

Drillisch AG: 9-Monatsbericht 2003

11. November 2003

EBITDA steigt um 40 Prozent auf 5,7 Mio. Euro; EBIT erhöht sich um mehr als das Zweifache auf 2,9 Mio. Euro; Jahresüberschuss steigt von 215 Tsd. Euro auf 1,5 Mio. Euro (jeweils im 9-Monatsvergleich 2002 zu 2003)

Die Drillisch AG weist in den ersten neun Monaten 2003 (Q1 bis Q3 2003) in allen operativen Kennzahlen positive Ergebnisse auf. Bei einem Umsatz von 84 Mio. Euro stieg das EBIT von 1,3 Mio. Euro (Q1 bis Q3 2002) auf 2,9 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2003. Im gleichen Zeitraum konnte das EBITDA von 4,1 Mio. Euro (Q1 bis Q3 2002) auf 5,7 Mio. Euro um 40 Prozent verbessert werden.

Im sequentiellen Quartalsvergleich 2003 weist die Drillisch AG eine enorme Ertragsdynamik auf. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erhöhte sich von 730 Tausend Euro (Q1/03) und 985 Tausend Euro (Q2/03) auf 1,3 Mio. Euro im dritten Quartal 2003. Der Jahresüberschuss erhöhte sich von 335 Tausend Euro (Q1/03) und 478 Tausend Euro (Q2/03) auf 648 Tausend Euro im 3. Quartal.

Die gestiegene Profitabilität spiegelt sich auch in der Bilanz wider: Bei einem Barmittelbestand von 8,4 Mio. Euro beträgt die Eigenkapitalquote im Berichtszeitraum ca. 67 Prozent und hat sich damit um zehn Prozentpunkte im Vergleich zum Jahresende 2002 erhöht.

Aufgrund der positiven Ertragsentwicklung bestätigt der Vorstand die bereits Ende Mai veröffentlichte Zielvorgabe eines EBITDAs von 7,9 Mio. Euro für das Gesamtjahr 2003.

Anlage: Ausführlicher 9-Monatsbericht 2003

9-Monatsbericht 2003

Drillisch Konzern	I-III/2003	I-III/2002	I-III/2001
	Mio. Euro	Mio. Euro	Mio. Euro
Umsatzerlöse			
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	77,1	87,7	96,3
Mobilfunkendgerätegroßhandel	6,7	20,2	32,7
Software-Dienstleistungen	0,2	0,0	0,7
Summe Umsatzerlöse	84,0	107,9	129,7
EBITDA	5,7	4,1	0,8
Betriebsergebnis*)	3,8	2,2	-1,9
Jahresüberschuss*)	2,4	1,1	-3,2
Cash Flow**)	4,3	3,0	-0,4
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt	163	161	255
Teilnehmerzahl zum 30.09. (in Tsd.)	567	605	591
Umsatz pro Mitarbeiter (in T Euro)	515	670	509

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

***) Jahresüberschuss plus Abschreibungen

Konsolidierte Bilanz nach IAS zum 30. September 2003

AKTIVA	30.09.2003	31.12.2002
	TEUR	TEUR
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	8.404	2.504
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.512	10.145
Vorräte	3.518	4.488
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	3.504	6.738
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	22.938	23.875
Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände		
Sachanlagevermögen	2.285	3.160
Software	2.586	2.914
Finanzanlagen	89	89
Geschäfts- oder Firmenwert	12.297	13.162
Latente Steuern	1.754	3.337
Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	19.011	22.662
AKTIVA, GESAMT	41.949	46.537
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	272	475
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	10.190	14.838
Steuerrückstellungen	797	938
Sonstige Rückstellungen	255	602
Rechnungsabgrenzungsposten	748	1.039
Sonstige Verbindlichkeiten	1.209	1.406
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	13.471	19.298
Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	18	169
Latente Steuern	509	580
Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	527	749
Eigenkapital		
Grundkapital	23.929	23.929
Kapitalrücklage	18.021	18.021
Bilanzverlust	-13.999	-15.460
Eigenkapital, gesamt	27.951	26.490
PASSIVA, GESAMT	41.949	46.537

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung nach IAS zum 30. September 2003

	Bericht III. Quartal			Bericht II. Quartal			Bericht I. Quartal			9-Monatsbericht		
	III/2003	III/2002	Veränderung	II/2003	II/2002	Veränderung	I/2003	I/2002	Veränderung	I-III/2003	I-III/2002	Veränderung
	TEUR	TEUR	in %	TEUR	TEUR	in %	TEUR	TEUR	in %	TEUR	TEUR	in %
Umsatzerlöse	28.069	37.430	-25%	27.050	38.766	-30%	28.898	31.704	-9%	84.017	107.900	-22%
Sonstige betriebliche Erträge	512	326	57%	273	350	-22%	284	175	62%	1.069	851	26%
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	-22.483	-30.997	-27%	-20.881	-32.472	-36%	-23.454	-24.722	-5%	-66.818	-88.191	-24%
Personalaufwand	-2.083	-1.992	5%	-2.080	-1.976	5%	-1.968	-2.125	-7%	-6.131	-6.093	1%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.855	-3.396	-45%	-2.460	-3.114	-21%	-2.106	-3.878	-46%	-6.421	-10.388	-38%
EBITDA	2.160	1.371	58%	1.902	1.554	22%	1.654	1.154	43%	5.716	4.079	40%
Abschreibungen	-945	-970	-3%	-946	-1.080	-12%	-932	-777	20%	-2.823	-2.827	0%
- davon planmäßige Goodwill Abschreibung	-307	-308	0%	-308	-308	0%	-307	-307	0%	-922	-923	0%
Betriebsergebnis (EBIT)	1.215	401	203%	956	474	102%	722	377	92%	2.893	1.252	131%
Zinserträge/-aufwendungen	48	-67		23	-144		8	-150		79	-361	
Beteiligungserträge	-6	2		6	0		0	0		0	2	
Sonstige Erlöse/Aufwendungen	0	22		0	-3		0	-42		0	-23	
Finanzergebnis	42	-43		29	-147		8	-192		79	-382	
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1.257	358	251%	985	327	201%	730	185	295%	2.972	870	242%
Außerordentliche Ergebnis	0	1		0	10		0	0		0	11	
Ergebnis vor Steuern (EBT)	1.257	359	250%	985	337	192%	730	185	295%	2.972	881	237%
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-609	-242	152%	-507	-244	108%	-395	-180	119%	-1.511	-666	127%
Jahresüberschuss(+)/-fehlbetrag (-) (PAT)	648	117	454%	478	93	414%	335	5	6600%	1.461	215	580%

Konsolidierte Kapitalflussrechnung nach IAS zum 30. September 2003

	I-III/2003	I-III/2002
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Steuern	2.972	881
Steuererstattungen (+)/Steuerzahlung (-)	2	-1
Abnahme eigene Anteile	0	223
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	2.823	2.827
Verluste aus Anlagenabgängen	-5	137
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte	970	1.722
Abnahme der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	5.868	5.615
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-5.626	-866
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit (a)	7.004	10.538
Investitionen/Desinvestitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-750	-2.178
Verminderung von Investitionsverbindlichkeiten	-354	-675
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit (b)	-1.104	-2.847
Verminderung von Bankkrediten	0	-8.438
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit (c)	0	-8.438
Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)	5.900	-747
Liquide Mittel am Ende der Periode	8.404	2.832
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	2.504	3.579
Veränderung der liquiden Mittel	5.900	-747

Kernziele der Drillisch AG

Der Vorstand der Drillisch AG hat bereits auf der Hauptversammlung am 30. Mai 2003 die Absicht erklärt, verstärkt auf Wachstum zu setzen. Dabei liegt der Schwerpunkt im Bereich des anorganischen Wachstums, wie die angekündigte Akquisition des Krefelder Mobilfunk Service-Providers VICTORVOX AG belegt.

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

Das Management der Drillisch AG stellt sich diesen Herausforderungen. Gezielte Kundenbindungsmaßnahmen sind fester Bestandteil der Unternehmensstrategie und erreichen auf direkte Art bestehende und neue Kunden.

Transparenz in der Unternehmensführung und -kommunikation ist ein weiterer wesentlicher Faktor, den die Drillisch AG progressiv vorantreibt. Der Konzern entspricht bis auf wenige Ausnahmen dem Deutschen Corporate Governance Kodex.

Attraktive, innovative, auf den Kundenwunsch optimal zugeschnittene Produkte mit Kundenmehrwert in Verbindung mit kundennutzenstiftenden Diensten eröffnen dem Konzern in den Bereichen Mobilfunk und Software-Dienstleistung auch in Zukunft neue Potenziale.

Der Beleg für den Erfolg unseres Business-Modells: Die Drillisch AG gab am 30. Mai 2003 die Zielvorgabe für das Jahr 2003 bekannt. Danach erwartet das Unternehmen, das Geschäftsjahr 2003 mit einem EBITDA von 7,9 Mio. Euro abzuschließen. Dies entspricht einer Steigerung von fast 20 Prozent gegenüber 2002.

Der Markt 2003

Die Telekommunikationsbranche verdankt dem Mobilfunk auch im dritten Quartal 2003 einen großen Anteil ihres konstant positiven Trends. Aktuelle Teilnehmerzahlen und die erfolgreiche Vermarktung immer variantenreicherer Applikationen und Endgeräte liefern den Beleg dafür.

Neuesten Analysen des Bundesverbandes Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) zufolge, gehen vom deutschen Markt für Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) weiterhin positive Impulse für die Wirtschaft aus. Etwa 50 Prozent der deutschen ITK-Unternehmen rechnen noch im laufenden Jahr 2003 mit steigenden Umsätzen. Im Bereich Internet- und Onlinedienste sollen laut BITKOM die Steigerungsraten sogar im 2-stelligen Bereich liegen. Mit prognostizierten Umsatzsteigerungen von 2 Prozent im Jahr 2004 nimmt der Einfluss des ITK-Sektors auf die gesamtdeutsche Wirtschaft deutlich zu, so dass die Branche näher in den Fokus des allgemeinen Interesses rückt.

Beobachtungen des deutschen Telekommunikationsmarktes bewegen die BITKOM dazu, Steigerungen des Umsatzes von 2 Prozent auf 65 Milliarden Euro in 2003 und von 3 Prozent auf rund 68 Milliarden Euro im Jahr 2004 zu prognostizieren. Der Bereich der Mobilkommunikation soll 2004 erstmals mit ca. 22 Milliarden Euro Umsatz sogar knapp vor dem traditionellen Festnetzsektor liegen (BITKOM, 23.09.03).

Der Handy-Markt wartet ebenfalls mit überzeugenden Zahlen auf. So gehen die Experten der IDC bis Ende 2003 von weltweit 460 Millionen verkauften Handys aus, eine Zahl, die im Jahr 2004 mit über 500 Millionen Einheiten noch weiter wachsen soll (IDC, 04.09.03). Gekennzeichnet ist der weltweite Handymarkt von zwei Hauptströmen: Vom erstkäufergeprägten Handymarkt in Afrika, Teilen Osteuropas und China, sowie von der westeuropäischen und nordamerikanischen Käufergruppe, die

primär hochmoderne Geräte mit Farb-Displays und Multimedia-Tools anvisiert, wie neueste Studien des Marktforschungsinstitutes Gartner zeigen (xonio, 02.09.03).

Im Endgerätesektor wurden in 2003 wesentliche Impulse durch das Angebot von Kamera-Handys gesetzt. Bis zum Ende 2003 sollen gemäß Aussagen des Marktforschers Strategy Analytics 65 Millionen Handys mit digitaler Kamera abgesetzt werden (xonio, 22.09.03). Auch die Bedeutung der Smartphones, die Funktionen von Handhelds und Mobiltelefonen in sich vereinen, steigt an. Analysen des Marktforschungsinstitutes IDC zufolge werden Smartphones mehr und mehr die klassischen PDAs ablösen. Bis Ende des Jahres 2003 werden laut IDC mehr als 13 Millionen Smartphones verkauft werden, im Vergleich zu erwarteten rückläufigen PDA-Stückzahlen auf insgesamt 11,4 Millionen (Handelsblatt, 21.08.2003).

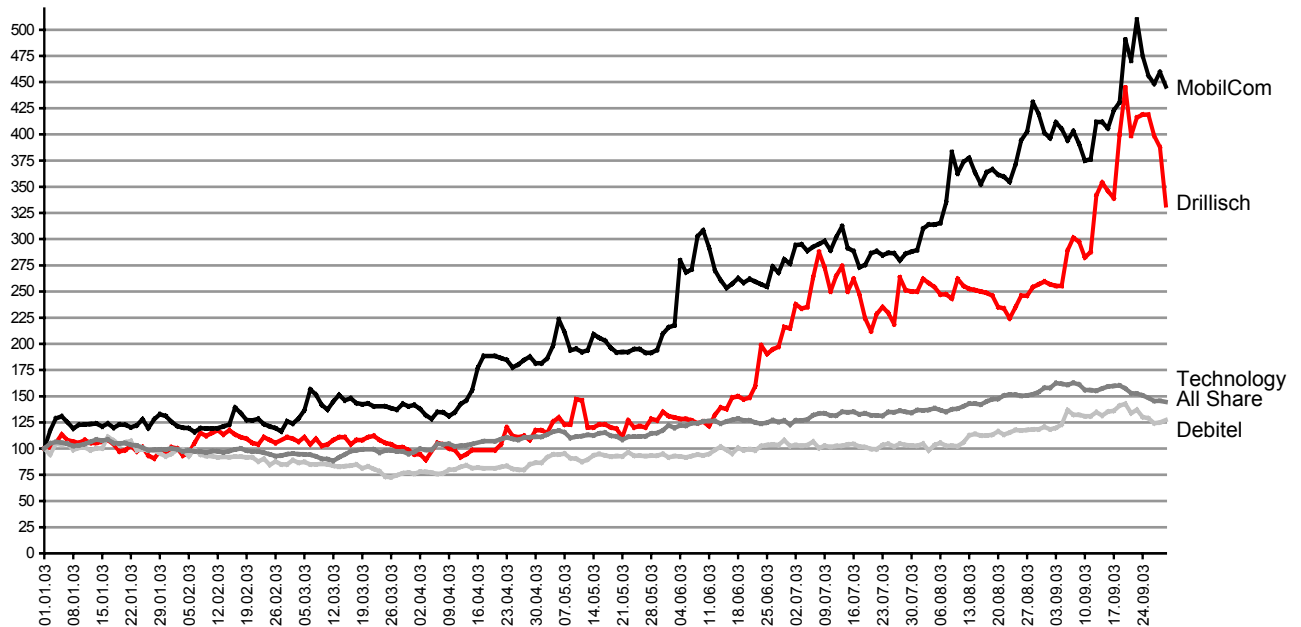
Ein interessantes Beispiel für neue Anwendungen im Bereich Mobilfunkdienste ist das sogenannte Mobile Ticketing. Auf einfache und schnelle Weise kann der Kunde ein mobiles Ticket direkt auf sein Handy bestellen. Die Bezahlung erfolgt ebenso unkompliziert wie die Bestellung, nämlich über die Telefonrechnung, per Kreditkarte oder mittels Lastschrift. Mobile Ticketing birgt ein enormes Potenzial an Einsatzmöglichkeiten wie Eintrittskarten für den öffentlichen Personennahverkehr, Veranstaltungen jeder Art, Abruf von E-Mail-Konten und vieles mehr. Vorreiter ist der öffentliche Personennahverkehr. In Deutschland weist Osnabrück den Weg – dort wurde im Juli 2003 offiziell der mobile Ticketverkauf gestartet. Marktforscher schätzen, dass der Bereich des Mobile Ticketing in Zukunft etwa 12 Prozent des M-Commerce ausmachen wird (TeleTalk, 09/03). Es handelt sich folglich um einen Markt, der deutlich macht, dass die Einsatzmöglichkeiten des Handys weit über das klassische Telefonieren hinausgehen werden, zusätzliches Umsatzpotenzial bergen und auch in Zukunft die Nutzer immer wieder aufs Neue überraschen werden.

Das UMTS-Zeitalter rückt immer näher und wird bei bedeutend höheren Datenübertragungsraten im Vergleich zur GSM-Technik eine Kommunikationsplattform liefern, die völlig neue Perspektiven eröffnet (IZMF). Experten und Kunden erwarten mit Spannung die ersten Preis- und Tarifmodelle der UMTS-Dienste der Netzbetreiber, die neben der Anwenderfreundlichkeit für den zukünftigen Erfolg mit entscheidend sein werden (UMTS-Report, 07.09.2003).

Der Kapitalmarkt

Der deutsche Kapitalmarkt war in den ersten neun Monaten 2003 hinsichtlich der Entwicklung der wesentlichen Indices uneinheitlich: Der Technology All Share-Index, zu dem auch die Drillisch-Aktie gehört, verlor vom 1. Januar 2003 bis Ende März 2003 ca. 5 Prozent. Im zweiten Quartal 2003 setzte jedoch ein von signifikantem Volumen getragener Kursaufschwung ein, der im dritten Quartal 2003 an Kraft verlor. Im September kam es dann bedingt durch den Verfall des US-Dollars gegenüber dem Euro und enttäuschenden Konjunkturdaten zu einer deutlichen Korrektur nach unten. So verlor der TecDAX im September 7,4 Prozent. Insgesamt haben die nationalen Indizes im September jedoch nur einen kleinen Teil der seit März 2003 erzielten Kursgewinne wieder abgegeben.

Relative Kursentwicklung 1. Januar 2003 – 30. September 2003 (in Prozent)



Der Indexvergleich der ersten neun Monate dieses Jahres zeigt, dass die Drillisch-Aktie stark überproportional vom positiven Markttrend berührt wurde. Der Technology All Share-Index stieg in den ersten neun Monaten 2003 ca. 44 Prozent. Im gleichen Zeitraum stieg der Kurs der Drillisch-Aktie von 0,74 Euro (2. Januar 2003) auf 2,64 Euro per 30.09.2003 um das 3,5-fache. Anfang November ist der Kurs der Drillisch-Aktie sogar auf über 4 Euro gestiegen. Wie die oben aufgeführte Grafik zeigt, war die Drillisch-Aktie insbesondere seit Anfang Februar 2003 ein Outperformer, wobei das Ausmaß der überdurchschnittlichen Kursentwicklung ab Mitte Juni aufgrund positiver Analysteneinschätzungen stark zunahm. Insgesamt hat der Kapitalmarkt den Telekommunikationssektor im Betrachtungszeitraum deutlich günstiger bewertet. Der Vorstand der Drillisch AG hat die Betreuung der Anleger und insbesondere auch der institutionellen Anleger intensiviert, um die Liquidität in der Aktie deutlich zu erhöhen. Es ist beabsichtigt, im kommenden Jahr durch geeignete Maßnahmen wie z. B. Roadshows den Bekanntheitsgrad der Drillisch AG und damit der Drillisch-Aktie signifikant zu erhöhen.

Der Vergleich der Kursentwicklung der Drillisch-Aktie zu den börsennotierten Wettbewerbern MobilCom und Debitel zeigt, dass sich die Aktie zunächst mit dem Index und der Debitel-Aktie bis Anfang Februar seitwärts bewegt, um sich danach bis Ende September deutlich besser als letztgenannte zu entwickeln.

Informationen zur Drillisch-Aktie

Wertpapier-Kennnummer	554 550
ISIN	DE0005545503
Börsenkürzel	DRI
Erstnotierung	22.04.1998
Börsenzulassung	Prime Standard Segment
Indexzugehörigkeit	Technology All Share
Gattung	Stückaktien
Aktienstückzahl	23.951.036
Grundkapital zum 30.09.2003	23.929 TEuro
Designated Sponsor	WestLB AG
Höchster Börsenkurs in den ersten 9 Monaten 2003	3,29 Euro

Tiefster Börsenkurs in den ersten 9 Monaten 2003	0,66 Euro
Schlusskurs am 30.09.2003	2,46 Euro

Das Team

In den ersten neun Monaten ist der Personalbestand der Drillisch AG gegenüber dem Vorjahreszeitraum moderat von 161 auf 163 gestiegen (jeweils Durchschnittsbetrachtung). Dies entspricht einer Steigerung von 1,2 Prozent. Im Vergleich zum 2. Quartal 2003 reduzierte sich der Personalbestand um zwei Mitarbeiter.

Durch Weiterbildungsmaßnahmen werden unsere Mitarbeiter an das Unternehmen gebunden, und das Know-how im Konzern wird erhöht. Der Kompetenz, dem Engagement und der Motivation unserer Mitarbeiter ist es zu verdanken, dass der Drillisch-Konzern seit Anfang 2002 in jedem Quartal schwarze Zahlen geschrieben hat und einen nachhaltigen Turnaround vorweisen kann. Auf diesen Erfolg sind wir stolz. An dieser Stelle möchten wir uns bei allen Mitarbeitern für ihren Einsatz und ihre Loyalität zum Drillisch-Konzern bedanken.

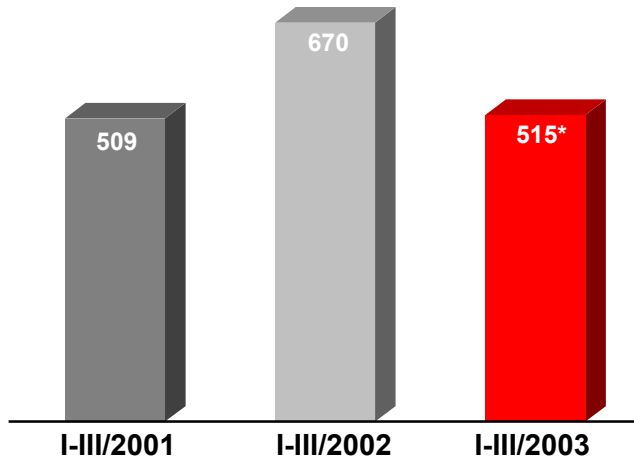
Die Fakten

Im dritten Quartal 2003 ist die Teilnehmeranzahl mit 567.000 im Vergleich zum zweiten Quartal (570.000) moderat gesunken. Gegenüber den ersten neun Monaten 2002 sank die Anzahl Mobilfunkteilnehmer um 38.000.

Ein Schwerpunkt in den abgelaufenen drei Quartalen wurde auf den Aufbau und die Intensivierung des Vertriebs der IQ-work Software AG und des Produkts g~paid gelegt. Im Berichtszeitraum wurde das g~paid-Händlernetz konsequent weiter ausgebaut und damit ein weiterer Schritt zum erklärten Ziel von 2000 Akzeptanzstellen in 2003 vollzogen. Da es sich bei der IQ-work-Software um ein Investitionsgut handelt, sind entsprechend lange Vorlaufzeiten bis zum Verkauf der Lizenz marktüblich.

Durch den leichten Personalanstieg bei rückläufigen Umsätzen verringerte sich die Personalproduktivität. Im Periodenvergleich (erste neun Monate 2003 im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2002) sank die Personalproduktivität (Umsatz pro Mitarbeiter) um etwa 23 Prozent von 670 Tsd. Euro auf 515 Tsd. Euro (umgerechnet in Vollzeit, jeweils Durchschnittsbetrachtung).

Umsatz pro Mitarbeiter im 9-Monatsvergleich (Tsd. Euro, Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt)



* Die Pro-Kopf-Umsätze sind aufgrund partieller Mitarbeiteraufstockungen im Bereich Vertrieb und durch Reinsourcing des gesamten Call Center-Bereichs rückläufig. Des Weiteren hat der rückläufige Großhandelsumsatz überproportional auf die Kennzahl eingewirkt.

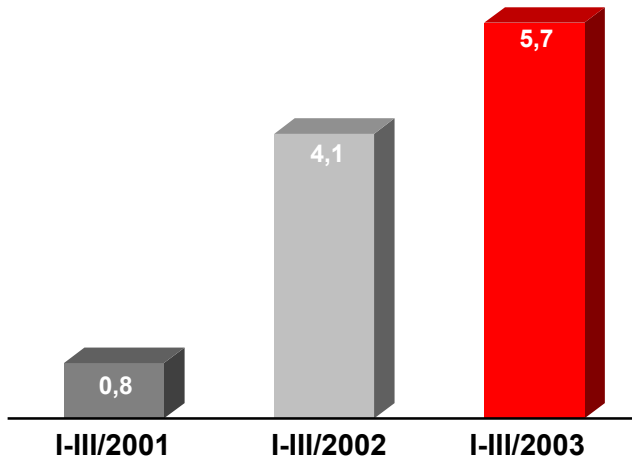
Die Umsatzerlöse in den ersten neun Monaten 2003 haben sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 22 Prozent auf 84 Mio. Euro reduziert. Der Grund hierfür liegt in dem um knapp 67 Prozent rückläufigen Umsatz aus dem Mobilfunkendgerätegroßhandel. Bedingt durch die zögerliche Akzeptanz von kundennutzenstiftenden Neugeräten kam es zu einem starken Umsatzrückgang im gesamten Markt. Hiervon war auch der Drillisch-Konzern in den ersten neun Monaten 2003 betroffen. In unserem Kerngeschäftsfeld Mobilfunk Service-Providing ging aufgrund des Kundenrückgangs und des im Vergleich zum Vorjahr veränderten Umsatzausweises beim Verkauf von Vouchern der Umsatz um 12 Prozent von 87,7 Mio. Euro auf 77,1 Mio. Euro im 9-Monatsvergleich zurück. Die durchschnittlichen Umsätze pro Mobilfunkkunde (ARPU) erhöhten sich von Januar bis September 2003 um knapp 4%. Die Kreditkunden der Drillisch AG haben einen ARPU von knapp 47 Euro, bei den Debitkunden liegt er bei knapp 9 Euro.

Die Materialaufwandsquote ist in den ersten neun Monaten 2003 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 81,7 Prozent auf 79,5 Prozent gefallen. Diese Erhöhung der Rohertragsmarge um 2,2 Prozentpunkte ist u.a. auf den geringeren Umsatzanteil des Endgerätegroßhandels der Forster GmbH zurückzuführen, der durch niedrigere Margen gekennzeichnet ist.

Der Personalaufwand blieb in den ersten neun Monaten 2003 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mit 6,1 Mio. Euro nahezu unverändert. Der Drillisch-Konzern verfügt dank des Einsatzes des Workflow-Management-Systems der IQ-work Software AG über schlanke Strukturen, so dass das Kostensenkungspotenzial in diesem Bereich als ausgeschöpft gilt.

Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) erhöhte sich von 4,1 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2002 auf 5,7 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2003. Dieser Anstieg verdeutlicht die großen Erfolge im Bereich Kostenoptimierung bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Auch im sequentiellen Vergleich (erstes Quartal 2003 im Vergleich zum zweiten und dritten Quartal 2003) erhöhte sich das EBITDA von 1,7 und 1,9 auf knapp 2,2 Mio. Euro im dritten Quartal 2003. Das EBITDA ist als cashflownahe, finanzanalytische Kennzahl die entscheidende Erfolgsgröße in Unternehmen. Daher möchte die Drillisch AG sich auch zukünftig an dieser Ergebnisgröße messen lassen.

EBITDA im 9-Monatsvergleich (Mio. Euro)



Die Abschreibungen sind in den ersten neun Monaten 2003 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mit 2,8 Mio. Euro nahezu unverändert geblieben. In den Abschreibungen sind mit 0,9 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2003 die Abschreibungen auf den Firmenwert enthalten.

Das Betriebsergebnis (EBIT) stieg im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2002 von knapp 1,3 Mio. Euro auf 2,9 Mio. Euro in den ersten drei Quartalen 2003 an. Auch hier spiegeln sich die Erfolge im Bereich Kostenoptimierung und Rationalisierungen wider.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit stieg von 870.000 Euro (erste neun Monate 2002) auf knapp 3 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2003, was mehr als einer Verdreifachung entspricht. In den ersten drei Quartalen 2002 war noch ein negatives Finanzergebnis von 382.000 Euro veröffentlicht worden. Die rentable Anlage von aus dem operativen Geschäft freiwerdenden Mitteln sorgte für ein positives Finanzergebnis von 79.000 Euro im Berichtszeitraum.

Die gestiegene Ertragskraft des Drillisch-Konzerns zeigt sich auch am Jahresüberschuss von 1,5 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2003. In den ersten drei Quartalen 2002 betrug der Jahresüberschuss noch 215.000 Euro.

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres 7 Mio. Euro im Vergleich zu 10,5 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2002. Der Hauptgrund für diesen starken Rückgang liegt in der Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen um über 5,6 Mio. Euro. In den ersten neun Monaten 2002 war diese Position noch um 0,9 Mio. Euro gesunken. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit ging durch den Wegfall des Erwerbs der weltweiten Quellenrechte an der Workflow-Management-Software von 2,8 (erste neun Monate 2002) auf 1,1 Mio. Euro in den ersten drei Quartalen 2003 zurück.

In diesem Bericht zu den ersten drei Quartalen 2003 sind die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie Berechnungsmethoden befolgt worden wie im Jahresabschluss 2002. Auf die Darstellung eines Segmentergebnisses wurde aufgrund der Unwesentlichkeit des Segments Software Dienstleistung verzichtet. Der Drillisch-Konzern erwirtschaftet seine Umsatzerlöse nahezu ausschließlich in Deutschland.

Directors Holdings

Zum 30. September 2003 halten die Vorstandsmitglieder folgende Anteile an der Drillisch AG:

Marc Brucherseifer	5.811.453 Stückaktien
Paschalis Choulidis	601.000 Stückaktien
Vlasios Choulidis	529.224 Stückaktien

Die Aufsichtsratsmitglieder halten zum 30. September 2003 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Dr. Hartmut Schenk	0 Stückaktien
Johann Weindl	0 Stückaktien
Dr. Thomas Bone-Winkel	0 Stückaktien
Nico Forster	1.362.727 Stückaktien
Arnold Gardemann	0 Stückaktien
Michael Müller-Berg	0 Stückaktien

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 34,7 Prozent der Aktien. Weitere Rechte auf den Bezug von Aktien sind zurzeit nicht eingeräumt.

Der Mobilfunkbereich

Der Mobilfunk, das Kerngeschäftsfeld des Drillisch-Konzerns, ist bei der 100-prozentigen Tochtergesellschaft Drillisch/ALPHATEL angesiedelt, die Service-Provider-Lizenzen der Netze T-Mobile, Vodafone D2 und E-Plus besitzt und attraktive Mobilfunk-Produkte aus den Kredit- und Debit-Bereichen und seit 2002 auch Debit-Produkte von O2 vermarktet.

Auch im dritten Quartal 2003 gilt der Kundenkontakt über den Direktvertrieb als zentrales Vertriebsinstrument. Der Vertrieb über die eigene Filialkette mit bundesweiten Shops in erstklassigen Lagen sowie die Vermarktung von Drillisch/ALPHATEL-Produkten über zahlreiche Vertriebspartner garantieren eine kontinuierliche Marktpenetration. Attraktive und individuell auf die verschiedenen Kundenbedürfnisse zugeschnittene Product-Bundles sowie ständig wechselnde Angebote belegen die Strategie des Unternehmens, bestehende Kunden zu binden und neue zu gewinnen. Ein Beispiel ist die seit Dezember 2002 mit großem Erfolg laufende Vermarktungsaktion von MMS-Handys mit integrierter Kamera zum stark ermäßigten Preis.

Das etablierte g~paid-System aufseiten der zahlreichen Vertriebspartner garantiert eine effiziente Vouchervermarktung. g~paid ist ein Cash-Karten-System, das eine sichere Verteilung von Freischaltcodes für das Aufladen von Gesprächsguthaben auf elektronischem Wege erlaubt. Die Produktpalette wurde auch im Berichtszeitraum kontinuierlich weiterentwickelt und um Produkte wie Online-Wertkarten für das bequeme und sichere Einkaufen im Internet erweitert.

Die Anzahl der Mobilfunkteilnehmer betrug zum 30. September 2003 567.000 und sank damit gegenüber dem 2. Quartal 2003 um 3.000. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist ein Rückgang der Kundenbasis um 38.000 zu beobachten. Umsatzpotenziale werden im Mobilfunk auch weiterhin überwiegend über die Steigerung des Umsatzes je Kunde (ARPU= average revenue per user) generiert. Das Management der Drillisch AG ist davon überzeugt, mit zielgerichteten Kundenbindungsmaßnahmen in Verbindung mit modernsten Endgeräten auch in Zukunft einen effektiven Beitrag zur Steigerung des ARPUs zu leisten. Die Kreditkunden der Drillisch AG haben einen ARPU von knapp 47 Euro, bei den Debitkunden liegt er bei knapp 9 Euro. Unsere Positionierung im Mobilfunkbereich wird sich durch die Akquisition der VICTORVOX AG signifikant verbessern. Nach erfolgtem Closing steigt die Drillisch AG im deutschen Mobilfunk Service-Provider-Markt von der Position sechs auf die Nummer vier auf.

Der Bereich Software-Dienstleistung

Die IQ-work Software AG, eine 100-prozentige Tochterfirma der Drillisch AG, widmet sich dem Sektor Software-Dienstleistung. Ein Bereich dieses Geschäftsfeldes sind Betrieb und Fortentwicklung des unternehmenseigenen Billing-Systems, das gemäß Vorgaben der Telekommunikationsverordnung (TKV) jährlich vom TÜV geprüft wird.

Die Schwerpunktaktivitäten lagen im Berichtszeitraum in der unternehmenseigenen IQ-work-Software, die sich aus den Modulen Workflow-Management-System (WFMS) und Dokumenten-Management (DMS) sowie weiteren optionalen Komponenten zusammensetzt, und die treffsicher auf Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung in Unternehmen abzielt.

Effizienz- und Produktivitätssteigerung, Ablaufoptimierung und -automatisierung sowie Prozesskostenminimierung in Verbindung mit Kundenbindung- und -zufriedenheit sind Kernthemen, die zunehmend den langfristigen Erfolg eines Unternehmens gewährleisten. Nur klar strukturierte und ökonomisch vernünftige Prozesse bringen Unternehmen nach vorn.

Einen interessanten Ansatzpunkt bietet der deutsche Mittelstand, der zunehmend auf verschärfte Wettbewerbsbedingungen, eine steigende Markttransparenz sowie erschwerte Fremdfinanzierungsmöglichkeiten vor dem Hintergrund der Basel II-Anforderungen reagieren muss. Hier setzt die IQ-work Software AG an, die mit ihrer individuell auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittenen Software-Lösung dem Unternehmen ein effizientes Tool an die Hand gibt. Die Teilnahme der IQ-work Software AG am Mittelstandsprogramm 2004 setzt einen deutlichen Akzent in diese Richtung. Mit der Teilnahme am Mittelstandsprogramm möchte das Unternehmen aufzeigen, wie der Mittelstand aktiv auf die neuen Rahmenbedingungen reagieren kann und durch den Einsatz hocheffizienter Workflow-Software seine unternehmerische Unabhängigkeit aufrechterhält und stärkt. Das IQ-work-Team setzt weiterhin auf kompetente Partnerschulungen und Produktpräsentation, um an die im ersten Halbjahr 2003 auf den Weg gebrachten Vermarktungsstrategie anzuknüpfen.

Risikobetrachtung

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

Über die 100-prozentige Tochtergesellschaft Forster Kommunikationselektronik GmbH ist der Drillisch-Konzern auch im internationalen Spotmarktgeschäft von mobilen Endgeräten tätig. In diesem Geschäftszweig liegen erhebliche umsatzsteuerliche Risiken, die das operative Risiko im traditionellen Mobilfunk Service Providing-Geschäft weit übersteigen. Das Management der Drillisch AG hat einen umfangreichen Maßnahmenkatalog beschlossen, um diesem erhöhten Risiko bei der Forster GmbH wirkungsvoll zu begegnen. Gemäß Vorstandsbeschluss der Drillisch AG wird der Standort der Forster GmbH in München zum 1. November 2003 geschlossen.

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

Die von der Regulierungsbehörde vorgeschriebene Rufnummernportierung, die seit November 2002 gilt, ermöglicht es Kunden, ihre Mobilfunkrufnummer bei einem Anbieterwechsel bzw. beim Wechsel in ein anderes Netz zu behalten. Dies kann zu einer Verschärfung des Wettbewerbs führen. Die Drillisch AG hat bereits die notwendigen Vorkehrungen getroffen, eine Rufnummernportierung technisch einwandfrei abwickeln zu können. Die attraktiven Produktangebote, die kompetente Beratung sowie

der optimierte Kundenservice machen die Drillisch AG zuversichtlich, dem Risiko negativer Teilnehmerbestandsentwicklungen aufgrund der Rufnummernportabilität entgegenzuwirken, ja sogar als attraktiver Diensteanbieter am Markt Neuakquisitionen zu forcieren.

Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Grund- kapital	Kapital- rücklage	Bilanz- gewinn	III/2003	III/2002
				Gesamt	Gesamt
	T EUR	T EUR	T EUR	T EUR	T EUR
Stand zum 1. Januar	23.929	18.021	-15.460	26.490	25.617
Veränderung eigene Anteile	0	0	0	0	223
Jahresüberschuss	0	0	1.461	1.461	215
Stand 30. September 2003	23.929	18.021	-13.999	27.951	26.055

abgesetzte eigene Anteile

Stand 30. September 2003	22	0	0	22	13
--------------------------	----	---	---	----	----

Der Ausblick

Der Drillisch-Konzern wird seine Aktivitäten in den kommenden Monaten auf die folgenden fünf Aufgabenschwerpunkte konzentrieren:

1. Ausbau der Aktivitäten im Bereich des Teilnehmerwachstums

Durch die angestrebte finale Übernahme der VICTORVOX AG hat der vergrößerte Drillisch-Konzern die realistische Chance, eine Umsatzverdreifachung bezogen auf den laufenden Umsatz diesen Jahres (ohne VICTORVOX) in 2004 zu erreichen.

2. Weiterer Ausbau der Aktivitäten im Bereich des debitorischen Geschäfts

Das Management der Drillisch AG strebt die Erschließung neuer Vertriebswege, das Angebot neuer Produkte und den Ausbau der Akzeptanzstellen für g~paid an.

3. Kooperation im Bereich Content-Vermarktung

Zukünftig sollen verstärkt Produkte, die einen wirklichen Kundenmehrwert bieten, angeboten werden. Zu nennen ist hier z. B. das Angebot intelligenter Bundles (z. B. Handy mit Vertrag und Lotterie).

4. Auf- und Ausbau des Geschäftsfelds Software-Dienstleistungen

Mit dem neuen Release 2004 wird die IQ-work-Software massiv an Wettbewerbsfähigkeit gewinnen. Die für 2003 angestrebten 40 Lizenzverkäufe können nicht realisiert werden. Es konnten jedoch 10 Installationen bei namhaften Gesellschaften vorgenommen werden. Mit Hilfe der in diesem Jahr gewonnenen Kooperationspartner und Referenzkunden soll das Geschäftsfeld in 2004 ausgebaut werden.

5. Effizientes Kostenmanagement

Das in den letzten Jahren verbesserte Kostenmanagement wird auch in Zukunft zu weiterem Ergebnissteigerungspotential beitragen. Der Vorstand der Drillisch AG bestätigt sein klares Commitment zu ergebnis- und cash-flow-orientierter Unternehmenspolitik.

Auch im kommenden Jahr wird die Drillisch AG daher zu Beginn des Jahres eine klare EBITDA-Guidance (bei erfolgtem Closing inklusive der Erfolgswahlen der VICTORVOX AG) kommunizieren.



Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Drillisch AG
Presse/Investor Relations
Dipl.-Kaufmann Holger Grawe
Horbeller Straße 31, D-50858 Köln
Tel.: 02234 / 9365-108, Fax: -158
E-Mail: presse@drillisch.de
Internet: <http://www.drillisch.de>