die bisher bedeutendste Transaktion, die Akquisition des deutlich größeren Krefelder Mobilfunk-Service-Providers VICTORVOX AG.

Am 25. November 2003 konnten wir die vollständige Übernahme sämtlicher Aktien des Krefelder Service Providers VICTORVOX AG bekannt geben. Für die Drillisch AG ein großer Schritt nach vorn, der große Beachtung bei den Anlegern fand. Mit dem aktuellen Mobilfunkteilnehmerbestand von nunmehr 1,56 Millionen per 31. Dezember 2003 positioniert sich der Drillisch-Konzern damit auf Platz vier unter den deutschen Service-Providern und sichert sich damit einen Marktanteil unter den Service-Providern von ca. 9 Prozent.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2003 durchbrach die Drillisch-Aktie nach zwei Jahren die Penny-Stock-Schwelle nachhaltig. Diese Entwicklung ist im engen Zusammenhang mit dem positiven Trend der Kennzahlen, der Übernahme von VICTORVOX und der generell positiven Gesamteinschätzung des Telekommunikationsmarktes und insbesondere des Mobilfunkmarktes zu sehen.

Im Rahmen der Akquisition der VICTORVOX AG führte die Drillisch AG 2003 eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage aus genehmigtem Kapital um 11 Millionen Stückaktien auf 34.951.036 Stückaktien durch. Der Eintrag der Kapitalerhöhung erfolgte am 22. Dezember 2003 im Handelsregister Hanau. Nach der erfolgreichen Übernahme der VICTORVOX AG im November 2003 konnte der Drillisch-Konzern erneut eine vollständige Rückführung aller Bankkredite zum 31. Dezember 2003 realisieren. Der künftige Free Cashflow kann somit flexibel für Wachstum und Investitionen eingesetzt werden.

Der Drillisch-Konzern begleitete die erfolgreiche Markteinführung der MMS-Dienste in 2003 mit eigenen Produktangeboten und erfreute sich einer entsprechenden positiven Durchdringung im Kundenstamm. Der für 2003 erwartete UMTS-Start unter Einbeziehung der Service-Provider wurde seitens der Netzbetreiber auf 2004 verschoben. Zeitgleich mit dem UMTS-Marktstart von Vodafone im Februar 2004 führte der Drillisch-Konzern eigene UMTS-Dienste-Angebote ein. Mit den Netzbetreiberpartnern T-Mobile und E-Plus wurden ebenfalls entsprechende Vereinbarungen über die künftige Vermarktung von UMTS-Diensten geschlossen. Mit großer Spannung erwarten wir die weiteren Entwicklungen, die wir vertrieblich umsetzen möchten in Form von attraktiven Angeboten (z.B. Videotelefonie oder TV-Empfang per Handy). Das Angebot der entsprechenden UMTS-Endgeräte wird im Laufe des Jahres deutlich zunehmen.

Für die IQ-work Software AG standen 2003 die Weiterentwicklung der IQ-

work-Workflow-Software, insbesondere der neuen Prozess-Modellierungs-Tools und der Option Mehrsprachigkeit, sowie die Vertriebsaktivitäten im Vordergrund. Erstmalig nahm die IQ-work Software AG an Veranstaltungen wie z.B. der CeBIT und am Mittelstandsprogramm teil, um Unternehmen und Produkt in der Branche bekannt zu machen. Im Verlaufe des Jahres konnten zehn Referenz- bzw. Testkunden gewonnen werden.

Ein wesentlicher Bestandteil eines wertorientierten Managements ist neben einer effizienten, prozessorientierten Unternehmensstruktur die Identifizierung und Bewertung von Risiken als Ergebnis eines aktiv gelebten Risikomanagements.

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung 2003 wurde die Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder von drei auf sechs Mitglieder erhöht. Durch den erweiterten Erfahrungshorizont ist ein direkter Zugriff auf wertvolles Know-how aus verschiedenen Branchen gegeben.

Der Corporate Governance Kodex ist zu einem wichtigen Thema für die Drillisch AG geworden und steht für eine verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle von Unternehmen. Wir entsprechen dem Deutschen Corporate Governance Kodex bis auf wenige Ausnahmen.

Der Drillisch-Konzern blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück: Die größte Akquisition in der Drillisch-Historie, viele erfolgreiche Projekte und eine positive EBITDA-Entwicklung. Diese Erfolge haben in erster Linie unsere kompetenten, motivierten und engagierten Mitarbeiter ermöglicht. Im Namen des gesamten Vorstands möchte ich mich an dieser Stelle bei allen Mitarbeitern im neuen Drillisch-Konzern für ihren Einsatz und ihre Loyalität zum Unternehmen bedanken.

Wir werden künftig alle Synergien zielorientiert nutzen, um eine schnelle Harmonisierung in allen Konzernbereichen zu erreichen. Ein weiteres Ziel wird die Vermarktung der neuen Dienste in den Bereichen GPRS und UMTS sein, um die Kundenumsätze nachhaltig zu erhöhen. Auch in 2004 werden wir mit aller Konsequenz neue Chancen suchen und entsprechend umsetzen, um den Unternehmenswert zu steigern und damit das Vertrauen, das Sie als Investor in der Vergangenheit in uns gesetzt haben, zu bestätigen.

Ihr

Marc Brucherseifer
Vorstandssprecher der Drillisch AG

ÜBERSICHT UND TRANSPARENZ

Grundsätze – Leitbild

Die Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg

Kompetente, loyale und motivierte Mitarbeiter sichern den nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg.
Ein erfahrenes Team setzt die gemeinsamen Strategien erfolgreich um.

Zufriedene Kunden sichern unsere Zukunft

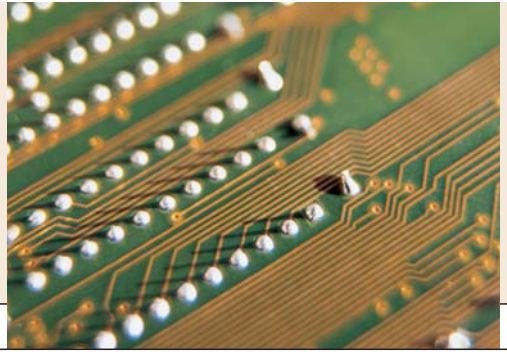
Erstklassiger Service schafft Vertrauen beim Kunden und damit Kundenbindung.
Attraktive Dienste reflektieren Kompetenz und erhöhen die Kundennachfrage und damit den durchschnittlichen Umsatz.

Wirtschaftlicher Erfolg sichert die Zukunft und schafft Vertrauen bei den Anlegern

Gezielte Investitionen in den bestehenden und neuen Kundenbestand sichern den Erfolg.
Prozessorientiertes Denken und Handeln erhöht die Produktivität und damit die Wettbewerbsfähigkeit.
Wirtschaftlicher Erfolg hat Einfluss auf den Aktienkurs.

Das Geschäftsmodell Service-Provider

Service-Provider sind Vertragspartner der Netzbetreiber, die Mobilfunkdienstleistungen auf eigenen Namen und eigene Rechnung über entsprechende Absatzkanäle an Endkunden vermarkten. Der Service-Provider ist Eigentümer der jeweiligen Vertragsverhältnisse mit dem Endkunden. So schließen Endkunden beispielsweise 24-Monatsverträge (Postpaid/Credit) mit dem Service-Provider ab und geben die entsprechenden Kundendaten ausschließlich an den Service Provider. Im Bereich der Prepaid-Teilnehmerverhältnisse (Debit/Vertragslos) sind die Teilnehmer/Mobilfunkrufnummern gleichermaßen direkt an den Service-Provider gebunden. Der Service-Provider hat das Recht zur freien Gestaltung der Tarife und Angebote. Im Bereich der Prepaid-Angebote tragen individuelle Starter-Pakete zur Marktabgrenzung bei. Im Bereich der Postpaid-Angebote erfolgt die Differenzierung über entsprechende Tarifmodelle. Der Drillisch-Konzern bietet derzeit mehr als 1.500 Tarife an. Darüber hinaus bieten Service Provider Value added services wie zum Beispiel spezielle Engeräte-Bundles und Content-Dienste an.



Drillisch AG Maintal www.drillisch.de Tel.: + 49 (0) 6181/412-3 Fax: + 49 (0) 6181/412-183

DIE GANZE WELT DER MOBILITÄT & TELEKOMMUNIKATION

Alphatel Kommunikationstechnik GmbH
Maintal

Exklusivhandel / Geschäftskunden

Shops

Kooperation

Netzbetreibertarife der Netze T-D1, D2-Vodafone und E-Plus

www.alphatel.de

Tel.: + 49 (0) 6181/412-3
Fax: + 49 (0) 6181/412-444

CLEVERES AUS EINER HAND

VICTORVOX AG
Krefeld

Integrierter Komplettanbieter, der die Wachstumsmärkte Internet und Mobilfunk verbindet.

www.victorvox.de

Tel.: + 49 (0) 2151/5495-0
Fax: + 49 (0) 2151/5495-220

INTELLIGENTES ARBEITEN – OPTIMIEREN SIE IHRE GESCHÄFTSPROZESSE

IQ-work Software AG
Maintal

Content-/Billing-Solution
Workflow-Management-System
PIM & CRM

www.iq-work.de

Tel.: + 49 (0) 6181/908-725
Fax: + 49 (0) 6181/908-733

Weitere Beteiligungen an diversen kleinen Unternehmen.

Meilensteine 2003

Die Drillisch AG übernimmt im November 2003 die VICTORVOX AG

Am 25. November 2003 gibt die Drillisch AG die vollständige Übernahme sämtlicher Aktien des Krefelder Service-Providers VICTORVOX AG bekannt und erzielt damit nicht nur die bedeutendste Geschäftsaktion im Jahre 2003, sondern auch die bisher größte Akquisition in der Firmengeschichte. Die Transaktion findet in Aktionärs-, Investoren und Analystenkreisen große Beachtung. Die Gründe liegen auf der Hand: Mit der Transaktion übernimmt die Drillisch AG ein mehr als doppelt so großes Unternehmen und erreicht mit 1,56 Millionen Mobilfunkkunden per 31. Dezember 2003 unter den deutschen Service-Providern die Position vier und einen Marktanteil von ca. 9 Prozent.

Kapitalerhöhung

Die Drillisch AG führt eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage aus genehmigtem Kapital um 11 Millionen Stückaktien auf 34.951.036 Stückaktien durch. Der Eintrag beim HRB Hanau erfolgt am 22. Dezember 2003.

Vollständige Entschuldung

Drillisch erzielt eine vollständige Entschuldung zum 31.12.2003 im neuen Gesamtkonzern inklusive VICTORVOX. Dies ermöglicht einen zukunftsorientierten Einsatz des Free Cashflow.

g~paid – Wachstumsstarker und kundenorientierter Service

g~paid ist ein virtuelles Cash-Karten-System, das eine sichere Verteilung von Freischaltcodes für das Aufladen von Gesprächsguthaben auf elektronischem Wege erlaubt. Das inzwischen etablierte, von Drillisch entwickelte g~paid-System aufseiten der zahlreichen Vertriebspartner garantiert eine effiziente Vouchervermarktung. Die Vermarktung im Fachhandelsbereich wird 2003 forciert. Das Ergebnis: Mehr als 2.300 points of sale inklusive 800 points of sale von VICTORVOX, die an die Technologie angeschlossen werden können.

Die Drillisch-Aktie im Aufwärtstrend

Im Laufe des Geschäftsjahres 2003 verlässt die Drillisch-Aktie nach zwei Jahren den Penny-Stock-Bereich. Einflussfaktoren sind neben der positiven Entwicklung der Kennzahlen die Übernahme von VICTORVOX sowie die grundsätzliche positive Gesamteinschätzung des Telekommunikationsmarktes und insbesondere des Mobilfunkmarktes.

Drillisch AG - Unternehmenshistorie

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	Start als Service-Provider für E-Plus
04/99	Netzstart Festnetzdienste am 22.04.1999
11/99	Start der Internet-Zugangsdienste
02/00	Einstieg in den Bereich Mobile Internet
06/00	Veräußerung Festnetz
12/00	Veräußerung der IT-Aktivitäten im Bereich Fax und Behördenfunk in Köln
01/01	Veräußerung der Kabelaktivitäten in München
03/01	Kauf der IQ-work-Software-Sourcecodes
10/01	Einführung g~paid in eigene Filialkette
12/01	Vermarktung g~paid über Fachhandelspartner
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
11/03	Abschluss der Akquisition des Krefelder Mobilfunk Service Providers VICTORVOX AG
11/03	Kapitalerhöhung der Drillisch AG im Zuge der VICTORVOX-Übernahme
12/03	Kooperation mit den Berliner Verkehrsbetrieben (BVG) – Aufladen von Prepaid-Karten am Fahrkartenautomaten.
12/03	Erfolgsgeschichte g~paid: Ausbau der points of sale auf ca. 2.300

STETIGE BEWEGUNG UND VERÄNDERUNG

Die Telekommunikationsbranche

Die Telekommunikationsbranche konnte auch im Geschäftsjahr 2003 den Aufwärtstrend, der bereits das Jahr 2002 geprägt hatte, erfolgreich fortsetzen und ausbauen. Zahlreiche Telekommunikationsunternehmen warteten 2003 zunehmend mit positiven Meldungen auf, und vielen gelang eine Stärkung ihrer Marktposition. Dabei spielten innovative Dienste und Produkte, die vermehrt die Aufmerksamkeit der Kunden auf sich zogen, eine entscheidende Rolle.

Beobachtungen des westeuropäischen Marktes für Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) belegen diesen Trend. So erwarteten die Experten des Bundesverbandes Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM), die sich in ihren Aussagen auf eine Studie des European Information Technology Observatory (EITO) stützen, bis Ende 2003 Umsatzsteigerungen um 1 Prozent auf rund 590 Milliarden Euro – nach einem Minus von 0,8 Prozent im Jahr 2002 eine erfreuliche Entwicklung. Weltweit ging die EITO von einem ITK-Umsatz von 2.213 Milliarden Euro aus. Für den Sektor Telekommunikation wurde für das Jahr 2003 ein Umsatzwachstum von 2,6 Prozent auf rund 305 Milliarden Euro in ganz Westeuropa prognostiziert (BITKOM, 08.10.03).

Für den deutschen ITK-Markt ging die BITKOM für 2003 von einer schwarzen Null aus, was einem konstanten Marktvolumen von 131 Milliarden Euro gegenüber 2002 entspricht. Das Potenzial im Bereich der Telekommunikation wurde hingegen positiver eingeschätzt. Die Wachstumsrate wurde auf 2 Prozent geschätzt, so dass die BITKOM mit einem Volumen von 65 Milliarden Euro in 2003 rechnet. Den Telekommunikationsdiensten wurde sogar ein Wachstum von 5 Prozent zugetraut (BITKOM, 09/03).

Der deutsche Mobilfunkdienstemarkt galt 2003 weiterhin als Wachstumsmotor, der doppelt so schnell wuchs wie der Festnetzbereich (VATM-Jahrbuch 2003, Seite 9). Die Anzahl der Mobilfunkkunden wurde mit rund 63,5 Millionen veranschlagt (Heise online, 29.10.03)[1]. Wo lagen die Schwerpunkte? Die Datendienste wurden immer variantenreicher und interessanter: SMS, MMS, eine Vielfalt an Klingeltönen und Logos dominierten deutlich. Datendienste, wie über WAP, i-mode, t-zones oder Vodafone-live! konnten sich im Jahr 2003 fast verdoppeln. Ein erneutes Wachstum wird erwartet, was nicht zuletzt im engen Zusammenhang mit UMTS gesehen wird. Dann werden die technischen Rahmenbedingungen gegeben sein, um schnellere und kostengünstigere Datentransfers zu ermöglichen (VATM-Jahrbuch 2003, Seite 9).

Der Handyabsatz wurde für 2003 mit weltweit 471 Millionen Stück beziffert (xonio 22.01.04). Kamera-Handys mit Farbdisplays erlebten einen regelrechten Boom, nicht zuletzt aufgrund der kundenfreundlichen Preisgestaltung. Waren die Kamera-Handys im Jahr zuvor noch relativ teuer, so konnten Kunden in

[1] unter Bezugnahme einer Marktanalyse des Branchenverbands der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten - VATM - und der Duisburger Unternehmensberatung Dialog Consult)

2003 über Prepaid-Bundles günstig ein entsprechendes Endgerät erstehen. In Deutschland gingen 2003 25,4 Millionen neue Handys über die Ladentische. Dies entspricht gegenüber 2002 einem Zuwachs von ca. 25 Prozent (BITKOM 02/04).

Ebenfalls 2003 in aller Munde – WLAN (Wireless Local Area Network), der schnelle Funkzugang und interessante Perspektive im Internetsektor (VATM, 02.12.03). Das WLAN-System ermöglicht Datenübertragung per Funk zwischen einem Access Point und einem Notebook oder zwischen zwei Endgeräten (Verivox). Einer Studie von TechConsult[2] zu Folge, stellen drahtlose Datennetzwerke einen dynamischen Wachstumsmarkt in Deutschland dar. Nach einem Marktvolumen von 113 Millionen Euro in 2002, lagen die Schätzungen für das Gesamtjahr 2003 bereits bei 254 Millionen Euro. Einsatzschwerpunkte waren Unternehmen mit einem hohem Einsatz von mobilen Rechnern sowie öffentliche Einrichtungen wie Flughäfen oder Hochschulen. Die Abdeckung der sogenannten WLAN-Hotspots, also der Einsatzorte, soll weiter steigen.
Die Anzahl der Hotspots in Deutschland stieg bis Ende 2003 auf 525 an, gegenüber 109 im Vorjahr. Europaweit lag die Anzahl der Hotspots bei 7.243, weltweit bei ca. 71.000 (BWCS' W-LAN Continuum, heise mobil, 08.01.04).

Die Entwicklung von UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) wurde im Jahr 2003 mit Spannung und wachsender Ungeduld von Experten und Kunden verfolgt. In Deutschland verzögerte sich 2003 der offizielle Start der dritten Mobilfunkgeneration in Deutschland immer wieder, und der Startschuss blieb letztlich aus. Inzwischen ist der offizielle Vermarktungsstart auch in Deutschland erfolgt. Vodafone, und mit Vodafone auch der Service-Provider Drillisch, startete am 16.02.04 die Vermarktung von UMTS-Produkten.

[2] Frank Heuer, TechConsult, Studie Wireless LAN Drahtlose Netze auf dem Vormarsch Deutschland 2003 – 2005

Der Bereich Software-Dienstleistung

Betrachtet man die Kennzahlen im Bereich Informationstechnik 2003, wird deutlich, dass sich in Deutschland der rückläufige Trend mit 66 Milliarden Euro (gegenüber 67,3 Milliarden in 2002) moderat fortgesetzt hat. Innerhalb des Informationstechnik-Marktes hebt sich jedoch der Sektor der Software mit einer neutralen Bewertung vergleichsweise positiv ab, Basis für die Wende in den positiven Bereich, der 2004 erwartet wird (BITKOM, Schätzungen 09/03).

Der IT-Markt in Deutschland wurde 2003 von Impulsen durch den Mittelstand geprägt. Mittelständische Unternehmen erkennen mehr und mehr die Wichtigkeit, ihre IT-Budgets anzuheben. So ging der Anteil der Unternehmen, die ihre IT-Budgets reduzierten, 2003 auf 4 Prozent zurück gegenüber 13 Prozent im Jahr 2002. Etwa 30 Prozent der befragten Unternehmen erhöhten ihre IT-Ausgaben gegenüber 2002. Experten gehen von deutlichem Steigerungspotenzial in 2004 aus und prognostizieren eine Öffnung gegenüber IT-Dienstleistungen: Implementierung, Beratung, Coaching und Betriebsdienstleistungen werden immer mehr die Vorgänge in den Unternehmen beeinflussen (Meta Group, Studie „IT für den Mittelstand“, 2003). Das Mittelstandsprogramm 2003 bot Interessenten ein ideales Forum, aktiv IT-Leistungen kennen zu lernen und im eigenen Unternehmen umzusetzen. Hier fungierte die IQ-work Software AG als einer der Sponsoren.

Die verstärkte Ausrichtung der Informationstechnik an Prozessen verlieh dem Themenkomplex Workflow in 2003 eine neue Bedeutung (Computerwoche Online, 18.07.2003). Die Tatsache, dass 73,1 Prozent der Befragten, die sich an der Studie IT-Budget 2003 der Informationweek beteiligten, die Effizienz- und Produktivitätssteigerung als wichtiges kaufmännisches Ziel ansehen, zeigt das Potenzial dieses Sektors auf.

VERTRAUEN DURCH INFORMATION

Die Drillisch-Aktie am Kapitalmarkt 2003

Das Jahr 2003 war für die Drillisch AG ein außerordentlich erfolgreiches Geschäftsjahr, das vor allem von der bedeutendsten Akquisition der Firmengeschichte geprägt war – der Übernahme des Krefelder Service-Providers VICTORVOX AG. Dies und andere erfolgreiche Projekte stellten für den Bereich Investor Relations große Herausforderungen dar. Zahlreiche Ad hoc- und Pressemeldungen sowie Gespräche mit Aktionären, Analysten, Investoren und mit der Fachpresse bildeten die Grundlage einer offenen Unternehmenskommunikation. Als Zeichen dieser offenen Kommunikation wurde das Informationsangebot, das allen Interessenten im Investor Relations-Bereich der Firmenhomepage zugänglich gemacht wird, konsequent erweitert. Die Pflichtveröffentlichungen (Quartalsabschlüsse) wurden den neuen Vorgaben des Prime-Standards entsprechend angepasst.

Seit der Akquisition der VICTORVOX AG werden die aktiven Investorengespräche intensiviert. Durch die nachhaltige Festigung des Kurses deutlich oberhalb des Penny-Stock-Bereichs hat sich die Anzahl von institutionellen Investoren, die für die Drillisch-Aktie begeistert werden konnten, erhöht. Parallel dazu nahm auch die Zahl der interessierten Analysten zu. Die starken Besucherzahlen in den einschlägigen Aktienboards sind ein weiterer Beleg für das erhöhte Anlegerinteresse an der Drillisch-Aktie.

Die Drillisch Aktie hat sich im Verlauf des Jahres positiv entwickelt. In Aktienvergleichen wurde die Drillisch-Aktie immer wieder in Gewinner-Listen für das Jahr 2003 geführt. Der Kurs der Drillisch-Aktie entwickelte sich von 0,76 Euro am 2. Januar 2003 auf 3,58 Euro am 30. Dezember 2003. Dies entspricht einer Marktkapitalisierung von rund 125 Millionen Euro (bei 34.951.036 Aktien). Diese Entwicklung ist aus Sicht der Gesellschaft und der Aktionäre als sehr erfreulich zu bewerten. Neben der Kursentwicklung hat sich die Liquidität in der Aktie bei weitestgehend gleichbleibendem Free Float (gemessen in Anzahl Aktien) äußerst positiv entwickelt. Anfängliche Tagesumsätze im unteren fünfstelligen Euro-Bereich haben sich bis zu einem Volumen von nahezu 200.000 Aktien und einem Umsatz von bis zu 900.000 Euro gesteigert. Die Liquidität der Aktie hat wesentlichen Einfluss auf Kaufentscheidungen von Investoren und reflektiert das rege Interesse des Kapitalmarkts am Emittenten.

Die Drillisch-Aktie – Daten und Fakten

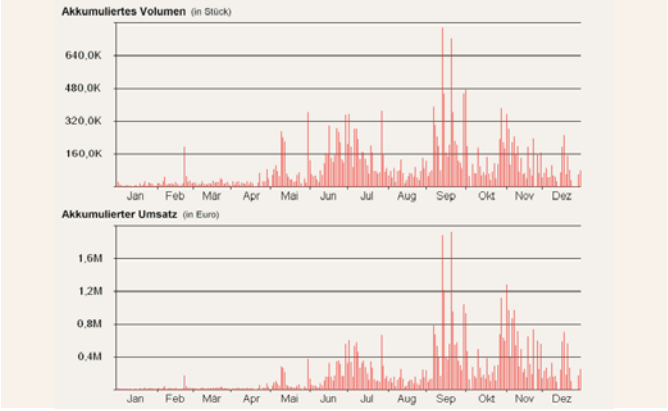
Wertpapier-Kennnummer	554 550
ISIN	DE0005545503
Börsenkürzel	DRI
Erstnotierung	22.04.1998
Börsenzulassung	Prime Standard Segment
Indexzugehörigkeit	Technology All Share
Gattung	Stückaktien
Aktienstückzahl	34.951.036
Grundkapital zum 31.12.2003	34.951.036 Euro
Designated Sponsor	WestLB AG
Höchster Börsenkurs in 2003	4,22 Euro (07.11.2003)
Tiefster Börsenkurs in 2003	0,67 Euro (30.01.2003)
Schlusskurs in 2003	3,58 Euro (30.12.2003)

Die Drillisch-Aktie im Indexvergleich 2003

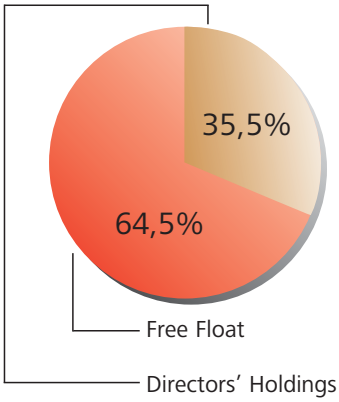
Im Vergleich zu den Indices Tec All Share, TecDax und Dax 30 hat sich die Drillisch-Aktie deutlich positiver entwickelt.

Die Drillisch-Aktie – Tagesumsätze 2003

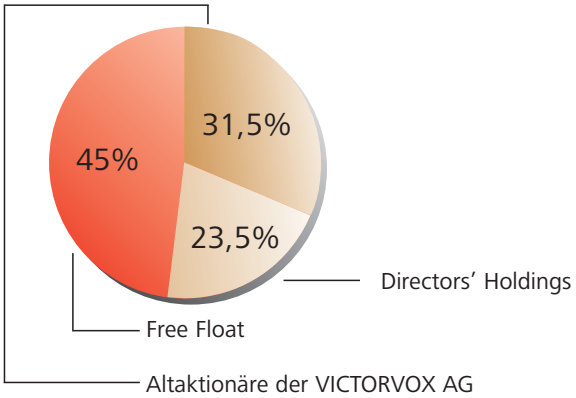
Die Tagesumsätze habe sich im Verlauf des Jahres 2003 deutlich erhöht und entsprechend stabilisiert.



Aktionärsstruktur zum 31.12.2002



Aktionärsstruktur zum 31.12.2003



Gemäß Beschluss im Rahmen der Hauptversammlung 2003 wurde der Aufsichtsrat der Drillisch AG von drei Mitgliedern auf sechs Personen erhöht, um das Potenzial an kompetentem Input und Erfahrungsaustausch zwischen Vorstand und Aufsichtsrat deutlich zu erhöhen.

Mit Beschluss des Aufsichtsrats vom 25. August 2003 wurde Herr Dr. Hartmut Schenk zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats und Herr Johann Weindl zum stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Vorstand und Aufsichtsrat halten insgesamt 23,5 Prozent der Aktien. Weitere Rechte auf den Bezug von Aktien sind zurzeit nicht eingeräumt.

Directors' Holdings:

Zum 31. Dezember 2003 halten die Vorstandsmitglieder folgende Anteile an der Drillisch AG:

	Stückaktien
Marc Brucherseifer	5.776.553
Paschalis Choulidis	595.000
Vlasios Choulidis	506.784

Die Aufsichtsratmitglieder halten zum 31. Dezember 2003 folgende Anteile an der Drillisch AG:

	Stückaktien
Dr. Hartmut Schenk	0
Johann Weindl	0
Dr. Thomas Bone-Winkel	0
Nico Forster	1.348.227
Arnold Gardemann	0
Michael Müller-Berg	0

Die positive Entwicklung des Interesses an der Drillisch-Aktie wird von Seiten des Investor Relations-Bereiches zum Anlass genommen, die Aktivitäten weiter auszubauen. Hierzu gehören die konsequente Fortentwicklung der IR-Webseite und vielfältige Anstrengungen, um das Vertrauen der Aktionäre nachhaltig zu stärken. Die IR-Abteilung wird in regelmäßigen Abständen Analystenkonferenzen und Roadshows veranstalten. Die Rubrik Investor Relations der Firmenhomepage bietet den privaten und institutionellen Investoren eine Informations- und Interaktionsplattform. Wir stehen für Anfragen unserer Investoren und Interessenten jederzeit telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung.

GRENZENLOSE KOMMUNIKATION SOWIE DATENTRANSFER – SCHNELL UND AN JEDEM ORT

Telekommunikation

Alphatel – Prepaid

ALPHACall
Vorteile:

- ALPHACall bietet Netzzugang zum Vodafone D2-Netz
- Kein monatlicher Basispreis
- Keine vertragliche Bindung
- Tarife und Funktionalität wie Original-Netzbetreiber Vodafone-CallYa
- Gesprächsguthaben € 25,- bzw. € 12,-

Vorteil des Kunden: geringer Einstandspreis inkl. Gesprächsguthaben

ALPHACard
Vorteile:

- ALPHACard bietet Netzzugang zum D1-Netz
- Kein monatlicher Basispreis
- Keine vertragliche Bindung
- Tarife und Funktionalität (XtraGo und XtraOne) wie Original-Netzbetreiber T-Mobile
- Gesprächsguthaben: € 25,- bzw. € 12,-

Vorteil des Kunden: geringer Einstandspreis inkl. Gesprächsguthaben

Vermarktung des elektronischen Cash-Karten-Systems g~paid

Was ist g~paid?

Die Aufgabe des g~paid-Systems ist es, die sichere Verteilung der PIN-Codes, so genannter Cash-Karten auf elektronischem Wege zu gewährleisten. Die PIN-Codes dienen dem Aufladen von Gesprächsguthaben. Diese werden erst beim Verkauf durch den Vertriebspartner ausgedruckt und dem Kunden überreicht. PIN-Codes sind für alle Cash-Karten der Mobilfunk-Netzbetreiber, dem Festnetz sowie für das Internet Payment erhältlich.

Alphatel – Credit

Alphatel bietet seinen Kunden über die Originalnetzbetreibertarife von T-Mobile, Vodafone und E-Plus hinaus individuelle Tarife mit 24-Monatsverträgen an.

- Individuelle Tarife für Geschäftskunden
- Eine große Auswahl an Tarifen für Privatkunden
- Tarife für Vertriebspartner und Vertriebskanäle

VICTORVOX

Cleveres aus einer Hand.

Wir sorgen für mobile Kommunikation

Die VICTORVOX AG als etablierter Service-Provider am Telekommunikationsmarkt bietet seinen Kunden objektive Beratung bei freier Netzwahl.

Mobilfunk aus einer Hand

Ob T-Mobile, Vodafone oder E-Plus, VICTORVOX bietet clevere Credit- und Prepaid-Produkte:
Für jeden Anspruch den optimalen Tarif. Angeboten werden VICTORVOX-eigene Fair-Tarife und Original-Netzbetreibertarife.

Umfassende Service-Leistungen sowie innovative Dienste, Optionen und Value-Added-Services runden das Portfolio ab.

VICTORVOX-Service im Internet

www.victorvox.de ist die „öffentliche" Site und bietet Interessenten, Kunden, Vertriebspartnern, Presse etc. topaktuelle Infos rund um das Thema Mobilfunk und das Unternehmen VICTORVOX.

Die **VICTORVOX Servicewelt** bietet Vertragsinformationen, Rechnung Online, Diensteaktivierung, Tarifwechsel und vieles mehr für VICTORVOX-Kunden. Alle Funktionen und Dienste sind kundenbezogen abgebildet.

VV-Market ist die Plattform für die VICTORVOX Vertriebs-Partner: Online-System mit umfassenden Informations- und Bestellmöglichkeiten.

Value-Added-Services

DIALING

www.dialing.de ist die Mehrwertdienste-Plattform der VICTORVOX AG und bietet über Premium SMS die Möglichkeit Logos, Klingeltöne, Java Games, Bildmitteilungen, div. Content Abos usw. auf das Handy zu laden.

@-Card

@-card von VICTORVOX ermöglicht es, Prepaid-Aufladecodes für alle Mobilfunknetze direkt am POS auszudrucken. Das @-card-Terminal kann auch für den elektronischen Zahlungsverkehr und weitere virtuelle Produkte eingesetzt werden.

Software-Dienstleistung

IQ-work Software AG

Workflow-Management
Automatisierte Arbeitsprozesse sind die Grundlage für strukturierte Prozessketten. Automatisierte Geschäftsprozesse reduzieren den Zeitaufwand und senken damit die Kosten. Aufgaben werden Schritt für Schritt kontrolliert und zeitgesteuert weitergeleitet. Für Ihr Unternehmen bedeutet das Kostensenkung und Produktivitätssteigerung – für Ihre Kunden ein mehr an Service.

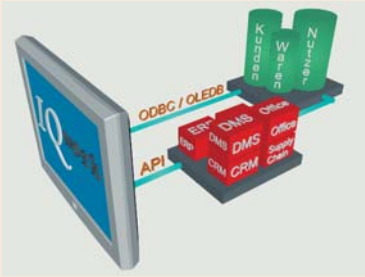
Dokumenten-Management-System
Ein integriertes DMS ermöglicht jedem autorisierten Mitarbeiter einen schnellen Zugriff auf alle prozessrelevanten Informationen, die für effiziente und direkte Entscheidungen notwendig sind. Durch die Verknüpfung von WFMS und DMS sind Dokumente in ihrem Gesamtkontext und in ihrer Historie leicht auffindbar und jederzeit weltweit abrufbar.

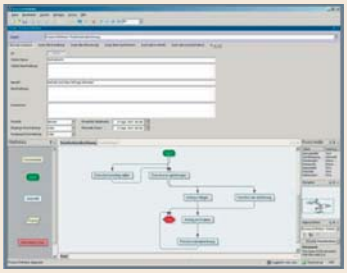
Integration in bestehenden IT-Strukturen
Die IQ-work-Software versteht sich als User Front-End System und wird auf bestehende Applikationen aufgesetzt. Somit erübrigen sich aufwändige Änderungen an vorhandenen Back-End-Systemen,die zu tätigenden Investitionen bleiben gering und ein höherer ROI (Return on Investment) wird gewährleistet.

Grafisches Prozessmodelling und Ablaufsimulation
Mit dem integrierten grafischen Prozessmodeller können selbst sehr komplexe Geschäftsprozessabläufe komfortabel und übersichtlich ohne Unterstützung Dritter designt werden. Durch die „check in – check out-Funktionalität" kann der modellierte Prozess in einer separaten „Testumgebung" simuliert werden, bevor er für den Live-Betrieb freigeschaltet wird. Bei einer Prozessmodellierung vorhandener Workflows werden die operativen Prozessabläufe im Unternehmen nicht unterbrochen.

Transparente Geschäftsabläufe
Die IQ-work-Software versteht sich als gelebtes QM-Prozesshandbuch, das die vollständige Transparenz über die tatsächlichen Prozessabläufe gem. firmeninterner ISO EN 9001 ff darstellt.

Statistiken, Analysen, Soll-Ist-Vergleiche
Mit Hilfe des Statistik-Moduls können Sie automatisch statistische Auswertungen und Analysen (z.B. Prozess-Kostenanalysen) erstellen. Sie erhalten zusätzliche Transparenz über alle gewünschten Aktivitäten sowie die Statussituation in Ihrem Unternehmen. Des Weiteren existieren eine Excel-Exportfunktion sowie Schnittstellen zu anderen statistischen Controllingsystemen.





ZIELE MÜSSEN
KONTINUIERLICH
VERFOLGT UND
KONSEQUENT
UMGESETZT WERDEN

Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2003

Telekommunikationsmarkt in Deutschland

Die Entwicklung des deutschen Telekommunikationsmarktes im Jahr 2003 ist durchweg positiv zu sehen. Das Wachstumspotenzial wurde von der BITKOM mit einem Plus von 2 Prozent beziffert, was einem Volumen von EUR 65 Milliarden in 2003 entspricht. Den Telekommunikationsdiensten wurde sogar ein Wachstum von 5 Prozent zugetraut (09/03). Der deutsche Mobilfunkdienstemarkt, der 2003 fast doppelt so schnell anwuchs wie der Festnetzbereich (VATM-Jahrbuch 2003, Seite 9), kann weiterhin als wachstumsstark eingeordnet werden. Die Anzahl der deutschen Mobilfunkteilnehmer 2003 wurde mit rund 63,5 Millionen veranschlagt (Heise online, 29/10/03)[1]. In Deutschland gingen 25,4 Millionen neue Handys über die Ladentische. Dies entspricht im Vergleich zum Jahr 2002 einem Zuwachs von ca. 25 Prozent (BITKOM 02/04).

Variantenreiche Datendienste wie SMS, MMS, Portale sowie eine Vielfalt an Klingeltönen und Logos standen im Vordergrund. Im Endgerätesektor dominierten die Kamera-Handys. Die Entwicklung von UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) wurde 2003 mit Spannung verfolgt. Der offizielle UMTS-Start in Deutschland verzögerte sich 2003 immer wieder, und der Startschuss blieb letztlich aus. Inzwischen ist der offizielle Vermarktungsstart auch in Deutschland erfolgt. Vodafone, und mit Vodafone auch der Service Provider Drillisch, startete am 16. Februar 2004 die Vermarktung von UMTS-Produkten.

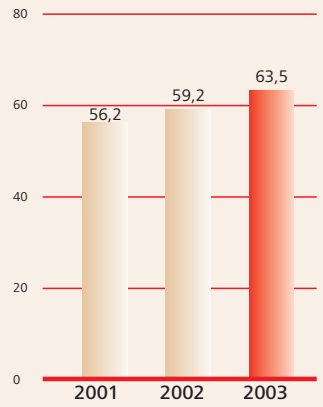
Darstellung des Konzerns

Der Drillisch-Konzern ist im Schwerpunkt im Mobilfunk-Service-Providing tätig. Darüber hinaus gibt es Aktivitäten im Bereich der Software-Dienstleistung. Nachfolgend legen wir Ihnen die Aktivitäten der einzelnen Gesellschaften innerhalb des Drillisch-Konzern dar. Bei den Beschreibungen konzentrieren wir uns auf die folgenden wesentlichen operativen Gesellschaften, an denen die Drillisch AG mit einem Anteil von mindestens 50 Prozent beteiligt ist:

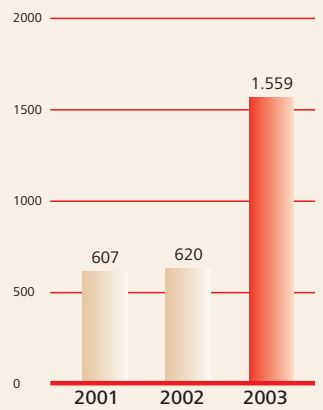
- Alphatel Kommunikationstechnik GmbH, Maintal („Alphatel GmbH")
- VICTORVOX AG, Krefeld
- IQ-work Software AG, Maintal
- Forster Kommunikationselektronik GmbH i.L., München („Forster GmbH i.L.")

Die Drillisch AG selbst hat historisch bedingt einen Mobilfunk-Service-Provider-Vertrag mit Vodafone D2 und betreut im Rahmen dieses Vertrages einen Altkundenbestand von ca. 22.000 Teilnehmern. Seit 1999 wird keine aktive Akquisition zur Erweiterung des aktiven Kundenbestandes vorgenommen, da das operative Neukundengeschäft bei der 100-prozentigen Tochtergesellschaft Alphatel GmbH angesiedelt ist. Die Drillisch AG konzentriert sich weitestgehend auf Holding-Aufgaben wie

Marktentwicklung Deutschland (in Mio.)



Teilnehmerentwicklung Drillisch-Konzern (in Tausend)



[1] unter Bezugnahme einer Marktanalyse des Branchenverbands der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten - VATM - und der Duisburger Unternehmensberatung Dialog Consult)

zum Beispiel Konzern-Personalwesen, Konzern-Controlling und Konzern-Risiko-Management.

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. Der Schwerpunkt liegt in der Neukundengewinnung von Prepaid-Kunden und g~paid. Die Alphatel GmbH verfügt über einen Stamm von ca. 516.700 Kunden. Der Prepaid-Vertrieb wird neben dem Fachhandel auch über Lebensmittelfilialbetriebe, Versandhandel und Distributoren realisiert.

Die VICTORVOX AG 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. Das Unternehmen ist schwerpunktmäßig im Credit-Vertragskundengeschäft aktiv. Die Gesamtkundenzahl beträgt ca. 1.020.000. VICTORVOX verfügt über 800 bundesweite Fachhändler und bietet auch eigene Portale sowie ASP an. Außerdem verfügt VICTORVOX historisch bedingt noch über einen Altbestand von 13.023 Festnetzkunden.

Die Durchschnittsumsätze der Mobilfunkteilnehmer der Kundenbestände von Drillisch, Alphatel und VICTORVOX haben sich im Bereich Postpaid/Credit (Vertragskunden) auf einem Niveau von durchschnittlich EUR 31 pro Monat stabilisiert. Einen positiven Impuls für den durchschnittlichen Umsatz war in Verbindung mit der Einführung von MMS und GPRS festzustellen. Im Bereich der Prepaid/Debit (vertragslose Kunden) haben sich die durchschnittlichen Umsätze von ca. EUR 6,50 pro Monat im Jahr 2002 auf nunmehr EUR 8,60 pro Monat erhöht. Hieraus ist die zunehmende Ertragskraft der Prepaid-Kunden abzuleiten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat es keine wesentlichen Preiskorrekturen oder Margenkorrekturen seitens der Netzbetreiber gegeben.

Die Mobilfunkteilnehmerzahl des Drillisch-Konzerns hat sich von ca. 620.000 Teilnehmern Ende 2002 auf ca. 1.558.700 Teilnehmer per 31. Dezember 2003 erhöht. Ein wesentlicher Beitrag an der Teilnehmerzahlerhöhung war durch die Übernahme von VICTORVOX zu verzeichnen.

Die Forster GmbH i.L. war bis Oktober 2003 als internationaler Mobilfunkendgerätegroßhändler tätig. Aufgrund der schlechten Ertragsperspektive wurde das aktive Geschäft eingestellt. Die Gesellschaft befindet sich seit Dezember 2003 in Liquidation.

Die IQ-work Software AG verantwortet im Drillisch-Konzern das Geschäftsfeld Software-Dienstleistung. Das Unternehmen entwickelt und vermarktet eine eigene Workflow-Management-Software, die zur Prozessoptimierung in Unternehmen beiträgt. Die eigene Workflow-

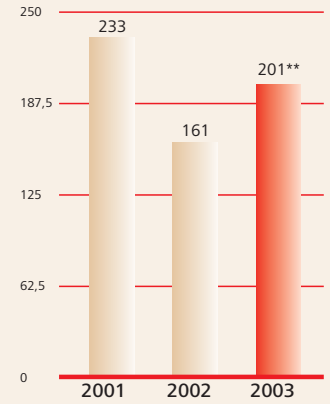
Management-Software wurde umfangreich weiterentwickelt. Anlässlich der CEBIT 2004 werden die neuen Module Prozess-Modellierung und Mehrsprachigkeit mit dem Release 1.3 vorgestellt. Für die eigene Software konnten im Verlauf des Jahres 2003 zehn Referenz- bzw. Testkunden außerhalb des Konzern gewonnen werden. Darüber hinaus ist die IQ-work Software AG als Software-Entwicklungshaus für die Billing-Software und die g~paid-Software im Drillisch-Konzern verantwortlich. Der Schwerpunkt der Software-Entwicklung im Bereich des Billing-Systems war zum einen die deutliche Beschleunigung der Abrechnungsgeschwindigkeit durch die Einführung des Daily-Billings. Darüber hinaus wurden umfangreiche neue Module für die marktgerechte Umsetzung von Produkten und Tarifen für die Gesellschaften des Drillisch-Konzerns entwickelt. Das Billing-System kann flexibel weiterentwickelt werden und stellt heute schon die Voraussetzungen für die Abrechnung von UMTS-Diensten und Datenpaketen. Die Voraussetzungen für die Abrechnung der durch VICTORVOX hinzugekommenen Mobilfunkteilnehmer im Drillisch-Konzern sind softwaresystemtechnisch gegeben. Auch im Geschäftsjahr 2003 hat der TÜV das Abrechnungssystem geprüft und die Erfüllung der Anforderungen der Telekommunikationsverordnung entsprechend bestätigt.

Die Betreuung der konzernweiten EDV-Systeme oblag im Geschäftsjahr 2003 der IQ-work Software AG als 100-prozentiger Tochtergesellschaft der Drillisch AG. Es bestehen keine Investitionsrückstände, und die eingesetzten Technologien entsprechen dem aktuellen Stand der Technik.

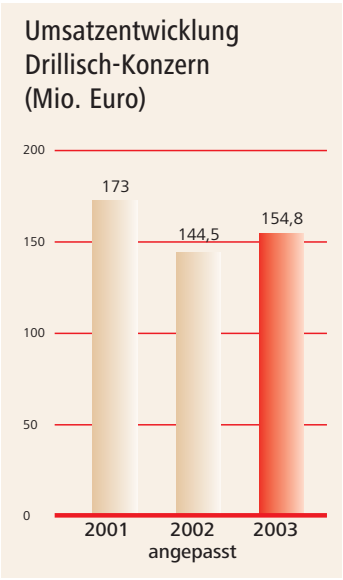
Personal

Der Personalbestand weist im Vergleich zum Vorjahr einen deutlichen Zuwachs auf. Gründe lagen hier insbesondere in der Akquisition von VICTORVOX, mit der 241 Mitarbeiter (umgerechnet auf Vollzeitkräfte) und 12 Auszubildende hinzu gekommen sind. Mit dem Bestand des ursprünglichen Drillisch-Konzerns von 163 Mitarbeitern (umgerechnet auf Vollzeitkräfte) und 2 Auszubildenden erreichte der Konzern eine Gesamtanzahl von 404 Mitarbeitern. Im Geschäftsjahr 2003 beschäftigte der Konzern durchschnittlich 201 Mitarbeiter (Vorjahr 161 Mitarbeiter). Bei der Durchschnittsberechnung wurden VICTORVOX-Mitarbeiter für die Monate November und Dezember 2003 berücksichtigt. Im Dezember 2003 beschäftigte der Drillisch-Konzern inklusive VICTORVOX durchschnittlich 378 Mitarbeiter zuzüglich 15 Auszubildende. Die Vorstandsverträge für die Vorstände der Drillisch AG haben eine Laufzeit bis zum 31. März 2005. Der neue Drillisch-Konzern verfügt über ein junges, kompetentes und engagiertes Team, das den Anforderungen eines dynamischen Marktes voll und ganz gerecht wird. Wir danken unseren Mitarbeitern für ihre Unterstützung und Loyalität zum Drillisch-Konzern.

Mitarbeiterentwicklung Drillisch-Konzern (im Jahresdurchschnitt)



** Die VICTORVOX AG wurde ab 11/2003 konsolidiert.



* angepasster Wert

VICTORVOX AG

Am 25. November 2003 gab die Drillisch AG die vollständige Übernahme sämtlicher Aktien des Krefelder Service Providers VICTORVOX AG bekannt. Für die Drillisch AG ein großer Schritt nach vorn, der große Beachtung bei den Anlegern fand. Mit dem aktuellen Mobilfunkteilnehmerbestand von nunmehr 1,56 Millionen per 31. Dezember 2003 positioniert sich der Drillisch-Konzern damit auf Platz vier unter den deutschen Service-Providern und sicherte sich damit einen Marktanteil unter den Service-Providern von ca. 9 Prozent. Die VICTORVOX AG wird sich im neuen Drillisch-Konzern schwerpunktmäßig auf das Vertragskundengeschäft konzentrieren. Darüber hinaus bieten die 800 Vertriebspartner der VICTORVOX AG eine hochwertige Ergänzung zur ursprünglichen Vertriebplattform des alten Drillsch-Konzerns. Synergien für den Drillisch-Konzern werden in den Bereichen Billing, Customer Care, Finanz- und Rechnungswesen sowie Einkauf erwartet.

Vermögens- und Finanzlage

Der Drillisch-Konzern hat per 31. Dezember 2003 keine Bankkredite in Anspruch genommen. Damit wurden auch die im Rahmen der VICTORVOX-Übernahme hinzu gekommenen Bankkredite vollständig zurückgeführt.

Die Bilanzsumme des Drillisch-Konzerns ist mit EUR 121,3 Mio. Ende 2003 um EUR 75,8 Mio. höher als der entsprechende Vorjahreswert. Die wesentlichen Positionen, die zu der Erhöhung der Bilanzsumme in 2003 beigetragen haben, sind im Besonderen in der Akquisition der VICTORVOX AG und der erstmaligen Konsolidierung zu sehen. Das Eigenkapital ist von EUR 25,4 Mio.* (2002) auf EUR 51,1 Mio. 2003 gestiegen.

Zum Bilanzstichtag 2003 verfügte der Drillisch-Konzern über einen Barmittelbestand von EUR 9,9 Mio.

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit ist von EUR 9,9 Mio.* (2002) auf EUR 20,2 Mio. in 2003 gestiegen. Aus der Investitionstätigkeit hat sich ein Mittelabfluss von EUR 2,5 Mio.* (2002) in einen Mittelzufluss von EUR 9,1 Mio. im Geschäftsjahr 2003 gewandelt. Die Veränderung resultiert aus den im Rahmen der Übernahme der VICTORVOX AG erworbenen liquiden Mittel. Unter Berücksichtigung des Mittelabflusses aus Finanzierungstätigkeit (Tilgung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im Zusammenhang mit der VICTORVOX-Übernahme) ergibt sich im Jahresvergleich eine deutliche Zunahme der liquiden Mittel von 2,5 Mio.* (2002) auf EUR 9,9 Mio. in 2003.

Ertragslage

Die Umsatzerlöse des Drillisch-Konzerns haben sich in 2003 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von EUR 144,5 Mio. auf EUR 154,8 Mio. erhöht. Die Erhöhung resultiert aus dem Umsatzbeitrag der VICTORVOX

AG aus den Monaten November und Dezember 2003 in Höhe von EUR 45,7 Mio. Der Umsatzrückgang im alten Drillisch-Konzern ist im Wesentlichen auf die Beendigung der Aktivitäten im Mobilfunk-Endgerätegroßhandel zurückzuführen. Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen oder Betriebsergebnis (EBIT) plus Abschreibungen) hat sich von EUR 8,1 Mio.* in 2002 auf EUR 13,2 Mio. in 2003 erhöht. Dieser sprunghafte Anstieg verdeutlicht die enormen Erfolge im Bereich Kostenoptimierung und dem ersten Beitrag der VICTORVOX AG für die Monate November und Dezember 2003. Das EBITDA ist als cashflownahe finanzanalytische Kennzahl die entscheidende Erfolgsgröße zur Steuerung des Unternehmens. Daher möchte der Drillisch-Konzern sich auch zukünftig an dieser Ergebnisgröße messen lassen.

Das Betriebsergebnis (EBIT) hat sich im Vergleich zu 2002 von EUR 4,4 Mio. auf EUR 8,4 Mio. in 2003 erhöht. Der deutliche Zuwachs im Ergebnis in 2003 ist auf Kostenoptimierungen sowie die Akquisition der VICTORVOX AG zurückzuführen. Nach Berücksichtigung eines negativen Finanzergebnisses von EUR 0,6 Mio. und Steuern vom Einkommen und Ertrag von 5,1 Mio. in 2003 verbleibt ein Jahresüberschuss von EUR 2,6 Mio. in 2003, nachdem im Vorjahreszeitraum ein Jahresüberschuss von EUR 1,6 Mio.* zu verzeichnen war.

Ausblick

Der Vorstand der Drillisch AG ist davon überzeugt, dass die zukünftigen Wachstumspotenziale im Bereich Mobilfunk in Verbindung mit der weiteren Marktpenetration von MMS- und GPRS-Services und der Markteinführung von UMTS-Diensten liegen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte bei den Mobilfunknutzern mit MMS- bzw. GPRS-Mobilfunkendgeräten eine deutliche umsatzsteigerung festgestellt werden. Im kommenden Jahr wird die Veredelung des Kundenstamms mit dem Ziel der Kundenumsatzsteigerung durch eine konsequente Vermarktung entsprechender Endgeräte mit MMS-, GPRS- und/oder UMTS-Funktionalität möglich sein. Umfangreiche Marketingmaßnahmen in der Bestandskundenbetreuung und Neukundenakquisition konnten bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr umgesetzt werden, um Kunden für die neuen umsatzsteigernden Dienstleistungen zu gewinnen. Weiterhin wird ein Wachstumsfokus auf das Segment Prepaid gelegt, um eine marktkonforme Teilnehmerentwicklung sicherzustellen. Die g~paid-Technologie zur Generierung von wiederkehrenden Umsätzen im digitalen Voucher-Handel (Nachladekarten) soll auch im Geschäftsjahr 2004 vehement vorangetrieben werden, um die aktuelle Zahl von 2.300 points of sale deutlich auszubauen. Darüber hinaus soll die Vermarktung der deutlich verbesserten IQ-work-Software auf Basis der in 2003 gewonnenen 10 Referenz- bzw. Testkunden vorangetrieben werden.

* angepasster Wert

Des Weiteren steht das Geschäftsjahr 2004 unter dem Vorzeichen der Integration der VICTORVOX AG mit dem Ziel der Wertsteigerung des Gesamtkonzerns durch die Nutzung von Kostensenkungspotenzialen zur Steigerung des Konzern-EBITDA.

Risikobericht

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2003 wurde die Frage des Zugangs zu UMTS-Diensten der Netzbetreiber durch Service-Provider als maßgebliches Risiko für die Zukunft erachtet. Anfang 2004 wurde mit allen Netzbetreibern (T-Mobile, Vodafone, E-Plus) eine entsprechende Erweiterung des Diensteanbietervertrages hinsichtlich der UMTS-Produkte vertraglich vereinbart. Damit ist das größte Risiko aus 2003 entfallen. Die Margen der Service-Provider bei der Vermarktung von UMTS-Diensten sind analog zur bisherigen Verfahrensweise vereinbart worden. Die im November 2002 eingeführte Rufnummernportabilität hat nicht zu einer nachhaltigen Steigerung der Churn-Rate im Drillisch-Konzern und in der Mobilfunkindustrie geführt. Für das Geschäftsjahr 2004 könnten sich Risiken in der weiteren aggressiven Wettbewerbssituation im Bereich der Geschäftskunden ergeben, da es sich bereits in den Jahren 2002 und 2003 ein intensiver Wettbewerb unter den Netzbetreibern abgezeichnet hat, unter dem die Margen für den Drillisch-Konzern in diesem Kundensegment entsprechend gelitten haben. Die Geschäftskunden nehmen aktuell ca. 1 Prozent des Teilnehmerbestandes im Drillisch-Konzern ein, wodurch das Gesamtrisiko zu relativieren ist. Ein weiteres Risiko könnte in der unsicheren Beurteilung der nachhaltigen Vertrieberfolge bei der Vermarktung der IQ-work-Software liegen. Um diesem Risiko entgegenzuwirken, sollen zusätzliche hochqualifizierte Mitarbeiter mit entsprechender Berufserfahrung im Segment geworben werden.

Maintal, den 11. März 2004

Marc Brucherseifer | Paschalis Choulidis | Vlasios Choulidis

NACH VORNE SCHAUEN UND CHANCEN ERKENNEN

Blick in die Zukunft

Branchenbeobachter und die Unternehmen selbst erwarten für 2004 einen spürbaren Aufwärtstrend. BITKOM-Schätzungen zu Folge gehen die Unternehmen schwungvoll ins neue Jahr und rechnen mit einem Umsatzanstieg auf dem deutschen ITK-Markt um 2 Prozent auf 134 Milliarden Euro. Der Mobilfunk-Sektor geht selbstbewusst ins Jahr 2004: 83 Prozent der Anbieter von Mobilfunkdiensten rechnen 2004 mit steigenden Umsätzen (12/03). Der Umsatz im Telekommunikationsmarkt soll 2004 um 3 Prozent auf 67 Milliarden Euro steigen (09/03).

Der Kamera-Handy-Boom des Vorjahres will getoppt werden – immer mehr Handys der unteren Mittelklasse werden mit einer Kamera bestückt. Die Geräte werden handlicher, Display- und Fotoqualität sollen erheblich angehoben werden (xonio, 08.01.04). Bewegte Bilder auf dem Handy – hier zeichnet sich ein neuer spannender Trend ab. Videotelefonie, Video-Downstreaming, Video-Games und sogar TV-Empfang per Handy stehen in den Startlöchern. Mobilcom Austria gab bereits im Februar 2004 ihre Kooperation mit CNN bekannt. Ab März 2004 sollen Kunden per Handy CNN empfangen.

Experten sind sicher – 2004 wird das Jahr für UMTS. Der erste Schritt ist getan, denn inzwischen ist der offizielle Vermarktungsstart auch in Deutschland erfolgt. Vodafone, und mit Vodafone auch der Drillisch-Konzern, startete am 16. Februar 2004 die Vermarktung von UMTS-Produkten. Mit T-Mobile und E-Plus wurden gleichermaßen Vereinbarungen zur Vermarktung von UMTS-Produkten geschlossen.

Der Drillisch-Konzern greift diese Trends und Prognosen auf und setzt auf zukünftige Wachstumspotenziale im Bereich Mobilfunk in Verbindung mit der weiteren Marktpenetration von MMS- und GPRS-Services und der Markteinführung von UMTS-Diensten. Im Jahr 2004 wird eine Kundenumsatzsteigerung durch eine konsequente Vermarktung entsprechender Endgeräte mit MMS-, GPRS- und/oder UMTS-Funktionalität möglich sein. Um Kunden für die neuen umsatzsteigernden Dienstleistungen zu gewinnen, werden qualifizierte Marketingmaßnahmen in den Bereichen Bestandskundebetreuung und Neukundenakquisition zum Einsatz kommen. Weitere Schwerpunkte werden im Segment Prepaid liegen, mit dem Ziel, im Drillisch-Konzern eine marktkonforme Teilnehmerentwicklung zu gewährleisten. Die Vermarktung der g~paid-Technologie zur Generierung von wiederkehrenden Umsätzen im digitalen Voucher-Handel (Nachladekarten) soll ebenfalls 2004 vehement weiter vorangetrieben werden, um die aktuelle Zahl von 2.300 points of sale deutlich auszubauen.

Der Drillisch-Konzern beabsichtigt darüber hinaus, die Vermarktung der deutlich verbesserten IQ-work-Software auf Basis der in 2003 gewonnenen 10 Referenz- bzw. Testkunden voranzutreiben.

WIR BAUEN
KEINE
LUFTSCHLÖSSER
SONDERN AUF
SICHEREM
FUNDAMENT

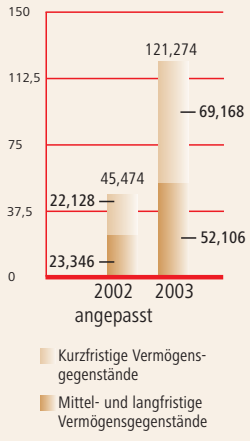
Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2003 bis zum 31. Dezember 2003

Konzernbilanz

AKTIVA

	Anhang Nr.	31.12.2003 TEUR	31.12.2002 angepasst TEUR
Kurzfristige Vermögensgegenstände			
Liquide Mittel		9.948	2.504
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5	43.175	10.145
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht		14	0
Vorräte	6	9.285	4.488
Steuererstattungsansprüche	7	261	360
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	8	6.485	4.631
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt		**69.168**	**22.128**
Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände			
Sachanlagen	9	3.078	3.160
Software	10	4.153	2.913
Finanzanlagen	11	26	89
Geschäfts- oder Firmenwert	12	37.862	13.163
Latente Steuern	26	6.987	4.021
Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände, gesamt		**52.106**	**23.346**
AKTIVA, GESAMT		**121.274**	**45.474**

Bilanzstruktur
Aktiva
(in Mio. Euro)



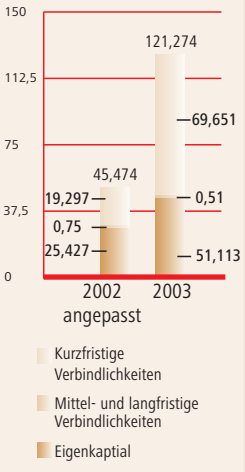
Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2003 bis zum 31. Dezember 2003

Konzernbilanz

PASSIVA

	Anhang Nr.	31.12.2003 TEUR	31.12.2002 angepasst TEUR
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Leasingverbindlichkeiten	27	236	475
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		38	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		43.532	14.023
Erhaltene Anzahlungen	13	14.337	815
Steuerverbindlichkeiten	14	0	245
Rückstellungen	15	1.640	602
Rechnungsabgrenzungsposten	16	1.654	1.038
Sonstige Verbindlichkeiten	17	8.214	2.099
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		**69.651**	**19.297**
Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten			
Leasingverbindlichkeiten	27	0	169
Latente Steuern	26	510	581
Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		**510**	**750**
Eigenkapital			
Grundkapital	18	34.951	23.929
Kapitalrücklage	18	30.084	18.020
Bilanzverlust		-13.922	-16.522
Eigenkapital, gesamt		**51.113**	**25.427**
PASSIVA, GESAMT		**121.274**	**45.474**

Bilanzstruktur
Passiva
(in Mio. Euro)



Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2003 bis zum 31. Dezember 2003

Konzerngewinn- und Verlustrechnung

	Anhang Nr.	2003 TEUR	2002 angepasst TEUR
Umsatzerlöse	19	154.816	144.462
Andere aktivierte Eigenleistungen		1.531	460
Sonstige betriebliche Erträge	20	2.596	1.823
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	21	-122.227	-118.892
Personalaufwand	22	-11.118	-8.211
Sonstige betriebliche Aufwendungen	23	-12.374	-11.506
Abschreibungen	24	-4.829	-3.723
Betriebsergebnis		**8.395**	**4.413**
Finanzergebnis	25	-660	-399
Ergebnis vor Steuern		**7.735**	**4.014**
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	26	-5.135	-2.406
Konzernüberschuss		**2.600**	**1.608**

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2003 bis zum 31. Dezember 2003

Konzernkapitalflussrechnung

	Anhang Nr.	2003 TEUR	2002 angepasst TEUR
Ergebnis vor Steuern		7.735	4.014
Steuererstattungen		16	17
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		4.829	3.723
Abschreibungen auf Finanzanlagen		89	0
Ergebnis aus Anlagenabgängen		60	32
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte		-1.110	1.529
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände		194	4.396
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen		9.497	-4.622
Zunahme (+) / Abnahme (-) von erhaltenen Anzahlungen		-1.080	815
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit (a)		**20.230**	**9.904**
Erwerb von VICTORVOX Barkomponente des Kaufpreises der Anteile und Nebenkosten		-3.682	0
Erworbene liquide Mittel		15.460	0
Übrige Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände		-2.289	-2.776
davon durch Übertragung eigener Anteile beglichen		0	1.000
Erlöse aus Anlagenabgängen		29	151
Verminderung von Investitionsverbindlichkeiten		-408	-916
Mittelzufluss/-abfluss aus Investitionstätigkeit (b)		**9.110**	**-2.541**
Darlehenstilgung an Altgesellschafter VICTORVOX		-6.601	0
Tilgung von übrigen Finanzschulden VICTORVOX		-15.420	0
Verkauf eigener Anteile		87	0
Aufnahme von Bankkrediten		6.400	0
Verminderung von Bankkrediten		-6.362	-8.438
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit (c)		**-21.896**	**-8.438**
Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)		**7.444**	**-1.075**
Liquide Mittel am Ende der Periode		9.948	2.504
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		2.504	3.579
Veränderung der liquiden Mittel	32	**7.444**	**-1.075**

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2003 bis zum 31. Dezember 2003

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

	Anzahl Aktien	Grund-kapital	Kapital-rücklage	Bilanz-verlust	Gesamt
		TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 01.01.2002 (angepasst) (vgl. Erläuterung 3)	**23.678.794**	**23.679**	**18.050**	**-18.130**	**23.599**
Veränderung eigener Aktien	250.000	250	-30	0	220
Konzernüberschuss (angepasst)		0	0	1.608	1.608
Stand 31.12.2002 (angepasst)	**23.928.794**	**23.929**	**18.020**	**-16.522**	**25.427**
Kapitalerhöhung	11.000.000	11.000	11.999	0	22.999
Verkauf eigener Aktien	22.242	22	65	0	87
Konzernüberschuss		0	0	2.600	2.600
Stand 31.12.2003	**34.951.036**	**34.951**	**30.084**	**-13.922**	**51.113**

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2003 bis zum 31. Dezember 2003

Konzernanhang

1 Angewandte Rechnungslegungsgrundsätze

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

2 Konsolidierungskreis und Konsolidierungsgrundsätze

In den Konzernabschluss wurden folgende Gesellschaften einbezogen:

	Anteil am Kapital %	gehalten von Nr.
1. Drillisch AG, Maintal		
2. VICTORVOX AG, Krefeld („VV")	100	1
3. Alphatel Kommunikationstechnik GmbH, Maintal („Alphatel GmbH")	100	1
4. Forster Kommunikationselektronik GmbH i. L., München („Forster GmbH")	100	1
5. IQ-work Software AG, Maintal („IQ-work")	100	1

Gegenüber dem Kreis der in den Konzernabschluss des Vorjahres einbezogenen Unternehmen hat sich der Konsolidierungskreis um das hinzuerworbene Unternehmen VICTORVOX AG, Krefeld vergrößert.

Die folgenden Gesellschaften wurden wegen ihrer untergeordneten Bedeutung für den Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns nicht in den Konzernabschluss einbezogen:

Die Acoon GmbH, Marl (Anteil am Kapital 63%), die Open-Net Oy, Helsinki (Anteil am Kapital 51%, insolvent), die Teletechnik Zylka Vertriebs GmbH i. L., Filderstadt (Anteil am Kapital 100%) sowie die folgenden Tochtergesellschaften der VICTORVOX AG: Eckert GmbH & Co. KG i. L., Hürth (Anteil am Kapital 100%), Connect Handelsgesellschaft mbH, Krefeld (Anteil am Kapital 100%, insolvent), die VICTORVOX Software Entwicklungs GmbH, Krefeld (Anteil am Kapital 100%), die Sixworx GmbH, Frankfurt (Anteil am Kapital 60%, insolvent).

Die Connect Nordost GmbH, Neubrandenburg (Anteil am Kapital 48%) wurde nicht „at equity", sondern zu Anschaffungskosten bewertet, da auch sie für den Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung ist.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt gemäß IAS 22 nach der Erwerbsmethode durch Verrechnung der angefallenen Anschaffungskosten der jeweiligen Beteiligung mit dem beizulegenden Wert des Reinvermögens zum Zeitpunkt seines Erwerbs. Sich ergebende aktive Unterschiedsbeträge werden als Firmenwert behandelt.

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Erträge und Aufwendungen zwischen den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen wurden eliminiert.

3 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

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

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 EUR 410,00, 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. Der Firmenwert der VICTORVOX AG wird über einen Zeitraum von 10 Jahren abgeschrieben.

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 sowie auf steuerliche Verlustvorträge erfasst. Danach wird mit den Steuersätzen gerechnet, die im Zeitpunkt der Umkehr der temporären Differenzen voraussichtlich gelten.

Akquisitionskosten für Neuteilnehmer und Vertragsverlängerungskosten abzüglich der von den Netzbetreibern erhaltenen Abschlussprovisionen wurden in den Vorjahren als aktiver Rechnungsabgrenzungsposten aktiviert und über die vertragliche Mindestlaufzeit von zwei Jahren aufgelöst. In 2003 werden diese Kosten in Abänderung der bisherigen bilanziellen Darstellung als Aufwand behandelt. Diese Änderung der Bilanzierungsmethode wurde retrospektiv berücksichtigt. Die Vergleichszahlen für 2002 wurden angepasst, um der geänderten Bilanzierungsmethode zu entsprechen. Die Änderung führt gegenüber der bisherigen Methode zu einer Verbesserung des Ergebnisses vor Steuern um TEUR 855 in 2003 und TEUR 1.570 in 2002. Der Eröffnungsbilanzwert des Eigenkapitals zum 1. Januar 2002 wurde um TEUR 2.018 vermindert. Dieser Betrag entspricht den Anpassungen vor 2002 nach Steuern. Nach Auffassung des Managements der Drillisch AG wird bei dieser Methode die Vermögens- und Ertragslage zutreffender dargestellt. Zudem wird die Vergleichbarkeit mit anderen Mobilfunkunternehmen, die ebenfalls nach dieser Methode bilanzieren, erleichtert.

Zum Zweck eines einheitlichen Ausweises wurden bestimmte Beträge im Vorjahresabschluss umgegliedert. Diese Umgliederungen hatten keine Auswirkungen auf das Ergebnis des Vorjahres.

4 Erwerb der VICTORVOX AG

Mit Kaufverträgen vom 25./28. Juli 2003, 10. Oktober 2003 sowie 24. November 2003 hat die Drillisch AG sämtliche Aktien der VICTORVOX AG erworben. Der Kaufpreis besteht aus Barzahlungen in Höhe von rd. EUR 3,5 Mio. sowie der Übertragung von insgesamt 11 Mio. Stückaktien der Drillisch AG. Die Aktien sind aus einer vom Vorstand der Drillisch AG am 24. November 2003 mit Zustimmung des Aufsichtsrats im Rahmen des genehmigten Kapitals

beschlossenen Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen entstanden, die am 22. Dezember 2003 in das Handelsregister beim Amtsgericht Hanau eingetragen wurde.

Die Drillisch AG hat ein generelles Vorkaufsrecht für sämtliche im Rahmen der Kapitalerhöhung ausgegebenen Stückaktien. Ferner hat sie bis 30. Juni 2005 das Recht, bis zu 75 % der ausgegebenen Aktien zurückzukaufen. Die Rechte kann die Drillisch AG auch durch einen Dritten ausüben lassen.

Tag des „Closing" war der 25. November 2003. Aus Vereinfachungsgründen wurde die Erstkonsolidierung zum 1. November 2003, dem Beginn des Erwerbsmonats, vorgenommen. Zu diesem Zeitpunkt waren alle wesentlichen Bedingungen für den Vollzug des Erwerbs von 94% der Anteile erfüllt. Wesentliche geschäftliche Entscheidungen bei VICTORVOX wurden ab Ende Oktober 2003 nur noch in Abstimmung mit dem Management der Drillisch AG vorgenommen. Für die Zeit vom 1. November bis zum 25. November 2003 hat VICTORVOX zum Konzernumsatz mit ca. EUR 18 Mio. (11,6%), zum EBITDA mit ca. EUR 2,3 Mio. (17,5%) und zum Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit mit ca. EUR 2 Mio. (26,5%) beigetragen.

Die Anschaffungskosten der Anteile der VICTORVOX AG setzen sich wie folgt zusammen:

	TEUR
Barkomponente	3.500
Wert der ausgegebenen Aktien am 01. November 2003	22.999
Anschaffungsnebenkosten	681
	27.180
Abzüglich: erworbene liquide Mittel	-15.460
Anschaffungskosten nach Abzug erworbener liquider Mittel	**11.720**

Die ausgegebenen Aktien wurden mit dem Börsenkurs am 1. November 2003 (EUR 3,67) abzüglich dem inneren Wert der der Drillisch AG zustehenden Optionsrechte bewertet. Der Wert der Optionsrechte wurde mit der Differenz zwischen dem Börsenkurs und dem Ausübungskurs für die Option von durchschnittlich EUR 1,43 errechnet.

Im Einzelnen stellt sich die Bewertung wie folgt dar:

	TEUR
Wert der ausgegebenen Aktien zum Börsenkurs (11.000.000 Stück zum Kurs von EUR 3,67)	40.370
Abzüglich: Optionsrechte der Drillisch AG (8.250.000 Stück zum Wert von EUR 2,24 (3,67 abzüglich 1,43)	-18.480
Zuzüglich: Von Drillisch bei Erwerb einem Dritten überlassene Optionsrechte (495.000 Stück zum Wert von EUR 2,24)	1.109
	22.999

Die Anschaffungskosten wurden wie folgt auf das erworbene Reinvermögen der VICTORVOX AG verteilt:

	TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	30.333
Forderungen gegen Beteiligungsgesellschaften	11
Vorräte	3.687
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	4.747
Sachanlagen	1.101
Immaterielle Vermögensgegenstände	486
Finanzanlagen	26
Aktive latente Steuern	8.345
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-20.577
Erhaltene Anzahlungen	-14.602
Rückstellungen	-1.682
Verbindlichkeiten gegenüber Altgesellschaftern	-6.601
Finanzschulden	-15.420
Sonstige Verbindlichkeiten	-3.951
Rechnungsabgrenzungsposten	-1.072
Passive latente Steuern	-10
	-15.179
Firmenwert	26.899
Anschaffungskosten	**11.720**

Für den im Rahmen des Erwerbs übernommenen Stamm an Creditkunden wurde außerhalb des Firmenwerts kein gesonderter immaterieller Vermögensgegenstand angesetzt. Aus Sicht des Managements der Drillisch AG fehlt es hierzu zum einen an rechtlichen Ansprüchen oder anderen Mitteln, um ein bestimmtes Telefonierverhalten und damit die Abnahme eines bestimmten Umfangs der angebotenen Serviceleistungen (von der Bereitstellung des Anschlusses, für die eine Grundgebühr zu zahlen ist, einmal abgesehen) einzufordern. Zum anderen lassen sich in Anbetracht der Risiken, der technischen Veränderungen und des scharfen Wettbewerbs am Mobilfunkmarkt die übernommenen Kundenbeziehungen nicht ausreichend verlässlich bewerten.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Altgesellschaftern sowie die Finanzschulden wurden bei Erwerb in vollem Umfang getilgt.

Die erstmalige Einbeziehung der VICTORVOX AG in den Konzernabschluss 2003 hat erhebliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Drillisch-Konzerns. Eine Vergleichbarkeit mit dem Zahlenwerk für 2002 ist daher nicht ohne weiteres gegeben. Um eine Vergleichbarkeit zu ermöglichen, wird im Folgenden in einer separaten Spalte angegeben, wie sich die Zahlen ohne Berücksichtigung von VICTORVOX darstellen würden.

5 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2003 Gesamt TEUR	2003 ohne VV TEUR	2002 angepasst TEUR
Brutto-Forderungen	58.895	9.002	10.582
Wertberichtigungen	-15.720	-761	-437
	43.175	**8.241**	**10.145**

6 Vorräte

	2003 Gesamt TEUR	2003 ohne VV TEUR	2002 angepasst TEUR
Handelswaren	4.808	2.314	3.339
Wertberichtigungen Handelswaren	-90	0	-271
Geleistete Anzahlungen	4.567	1.269	1.420
	9.285	**3.583**	**4.488**

Bei den Handelswaren handelt es sich um Telekommunikationsgeräte und Zubehör.

7 Steuererstattungsansprüche

	2003 Gesamt TEUR	2003 ohne VV TEUR	2002 angepasst TEUR
Körperschaftssteuer	261	236	269
Gewerbesteuer	0	0	91
	261	**236**	**360**

8 Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände

	2003 Gesamt TEUR	2003 ohne VV TEUR	2002 angepasst TEUR
Sicherheitsleistungen und Kautionen	1.927	861	1.820
Forderungen gegen Netzbetreiber	1.277	1.096	540
Vorauszahlung T-Systems	550	0	0
Darlehensforderungen	527	490	467
Scheckeinreichungen	186	186	250
Umsatzsteuer	106	106	816
Mietforderungen	153	153	178
Sonstiges	1.759	253	560
	6.485	**3.145**	**4.631**

9 Sachanlagen

	Betriebs- und Geschäfts-ausstattung TEUR	Gebäude TEUR	Gesamt TEUR
Anschaffungskosten			
Stand 1. Januar 2003	7.680	0	7.680
Veränderungen des Konsolidierungskreises (VV)	880	217	1.101
Zugänge	245	0	245
Abgänge	-344	0	-348
Stand 31. Dezember 2003	**8.461**	**217**	**8.678**
Aufgelaufene Abschreibungen			
Stand 1. Januar 2003	4.520	0	4.520
Zugänge	1.334	5	1.339
Abgänge	-259	0	-259
Stand 31. Dezember 2003	**5.595**	**5**	**5.600**
Buchwerte			
zum 31. Dezember 2002	3.160	0	3.160
zum 31. Dezember 2003	**2.866**	**212**	**3.078**

10 Software

	TEUR
Anschaffungskosten	
Stand 1. Januar 2003	4.235
Veränderungen des Konsolidierungskreises (VV)	486
Zugänge	2.044
Abgänge	-16
Stand 31. Dezember 2003	**6.749**
Aufgelaufene Abschreibungen	
Stand 1. Januar 2003	1.322
Zuführung	1.290
Abgänge	-16
Stand 31. Dezember 2003	**2.596**
Buchwerte	
zum 31. Dezember 2002	2.913
zum 31. Dezember 2003	**4.153**

Die Zugänge betreffen mit TEUR 1.531 die Weiterentwicklung selbstgenutzter Software.

11 Finanzanlagen

	Anteile an verbundenen Unternehmen TEUR	**Beteiligungen** TEUR	**Ausleihungen an verbundenen Unternehmen** TEUR	**Gesamt** TEUR
Anschaffungskosten				
Stand 1. Januar 2003	0	232	121	353
Veränderungen des Konsolidierungskreises (VV)	26	0	0	26
Umbuchungen	0	0	-69	-69
Stand 31. Dezember 2003	**26**	**232**	**52**	**310**
Aufgelaufene Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2003	0	143	121	264
Zuführung	0	89	0	89
Umbuchungen	0	0	-69	-69
Stand 31. Dezember 2003	**0**	**232**	**52**	**284**
Buchwerte				
zum 31. Dezember 2002	0	89	0	89
zum 31. Dezember 2003	**26**	**0**	**0**	**26**

Die Anteile an verbundenen Unternehmen betreffen die VICTORVOX Software GmbH. Unter den Beteiligungen werden die unter Punkt 2 des Anhangs aufgeführten Gesellschaften ausgewiesen. Die Beteiligung an der PHONE PARTNER GmbH ist wegen Insolvenz der Gesellschaft im Berichtszeitraum voll abgeschrieben worden.

12 Geschäfts- oder Firmenwert

	TEUR
Anschaffungskosten	
Stand 1. Januar 2003	30.972
Veränderungen des Konsolidierungskreises (VV)	26.899
Stand 31. Dezember 2003	**57.871**
Aufgelaufene Abschreibungen	
Stand 1. Januar 2003	17.809
Zuführung	2.200
Stand 31. Dezember 2003	**20.009**
Buchwerte	
zum 31. Dezember 2002	13.163
zum 31. Dezember 2003	**37.862**

Der Firmenwert setzt sich wie folgt zusammen:

	Anschaffungskosten TEUR	**Aufgelaufene Abschreibungen** TEUR	**Buchwerte** TEUR
Alphatel GmbH	30.000	-18.658	11.342
VICTORVOX AG	26.899	-448	26.451
Forster GmbH	869	-869	0
IQ-work AG	103	-34	69
	57.871	**-20.009**	**37.862**

Auf den Firmenwert der Forster GmbH wurde im Berichtsjahr eine außerplanmäßige Abschreibung von TEUR 581 vorgenommen. Die Auflösung der Gesellschaft wurde am 29. Januar 2004 in das Handelsregister beim Amtsgericht Hanau eingetragen.

13 Erhaltene Anzahlungen

In dieser Position sind im Wesentlichen Einnahmen aus verkauften Vouchern enthalten, die am Bilanzstichtag noch nicht abtelefoniert waren.

14 Steuerverbindlichkeiten

	2003 Gesamt TEUR	2003 ohne VV TEUR	2002 angepasst TEUR
Gewerbesteuer	**0**	**0**	**245**

15 Rückstellungen

	2003 Gesamt TEUR	2003 ohne VV TEUR	2002 angepasst TEUR
Vorzeitige Vertragsauflösung	448	0	0
Provisionen	361	0	0
Ausstehende Rechnungen	269	0	0
Rückbaumaßnahmen	186	0	0
Werbekostenzuschuss	125	0	0
Prozessrisiken	86	86	66
Mietverpflichtungen	64	64	322
Gewährleistungsverpflichtungen	0	0	29
Übrige	101	101	185
	1.640	**251**	**602**

Die Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

	TEUR
Stand am 1. Januar 2003	602
Veränderungen des Konsolidierungskreises (VV)	1.681
Inanspruchnahme	605
Zuführungen	147
Auflösungen	185
Stand am 31. Dezember 2003	**1.640**

16 Rechnungsabgrenzungsposten

Der Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet im Wesentlichen Grundgebühren für Januar 2004, die bereits vor dem Bilanzstichtag in Rechnung gestellt und vereinnahmt wurden.

17 Sonstige Verbindlichkeiten

	2003 Gesamt TEUR	**2003 ohne VV** TEUR	**2002 angepasst** TEUR
Lohn- und Gehalt	2.206	1.045	639
Umsatzsteuerverbindlichkeiten	1.892	4	797
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	1.195	21	0
Kreditbearbeitungsgebühren	538	538	0
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	395	155	151
Lohnsteuerverbindlichkeiten	273	112	214
Urlaub	212	54	104
Berufsgenossenschaft	130	48	34
Kaution	18	18	20
Kundenguthaben	0	0	82
Abgegrenzte Schulden	0	0	2
Steuerzinsen	0	0	7
Übrige	1.355	813	49
	8.214	**2.808**	**2.099**

18 Eigenkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt EUR 34.951.036 und ist eingeteilt in 34.951.036 Stückaktien.

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand wurde durch die Hauptversammlung 2003 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital um bis zu EUR 11.917.708 durch ein- oder mehrmalige Ausgaben neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage bis zum Ablauf des 29. Mai 2008 zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Der Vorstand wurde durch die Hauptversammlung 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.

Im Dezember 2003 wurde das Grundkapital der Drillisch AG unter Ausnutzung des bei der Gesellschaft vorhandenen genehmigten Kapitals um 11 Mio. Stückaktien erhöht. Im Zuge der Umsetzung der vollständigen Akquisition der VICTORVOX AG wurde der an die Veräußerer zu entrichtende Kaufpreis teilweise durch einen Aktientausch erbracht. Die hierfür benötigten 11 Mio. Stückaktien wurden für diese Transaktion verwendet. Infolgedessen bestehen die oben genannte Ermächtigung zur Erhöhung des Grundkapitals (genehmigtes Kapital) bzw. zum Bezugsrechtsausschluss noch in Höhe von jeweils EUR 917.708 bzw. im Hinblick auf 917.708 Aktien.

19 Umsatzerlöse

	2003 Gesamt	2003 ohne VV	2002 angepasst
	TEUR	TEUR	TEUR
Telekommunikation			
Mobilfunk Service-Providing	141.616	96.313	103.914
Gerätehandel / Groß- und Einzelhandel	12.591	12.591	40.474
Sonstige	369	0	0
Software Dienstleistung	240	240	74
	154.816	**109.144**	**144.462**

In den sonstigen Umsatzerlösen sind im Wesentlichen Festnetzerlöse der VICTORVOX AG enthalten.

20 Sonstige betriebliche Erträge

	2003 Gesamt	2003 ohne VV	2002 angepasst
	TEUR	TEUR	TEUR
Eingang abgeschriebener Forderungen	592	477	56
Abschlussrechnungen	429	0	0
Auflösung von Rückstellungen	330	263	587
Erstattung von Mahnkosten (Anwalts- & Gerichtsgebühren)	230	145	0
SIM-Neukarten	204	0	0
Auflösung von Wertberichtigungen	163	163	76
KFZ-Überlassung	135	135	115
Lieferantenboni	68	68	120
Mieterträge	27	27	98
Übrige	418	382	771
	2.596	**1.660**	**1.823**

21 Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen

	2003 Gesamt	2003 ohne VV	2002 angepasst
	TEUR	TEUR	TEUR
Aufwendungen für bezogene Waren und Leistungen (Service Providing / Einzelhandel)	115.419	80.192	92.666
Aufwendungen für bezogene Waren (Großhandel)	6.808	6.808	26.222
Aufwendungen für bezogene Waren (SD)	0	0	4
	122.227	**87.000**	**118.892**

22 Personalaufwand

	2003 Gesamt TEUR	2003 ohne VV TEUR	2002 angepasst TEUR
Löhne und Gehälter	9.658	8.071	7.114
Soziale Abgaben	1.460	1.168	1.097
	11.118	**9.239**	**8.211**

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

im Jahresdurchschnitt	201	163	161
im Jahresdurchschnitt – Auszubildende	3,8	1,5	2,5

23 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2003 Gesamt TEUR	2003 ohne VV TEUR	2002 angepasst TEUR
Forderungsausfälle und Wertberichtigungen	2.331	1.499	2.604
Mieten und Nebenkosten	2.290	2.178	2.397
Billing / Fremdarbeiten	1.765	870	1.747
Post- und Telefongebühren / Standleitungen	1.230	1.086	1.444
Rechts- und Beratungskosten	469	400	284
Gebühren und Versicherungen	427	427	324
Nebenkosten Geldverkehr	416	144	220
Strittiger Umsatzsteuerbescheid 2001 der Forster GmbH	0	0	797
Übrige	3.446	2.162	1.689
	12.374	**8.766**	**11.506**

24 Abschreibungen

	2003 Gesamt TEUR	2003 ohne VV TEUR	2002 angepasst TEUR
Firmenwert	2.200	1.752	1.229
Software	1.290	1.247	953
Geschäftsausstattung	1.334	1.243	1.541
Gebäude	5	0	0
	4.829	**4.242**	**3.723**

25 Finanzergebnis

	2003 Gesamt TEUR	2003 ohne VV TEUR	2002 angepasst TEUR
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	285	176	86
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-89	-89	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-856	-653	-485
	-660	**-566**	**-399**

In den Zinsen und ähnlichen Aufwendungen sind Kreditbearbeitungsgebühren der ING-Bank in Höhe von TEUR 588 für ein kurzfristig in Anspruch genommenes Darlehen enthalten.

26 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

	2003 Gesamt TEUR	2003 ohne VV TEUR	2002 angepasst TEUR
Laufende Ertragsteuern	-162	-148	613
Latente Steuern	5.297	3.027	1.793
	5.135	**2.879**	**2.406**

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

	2003 TEUR	2002 angepasst TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern	7.735	4.014
Steueraufwand bei Anwendung des Ertragsteuersatzes des Konzerns von 39,16%	3.028	1.572
Steuerlich nicht abziehbare Aufwendungen und steuerfreie Erträge		
Abschreibungen auf Goodwill	862	481
Sonstige	47	3
Steuerliche Hinzurechnung		
Wertaufholung der Beteiligung an Alphatel	1.175	0
Gewerbesteuerliche Hinzurechnungen	12	7
Erhöhung der Wertberichtigung	169	0
Steuern für Vorjahre und sonstige Effekte	-158	343
	5.135	**2.406**
Effektive Steuerbelastung	66,4%	59,9%

Der Ertragsteuersatz des Konzerns für das Geschäftsjahr 2003 basiert auf einem durchschnittlichen Gewerbesteuerhebesatz von 420 Prozent, einem Körperschaftsteuersatz von 25 Prozent und dem Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent. Für die Jahre ab 2004 wird wegen des Zugangs der VICTORVOX AG von einem Gewerbesteuerhebesatz von 440 Prozent ausgegangen.

Die aktiven und passiven latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

	2003 Gesamt TEUR	2003 ohne VV TEUR	2002 angepasst TEUR
Aktive latente Steuern			
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.001	322	0
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	0	0	684
Sonstige	37	0	33
Steuerliche Verlustvorträge	7.374	2.015	4.560
	8.412	2.337	5.277
Wertberichtigung	-1.425	-1.425	-1.256
	6.987	912	4.021
Passive latente Steuern			
Immaterielle Vermögensgegenstände	99	99	0
Leasingvermögen und -verbindlichkeiten	401	401	518
Sonstige	10	0	63
	510	500	581
	6.477	**412**	**3.440**

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

27 Leasing

Zum 31. Dezember 2003 bestehen Verpflichtungen aus Miet- und Operating-Leasingverhältnissen, die wie folgt fällig sind:

	TEUR
2004	2.213
2005	1.626
2006	1.373
2007	1.188
2008 und später	1.625
	8.025
Zukünftige Einnahmen aus Untermietverhältnissen	-24
	8.001

Angaben zu Finanzierungsleasingverhältnissen:

	2003 Gesamt TEUR	2003 ohne VV TEUR	2002 angepasst TEUR
Nettobuchwert der geleasten Vermögensgegenstände			
Software	71	71	147
Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.178	1.178	1.822
	1.249	1.249	1.969

	Barwert TEUR	Zinsen TEUR	Gesamt TEUR
Zukünftige Mindestleasingzahlungen fällig in 2004	236	7	243

28 Haftungsverhältnisse

Haftungsverhältnisse bestehen nicht.

29 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen Verpflichtungen gegenüber externen Dienstleistern im Bereich Billing und Tarifanalysen. Die während der vertraglichen Laufzeit zu leistenden Zahlungen sind wie folgt fällig:

	TEUR
2004	4.392
2005	1.917
2006	1.850
	8.159

30 Segmentberichterstattung

Der Konzern gliedert sich in die zwei Segmente Telekommunikation und Software-Dienstleistungen. Der Bereich Telekommunikation beinhaltet neben dem Bereich Mobilfunk Service-Providing den Festnetzbereich der VICTORVOX und den Handel mit Mobilfunkendgeräten.

Da der Konzern seine Umsätze nahezu ausschließlich in Deutschland ausübt, ist eine Segmentberichterstattung nur nach Geschäftsbereichen erforderlich.

	2003	**2002 angepasst**
	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse		
Telekommunikation (Umsätze mit Dritten)	154.576	144.388
Software-Dienstleistungen (Umsätze mit Dritten)	240	74
Software-Dienstleistungen (Innenumsätze)	2.593	1.606
Konsolidierung	-2.593	-1.606
Konzern	**154.816**	**144.462**
Segmentergebnis		
Telekommunikation	8.860	5.006
Software-Dienstleistungen	-465	-593
Konzern	**8.395**	**4.413**

	2003	2002 angepasst
	TEUR	TEUR
Planmäßige Abschreibungen		
Telekommunikation	3.625	3.177
Software-Dienstleistungen	623	546
Konzern	**4.248**	**3.723**
Investitionen in Sachanlagen / immaterielle Vermögensgegenstände		
Telekommunikation	2.239	731
Software-Dienstleistungen	50	2.046
Konzern	**2.289**	**2.777**
Segmentvermögen		
Telekommunikation	119.690	43.316
Software-Dienstleistungen	1.584	2.158
Konzern	**121.274**	**45.474**
Segmentschulden		
Telekommunikation	69.977	19.737
Software-Dienstleistungen	184	310
Konzern	**70.161**	**20.047**

31 Finanzinstrumente

Zum Bilanzstichtag waren keine Finanzinstrumente vorhanden.

32 Erläuterungen zur Konzernkapitalflussrechnung

Die in der Finanzierungsrechnung ausgewiesene Liquidität umfasst Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten. Die gezahlten Zinsen und zinsähnlichen Aufwendungen in 2003 betrugen TEUR 1.442 (Vorjahr: TEUR 386). In den Zinszahlungen 2003 sind auch Beträge für inzwischen abgelöste Darlehen der VICTORVOX AG enthalten.

33 Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Zum 31. Dezember 2003 bestanden Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Personen und Unternehmen in folgender Höhe:

	31.12.2003 TEUR	31.12.2002 TEUR
Forderungen		
Accon GmbH (Darlehen voll wertberichtigt)	51	51
PHONE PARTNER GmbH	0	7
Connect Nordost GmbH (davon TEUR 799,2 wertberichtigt)	813	0
Nico Forster	0	24
Verbindlichkeiten		
PHONE PARTNER GmbH	0	13
VICTORVOX Software GmbH	1	0
Marc Bruchenseifer	0	6
Paschalis Choulidis	0	6
Vlasios Choulidis	0	6
Nico Forster	0	32

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 2003 insgesamt TEUR 124.

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 2003 betrug TEUR 507.

Frau Marianne Choulidis und Frau Simone Choulidis haben als Geschäftsführerinnen der Alphatel GmbH eine Vergütung von insgesamt TEUR 76 (Vorjahr: TEUR 69) erhalten.

34 Aufsichtsrat

Dipl.-Kfm. Dr. Hartmut Schenk, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Saarbrücken -Vorsitzender-
Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen: VICTORVOX AG, Krefeld (Aufsichtsratsvorsitzender)

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

Nico Forster, Kaufmann, Kraiburg
Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen: VICTORVOX AG, Krefeld, ARIADNE AG, Tunzenberg

Michael Müller-Berg, Kaufmann, Köln (seit 13. August 2003)
Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen: Wapme Systems AG, Düsseldorf

Arnold Gardemann, Kaufmann, Wesel (seit 13. August 2003)
Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen: VICTORVOX AG, Krefeld

Dr. Thomas Bone-Winkel, Bankdirektor, Kriftel (seit 13. August 2003)

35 Vorstand

Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer, Vorstandssprecher, Frechen

Paschalis Choulidis, Vorstand Finanzen, Controlling und IT, Gelnhausen
Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen: IQ-work Software AG, Maintal

Vlasios Choulidis, Vorstand Vertrieb und Marketing, Gelnhausen
Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen: IQ-work Software AG, Maintal

36 Organbezüge

Für das Geschäftsjahr 2003 betrugen die Bezüge des Vorstands im Konzern insgesamt TEUR 1.657, davon TEUR 898 variabel (Vorjahr: TEUR 1.227, davon variabel TEUR 460).

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

Die Vergütungen an die Mitglieder des Aufsichtsrates beliefen sich im Berichtsjahr auf TEUR 79 (Vorjahr: TEUR 54).

37 Directors' Holdings

Die Vorstandsmitglieder halten zum 31. Dezember 2003 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Marc Brucherseifer	5.776.553 Stückaktien
Paschalis Choulidis	595.000 Stückaktien
Vlasios Choulidis	506.784 Stückaktien

Das Mitglied des Aufsichtsrats Nico Forster hält am 31. Dezember 2003 1.348.227 Stückaktien der Drillisch AG

Rechte auf den Bezug von Aktien sind nicht eingeräumt.

Vorstand und Aufsichtsrat halten insgesamt 23,5 Prozent der Aktien.

38 Erklärung nach § 161 AktG

Am 23. Dezember 2003 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.

	2003	2002
Auf die Aktionäre entfallendes Konzernergebnis in TEUR	2.600	1.608
Gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile	25.802.575	23.928.794
Konzernergebnis je Aktie in EUR	**0,10**	**0,07**

Der gewichtete Durchschnitt der ausgegebenen Aktien ermittelt sich wie folgt:

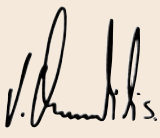
Zeitraum	Anzahl Stückaktien	Gewichtungs faktor	Gewichtete Anzahl Aktien
Januar bis Oktober 2003	23.928.794	0,83	19.860.899
November bis Dezember 2003	34.951.036	0,17	5.941.676
Gewichteter Durchschnitt der ausgegebenen Aktien			25.802.575

Maintal, den 11. März 2004

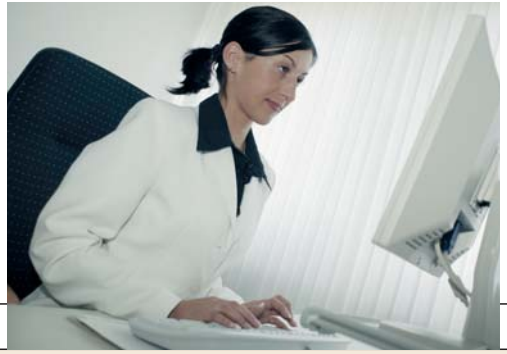
Drillisch Aktiengesellschaft

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 2003 bis zum 31. Dezember 2003 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 Financial Reporting Standards (IFRS) 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 IFRS 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 2003 bis zum 31. Dezember 2003 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 2003 bis zum 31. Dezember 2003 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Düsseldorf, den 12. März 2004

BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Kaulen
Wirtschaftsprüfer

Rauscher
Wirtschaftsprüfer

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der Drillisch AG hat im Geschäftsjahr 2003 fünf 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.

Dr. Hartmut Schenk
Dipl.-Kfm., Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Saarbrücken. Vorsitzender des Aufsichtsrats der Drillisch AG.

Der Aufsichtsrat hat im September 2003 einen Prüfungsausschuß (Audit Committee) gebildet. Der Ausschuß hat im Geschäftsjahr 2003 eine Sitzung abgehalten.

Der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht sowie der Einzelabschluss und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2003 wurden von der als Abschlussprüfer bestellten BDO Deutsche Warentreuhand 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 22. März 2004

Für den Aufsichtsrat

Dr. Hartmut Schenk

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 Coporate 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 23.12.2003 haben wir die nachstehende so genannte 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

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 21.05.2003 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. Eine individualisierte Angabe der Vorstandsvergütung erfolgt nicht.

Ziffer 5.4.5 im Hinblick auf eine erfolgsorientierte Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats. Eine erfolgsorientierte Vergütung existiert nicht. Eine individualisierte Angabe der Aufsichtsratsvergütung erfolgt nicht.

Maintal, den 23.12. 2003

Für den Aufsichtsrat
- Dr. Hartmut Schenk -

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 Aufsichtsrates 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. Der Vorstand und der Aufsichtsrat vertreten die Ansicht, damit dem berechtigten Informationsbedürfnis der Aktionäre in angemessener und ausreichender Weise Rechnung zu tragen.

Finanz- und Eventkalender

Konzernabschluss 2003	Dienstag, den 23.03.04
Bilanzpressekonferenz	Mittwoch, den 24.03.04
Analystenkonferenz	Mittwoch, den 24.03.04
Bericht zum 1. Quartal 2004	Dienstag, den 11.05.04
Ordentliche Hauptversammlung	Freitag, den 28.05.04
Bericht zum 1. Halbjahr 2004	Mittwoch, den 11.08.04
9-Monatsbericht 2004	Dienstag, den 09.11.04

Veröffentlichungen

Der vorliegende Geschäftsbericht 2003 ist auch in einer englischen Fassung erhältlich.

Unter **www.drillisch.de** können Sie unsere Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad hoc- und Pressemitteilungen sowie weitere Veröffentlichungen wie z.B. Studien über die Drillisch AG einsehen und downloaden.

Ihre Ansprechpartner

Bei Fragen zum Geschäftsbericht und zur Drillisch AG steht Ihnen unsere Presse / Investor Relations-Abteilung gern zur Verfügung:

Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer, Vorstandssprecher der Drillisch AG
Iris Hauk M.A., Presse / Investor Relations
Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
D – 63477 Maintal

Tel.: + 49 (0) 61 81 / 412 200
Fax: + 49 (0) 61 81 / 412 184

E-Mail: presse@drillisch.de
www.drillisch.de

Informations- und Bestellservice

Bitte nutzen Sie unseren Online-Bestellservice unter der Rubrik Investor Relations auf unserer Webseite www.drillisch.de. Selbstverständlich übersenden wir Ihnen gern die gewünschten Informationen auch per Post oder Fax. Für persönliche Fragen stehen wir Ihnen gern am Telefon zur Verfügung.

Glossar

Access
Zugang zum Internet.

ARPU
Durchschnittlicher Umsatz pro Kunde (Average Revenue per User).

Call-Center
Unternehmen oder Abteilung eines Unternehmens für Dienstleistungen, das operatorgestützte Sprachdienste anbietet. Dabei wickelt eine größere Anzahl so genannter Agenten eingehende Anrufe über eine Hotline oder abgehende Anrufe als Direktmarketing ab.

Corporate Governance
Verhaltenskodex (Leitlinien) für die gute Unternehmensführung

Credit-Kunde
Vertragskunde

Debit-Kunde
Vertragsloser Kunde

Directors Dealings
Von Vorstand oder Aufsichtsrat getätigte Aktientransaktionen bzw. entsprechende Bestandsmeldungen

Downstream
Datenübertragung vom Internet-Server zum PC des Nutzers.

EBIT
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings before Interest and Taxes).

EBITDA
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Earnings before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations).

Ergebnis pro Aktie
Die Kennzahl gibt den Teil des erwirtschafteten Konzernüberschusses bzw. -Fehlbetrages an, der auf eine einzelne Aktie entfällt. Die Kennzahl wird errechnet, indem man das Jahresergebnis (Konzern-Überschuss/-Fehlbetrag) durch den gewichteten Durchschnitt der emittierten Aktienzahl teilt.

Free Float
Anzahl oder Anteil der Aktien, die sich nicht im Besitz strategischer Investoren befinden, sondern an der Börse frei handelbar sind.

g~paid
Virtuelles Cash-Karten-System, das eine sichere Verteilung von Freischaltcodes für das Aufladen von Gesprächsguthaben auf elektronischem Wege erlaubt.

GPRS
Technik für höhere Datenübertragungsraten in GSM-Netzen (General Packet Radio Service)

GSM
Paneuropäischer Standard im 900- und 1.800-MHz-Bereich für digitalen Mobilfunk (Global System for Mobile Communications)

IAS
Internationaler Rechnungslegungsstandard (International Accounting Standards).

Interconnection
Bezeichnung für die im Telekommunikationsgesetz geregelte Zusammenschaltung der Netze verschiedener Anbieter.

Internet/Intranet
Das Internet ist ein weltweites Netzwerk von Computern auf Basis des Internet Protocol (IP) ohne zentrales Netzmanagement. Intranets sind dagegen meistens nur bestimmten Nutzergruppen zugänglich.

IP
Allgemein akzeptierte Sprache für die Übertragung von Daten im Internet (Internet Protocol)

ISDN
ISDN integriert im Festnetz Dienste wie Telefon, Fax oder Datenkommunikation. Die Digitalisierung verbessert die Übertragungsqualität und erhöht die Übertragungsgeschwindigkeit gegenüber analogen Verbindungen. Darüber hinaus ermöglicht ISDN die paketvermittelnde Datenübertragung (Integrated Service Digital Network)

Konzern-Kapitalflussrechnung
(auch Cashflow-Rechnung) Die Konzern-Kapitalflussrechnung ist der liquiditätsorientierte Teil des Rechnungswesens. Es handelt sich hierbei um die wertmäßige Ermittlung von Zahlungsströmen innerhalb eines Geschäftsjahres, untergliedert in Bestandteile aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitions- sowie Finanzierungstätigkeit. Hierzu werden Einzahlungen und Auszahlungen in der jeweiligen Berichtsperiode einander gegenübergestellt und damit die Veränderung des Bestands an liquiden Mitteln hergeleitet und erklärt.

MMS
Multimedia Messaging Service

Multimedia
Schlagwort für die zeitgleiche Integration von Textinformationen, Standbildern, Videofilmen und Tönen.

Roaming
Ermöglicht Telefonate über Netze verschiedener Netzbetreiber, wie zum Beispiel beim internationalen Roaming im paneuropäischen GSM-System.

Service-Provider
Private Telefongesellschaft ohne eigenes Mobilfunk-Netz, die in eigenem Namen und auf eigene Rechnung Mobilfunk-Dienstleistungen, SIM-Karten und Mobilfunk-Endgeräte sowie Mehrwertdienste (z.B. SMS, SMS Premium, MMS) vertreibt.

SMS
Digitale Kurzmitteilung (Texte, Grafikbilder) via Mobilfunk-Endgerät (Short Message Service).

TecDAX
Der TecDAX ist ein Börsenindex und wurde am 24.03.03 eingeführt. Er ist der Nachfolger des Nemax50. In ihm sind die 30 wichtigsten Technologiewerte zusammengefasst.

UMTS
Universal Telecommunications Services; Internationaler Mobilfunk-Standard der dritten Generation, der mobile Multimedia- und Telematikdienste unter dem Frequenzspektrum von 2 GHz vereint.

Value Added Services (VAS)
Mehrwertdienste

Workflow-Management-System
Automatisierung von Prozessen mittels spezieller Software

Impressum

Sitz der Gesellschaft:
Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5 · 63477 Maintal
Telefon: +49 (0) 61 81 / 412 3
Telefax: +49 (0) 61 81 / 412 183

Verantwortlich:
Drillisch AG

Vorstand:
Marc Brucherseifer (Sprecher)
Paschalis Choulidis
Vlasios Choulidis

Aufsichtsrat:
Dr. Hartmut Schenk (Vorsitzender)
Johann Weindl (stellvertretender Vorsitzender)
Dr. Thomas Bone-Winkel
Nico Forster
Arnold Gardemann
Michael Müller-Berg

Presse-Kontakt:
Telefon: +49 (0) 61 81 / 412 200
Telefax: +49 (0) 61 81 / 412 184
E-Mail:presse@drillisch.de

Handelsregistereintrag:	HRB 7384 Hanau
Umsatzsteuer-IdNr.:	DE 812458592
Steuernr.:	03522506037 Finanzamt Offenbach-Stadt

Haftungsausschluss:
Die bereitgestellten Informationen in dieser Publikation wurden sorgfältig geprüft. Wir können jedoch keine Gewähr dafür übernehmen, dass alle Angaben zu jeder Zeit vollständig, korrekt und aktuell dargestellt sind.