

# >> Bericht zum 1. Quartal 2003



# Kennzahlen der Drillisch AG

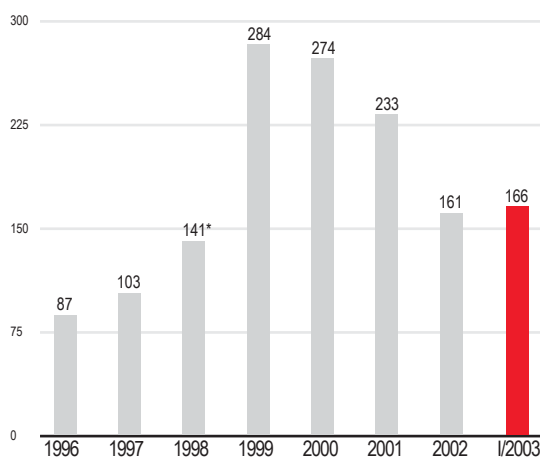
Drillisch Konzern	Quartalsbericht I. Quartal		
	I/2003 Mio. Euro	I/2002 Mio. Euro	I/2001 Mio. Euro
Umsatzerlöse			
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	26,1	25,3	32,2
Mobilfunkendgerätegroßhandel	2,8	6,4	6,1
Software-Dienstleistung	0,0	0,0	0,1
Summe Umsatzerlöse	28,9	31,7	38,4
EBITDA	1,7	1,2	0,8
Betriebsergebnis*)	1,0	0,7	0,3
Jahresüberschuss*)	0,6	0,3	-0,1
Cash Flow**)	1,3	0,8	0,4
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt	166	164	256
Teilnehmerzahl zum 31.03 (in Tsd.)	570***	606	518
Umsatz pro Mitarbeiter (in T Euro)	174	193	150

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

\*\*\*) unbereinigter Jahresüberschuss plus Abschreibungen

\*\*\*) Rückgang aufgrund von Netzbetreiberbestandskorrekturen im Debitbereich

## Mitarbeiterentwicklung (im Jahresdurchschnitt)



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

# Organisationsstruktur



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

## Der Markt 2003

Trotz der hohen Penetrationsquote zählt der Mobilfunkmarkt auch weiterhin zu den Wachstumstreibern der Telekommunikation. Weltweit überschritt die Zahl der Mobilfunkteilnehmer im letzten Jahr erstmals die Marke von einer Milliarde. Einen wesentlichen Antrieb für die Nachfrage wird im Vorfeld der UMTS-Einführung in der neuen GPRS-Handy-Generation mit Farbdisplays und Multimedia Messaging Services (MMS) gesehen.

Der deutsche Markt für Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) soll einer Veröffentlichung des Bundesverbands Informati-

onswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM, Stand 03/2003) in 2003 mit einem leichten Wachstum von unter einem Prozent auf 132,6 Mrd. Euro Marktvolumen moderat steigen. Die Telekommunikationsbranche dürfte sich einer stärkeren Nachfrage erfreuen. Experten des BITKOM rechnen in 2003 für die Telekommunikationsdienste mit einem Wachstum in Höhe von 4 bis 5 Prozent auf 55,3 Mrd. Euro Marktvolumen.

In Deutschland steigt Schätzungen zufolge die Mobilfunkteilnehmerzahl von 59,2 Mio. Ende 2002 moderat auf 60,1 Mio. Teilnehmer

## Geschäftsfelder

### >>> Mobilfunk

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

### >>> Software-Dienstleistung

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

per Ende März 2003 (Quelle WestLB Panmure, Stand 04/2003). Damit liegt die Penetrationsrate in Deutschland bei ca. 72 Prozent.

Auch in diesem Jahr hat die weltgrößte Hightechmesse CeBIT in Hannover der Informationswirtschaft und Telekommunikationsbranche zusätzliche Impulse geliefert. Es wurden zwar drastische Besucherrückgänge verzeichnet, aber dennoch konnten die Veranstalter ein positives Resümee ziehen. Zu den vielen Highlights der CeBIT gehörten unter anderem W-LAN (Wireless Local Area Network), MMS und Smartphones. All dieses steht ganz im Zeichen der dritten Mobilfunkgeneration (kurz 3G), die noch in diesem Jahr ihre Geburtsstunde erleben soll.

Die beiden großen D-Netzbetreiber haben im Berichtszeitraum die Markteinführung von W-LAN angekündigt. W-LAN ist ein Funknetz, welches den drahtlosen Datenaustausch mit dem Internet in einem lokal begrenzten Raum (sogenannte Hotspots) gestattet. W-LAN ermöglicht mit 11 Mbps (Megabits pro Sekunde) ein Vielfaches der Übertragungsrate von UMTS und greift im Unterschied zu UMTS auf allgemein zugängliche Frequenzspektren zurück. Der Nachteil der geringen Reichweite (200 bis 300 Meter) kann künftig seitens der Netzbetreiber durch kombinierte W-LAN/GPRS-Karten kompensiert werden, so dass Mobilfunknutzer neben der nahezu vollständigen Flächenabdeckung im GSM-Netz auch Zugang zu den günstigen W-LAN-Tarifen an

Hotspots erhalten. Hierdurch kann der Netzbetreiber und Service-Provider eine deutlich erhöhte Kundenbindung erreichen.

Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg des neuen Mobilfunkstandards werden insbesondere spannende innovative Dienste sein. So konnte Vodafone D2 mit dem Funportal Vodafone live! in Verbindung mit einem MMS-fähigen Handy erfolgreich in den Markt starten. T-Mobile geht mit ihrem Produkt t-zones hinsichtlich des Dienstangebots ähnliche Wege. Das Handy wird somit zum multifunktionalen Kommunikations- und Informationsportal und das Zusammenwachsen von Mobilfunk, Breitband und Internet scheint viel versprechendes zu bieten. Mit einem einzigen Endgerät können erstmals u. a. farbige Fotos geschossen, Bild-Nachrichten sowie Videoübertragungen verschickt und die neuesten Handy-Games gespielt werden. MMS ist ein weiterer Schritt, um den Handy-Besitzer an die Möglichkeiten von UMTS heranzuführen. 2002 wurden bereits laut RegTP über drei Millionen MMS-Nachrichten in Deutschland versendet. Laut Vodafone nutzen in Europa bereits über 1 Millionen Vodafone-Kunden MMS-Dienste, allein in Deutschland derzeit über 375.000. Mit UMTS wird die multimediale Nachricht zukünftig dann noch eine Steigerung in Punkto höhere Übertragungsraten erleben. Der UMTS-Start ist bei Vodafone für Mitte 2003 geplant und Marktführer T-Mobile nennt Mitte Herbst dieses Jahres als offiziellen Starttermin.

## Der Kapitalmarkt

Im Berichtszeitraum konnte der deutliche Kursrückgang der Vorquartale 2002 bei hoher Kursvolatilität verlangsamt werden. Der neu geschaffene Technology All Share Index, zu dem auch die Drillisch-Aktie gehört, verlor vom 1. Januar 2003 bis Ende März 2003 ca. 5 Prozent. Im Berichtszeitraum sind die Kapitalmärkte wesentlich von Einflüssen der Irak-Krise beeinträchtigt worden.

Vor dem Hintergrund der im Vergleich zu 2002 moderateren Kursrückgänge sollte jedoch nicht verkannt werden, dass die Aktie als Anlageform in Deutschland an Popularität verloren hat. In einer von wirtschaftlicher Unsicherheit geprägten Phase überdachten zahl-

reiche Anleger ihre Strategien und zogen sich teilweise völlig vom Börsenhandel zurück. Seit dem Platzen der New Economy-Blase und dem Scheitern des Projekts Neuer Markt kehren immer mehr Marktteilnehmer zu traditionellen Bewertungsmethoden zurück. Geschäftsmodelle werden wesentlich kritischer geprüft als noch vor wenigen Jahren, als tatsächliche Gewinne und Dividende wenig, in Aussicht gestellte Marktanteile und Wachstumsraten hingegen sehr viel zählten. Die Deutsche Börse AG hat auf den Vertrauensverlust in die Anlageform Aktie durch umfassende Reformen reagiert.

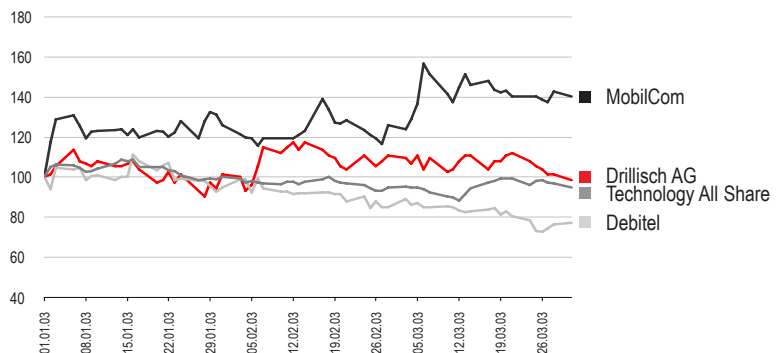
Um steigenden Transparenzanforderungen gerecht zu werden, hat die Deutsche Börse eine neue Aktienmarktsegmentierung implementiert. Danach gibt es zwei neue Börsensegmente:

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

Die neue Börsenordnung ist Anfang 2003 in Kraft getreten. In einer Übergangsfrist bis voraussichtlich Ende 2003 werden dann die bisherigen Segmente in die neuen Segmente übergehen. Die Drillisch AG ist als eines der ersten Unternehmen seit dem 1. Januar 2003 im Prime Standard Segment gelistet.

Der Indexvergleich der ersten drei Monate dieses Jahres zeigt, dass auch die Drillisch-Aktie vom negativen Markttrend berührt wurde. Die Performance zeigt jedoch auch, dass sich die Drillisch-Aktie im Vergleich zum Technology All Share-Index gut behaupten konnte und dass die Anleger weiterhin Vertrauen in die Aktie und damit in das Unternehmen haben. Der Technology All Share-Index verlor in den ersten 3 Monaten 2003 ca. 5 Prozent an Wert. Die Drillisch-Aktie konnte sich in diesem Marktumfeld mit einem Rückgang von ca. 1 Prozent als Outperformer relativ zum Index erweisen. Wie aus obiger Grafik ersichtlich, war die Drillisch-Aktie insbesondere seit Anfang Februar 2003 ein Outperformer, wobei das Ausmaß der überdurchschnittlichen Kursentwicklung Ende März abnahm. Nach Abschluss der kriegerischen Handlungen im Irak haben sich die Kapitalmärkte erholt. Auch die Drillisch-Aktie konnte hiervon profitieren und notierte im Mai zwischenzeitlich bei über 0,90 Euro.

Indexvergleich 1. Januar 2003 - 31. März 2003 (in Prozent)



### 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 31.03.2003	23.929 TEuro
Designated Sponsor	WestLB Panmure
Höchster Börsenkurs im 1. Quartal 2003	0,87 Euro
Tiefster Börsenkurs im 1. Quartal 2003	0,67 Euro
Schlusskurs am 31.03.2003	0,73 Euro

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 zum 6. Februar seitwärts bewegt, um sich danach bis Ende März besser als letztgenannte zu entwickeln. Die Aktie der MobilCom weist im Berichtszeitraum die stärkste Kursperformance auf.

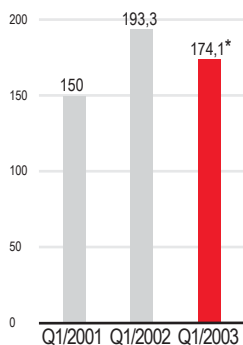
## Das Team

Mit Abschluss der Konsolidierungsphase im vergangenen Jahr wurde der Personalbestand im ersten Quartal 2003 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum moderat erhöht.

In den ersten 3 Monaten 2003 lag der Personalbestand im Drillisch-Konzern bei 166 gegenüber 164 Mitarbeitern im Vergleichszeitraum des Vorjahres (jeweils Durchschnittsbetrachtung). Gegenüber dem 31. Dezember

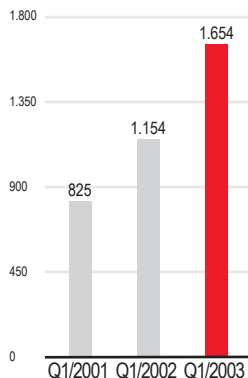
2002 erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter um 5. Neueinstellungen erfolgten in den Bereichen der IQ-work Software AG sowie im Vertrieb von g-paid. Personalkompensationen entstanden durch die vollständige Wiedereingliederung des Call Centers (Reinsourcing) bei gleichzeitiger Reduktion des Mitarbeiterbestandes im Backoffice und in den Shops.

### Umsatz pro Mitarbeiter im Quartalsvergleich (T 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.

### EBITDA im Quartalsvergleich (T Euro)



Durch Weiterbildungsmaßnahmen werden unsere Mitarbeiter an das Unternehmen gebunden und wird das Know-how im Konzern gesteigert. Der Kompetenz, dem Engagement und der Motivation unserer Mitarbeiter ist es zu verdanken, dass der Drillisch-Konzern seit Anfang 2002 in jedem Quartal schwarze

## Die Fakten

In den ersten drei Monaten des Jahres ist die Teilnehmeranzahl mit 570.000 im Vergleich zum ersten Quartal 2002 (606.000 Kunden) leicht rückläufig. Der Rückgang im ersten Quartal 2003 ist überwiegend bei weniger profitablen Kunden ohne Vertragsverhältnis zu verzeichnen. Der Rückgang erfolgte aufgrund von Netzbetreiberbestandskorrekturen im Debitbereich.

Ein Schwerpunkt im abgelaufenen Quartal wurde auf den Aufbau des Vertriebs der IQ-work Software AG und des Produkts g-paid gelegt. Da es sich bei der 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 Quartalsvergleich (erste drei Monate 2003 im Vergleich zu den ersten drei Monaten 2002) sank die Personalproduktivität (Umsatz pro Mitarbeiter) um etwa 10 Prozent von 193,3 Tausend Euro auf 174,1 Tausend Euro (umgerechnet in Vollzeit, jeweils Durchschnittsbetrachtung).

Die **Umsatzerlöse** im ersten Quartal 2003 haben sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um knapp 9 Prozent auf 28,9 Mio. Euro reduziert. Der Grund hierfür liegt in dem um knapp 57 Prozent rückläufigen Umsatz aus dem Mobilfunkendgerätegroßhandel. Bedingt durch die zurückhaltende Subventionierung der Netzbetreiber von Neuverträgen und die zögerliche Einführung von kundennutzenstiftenden Neugeräten durch die internationalen Endgerätehersteller kam es zu einem starken Umsatzrückgang im gesamten Markt. Hiervon war auch der Drillisch-Konzern in den ersten drei Monaten 2003 betroffen. In unserem Kerngeschäftsfeld Mobilfunk Service Providing stieg der Umsatz sogar um ca. 3 Prozent von 25,3 Mio. Euro auf 26,1 Mio. Euro. Die durch-

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.

schnittlichen Umsätze pro Mobilfunkkunde (ARPU) erhöhten sich von Januar bis März 2003 um knapp 9 Prozent.

Die **Materialaufwandsquote** ist in den ersten drei Monaten 2003 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 78 Prozent auf 81,2 Prozent gestiegen. Diese Verminderung der Rohertragsmarge um 3,2 Prozentpunkte ist u. a. auf geringere Margen im Endgerätegroßhandel der Forster GmbH zurückzuführen.

Der **Personalaufwand** konnte in den ersten 3 Monaten 2003 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 7,4 Prozent auf unter 2 Mio. Euro reduziert werden. Der relative Rückgang des Personalaufwands ist damit deutlich geringer als in den Vorquartalen 2002, da der Mitarbeiterabbau, der in 2002 durch die Einführung der Workflow-Management-Software und die damit einhergehende deutliche Steigerung der Produktivität ermöglicht worden ist, im Drillisch-Konzern als abgeschlossen gilt.

Das **EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) erhöhte sich von 1,2 Mio. Euro in den ersten drei Monaten 2002 auf 1,7 Mio. Euro in den ersten drei Monaten 2003. Dieser Anstieg verdeutlicht die großen Erfolge im Bereich Kostenoptimierung bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und den Personalaufwendungen. Das EBITDA ist als cashflownahe finanzanalytische Kennzahl die entscheidende Erfolgsgröße in Unternehmen. Daher möchte die Drillisch AG sich auch zukünftig an dieser Ergebnisgröße messen lassen.

Die **Abschreibungen** sind im ersten Quartal 2003 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um knapp 20 Prozent auf 0,9 Mio. Euro gestiegen. Im Vergleich zum Durchschnitt der 4 Vorquartale in 2002 sind die Abschreibungen nahezu konstant. In den Abschreibungen sind mit 0,3

Mio. Euro in den ersten drei Monaten 2003 die Abschreibungen auf den Firmenwert enthalten.

Das **Betriebsergebnis** (EBIT) stieg im Vergleich zu den ersten drei Monaten 2002 von 0,38 Mio. Euro auf 0,72 Mio. Euro im ersten Quartal 2003 an. Auch hier spiegeln sich die Erfolge im Bereich Kostenoptimierung und Rationalisierungen wider.

Das **Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit** erhöht sich von 185.000 Euro (1. Quartal 2002) auf 730.000 Euro im ersten Quartal 2003. Erstmals seit dem Börsengang 1998 weist der Drillisch-Konzern ein positives Quartals-Finanzergebnis aus. Im ersten Quartal 2002 war noch ein negatives Finanzergebnis von knapp 200.000 Euro veröffentlicht worden. Die rentable Anlage von aus dem operativen Geschäft freierwerdenden Mitteln sorgte für ein positives Finanzergebnis von 8.000 Euro im Berichtszeitraum.

Die gestiegene Ertragskraft des Drillisch-Konzerns zeigt sich auch an dem **Jahresüber-**

**schuss** von 335.000 Euro in den ersten drei Monaten 2003. Im ersten Quartal 2002 betrug der Jahresüberschuss 5.000 Euro. Der Jahresüberschuss der ersten drei Monate 2003 bereinigt um latente Steuern (führen nicht zu einem Zahlungsabfluss) und bereinigt um Abschreibungen auf den Firmenwert beträgt 1,04 Mio. Euro.

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** betrug in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres 0,7 Mio. Euro im Vergleich zu 4,4 Mio. Euro in den ersten drei Monaten 2002. Der Hauptgrund für diesen starken Rückgang liegt in der Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen um knapp 3 Mio. Euro. Im ersten Quartal 2002 war diese Position noch um ca. 1 Mio. Euro gestiegen. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit ging durch den Wegfall des Erwerbs der weltweiten Quellenrechte an der Workflow-Management-Software im ersten Quartal 2003 auf 0,3 Mio. Euro zurück.

## Directors Holdings

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

Marc Brucherseifer	5.880.953 Stückaktien
Paschalis Choulidis	610.000 Stückaktien
Vlasios Choulidis	529.224 Stückaktien

Die Aufsichtsratsmitglieder halten zum 31. März 2003 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Johann Weindl	0 Stückaktien
Nico Forster	1.471.456 Stückaktien
Dr. Hartmut Schenk	0 Stückaktien

Vorstand und Aufsichtsrat halten insgesamt 35,5 Prozent der Aktien. Weitere Rechte auf den Bezug von Aktien sind zurzeit nicht eingeräumt.

## Der Mobilfunkbereich

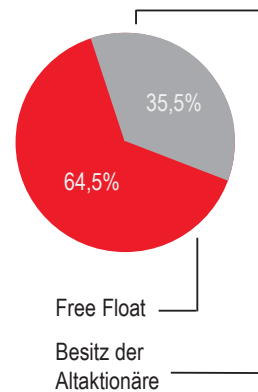
Das Geschäftsfeld Mobilfunk bildet das Kerngeschäftsfeld des Drillisch-Konzerns und ist bei der 100-prozentigen Tochtergesellschaft Drillisch/ALPHATEL angesiedelt. Drillisch/ALPHATEL besitzt Service-Provider-Lizenzen der Netze T-Mobile, Vodafone D2 und E-Plus und vermarktet attraktive Mobilfunk-Produkte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

Im zurückliegenden ersten Quartal 2003 zählt weiterhin der Kundenkontakt über den Direkt-

vertrieb als wichtigstes Vertriebsinstrument. Der Vertrieb über die eigene Filialkette mit bundesweiten Shops in erstklassigen Lagen sowie die Vermarktung von Drillisch/ALPHATEL-Produkten über die Vertriebspartner gewährleistet dem Drillisch-Konzern eine Penetration am Markt. Attraktive und ständig wechselnde Angebote steigern zusätzlich den Aufmerksamkeitsgrad.

Da der Trend zum Multimedia Messaging Service (MMS) ungebrochen ist, bietet Drillisch/

Aktionärsstruktur zum 31.03.2003



ALPHATEL seit Dezember 2002 seinen Bestandskunden im Kreditbereich die Möglichkeit, ein MMS-Handy mit integrierter digitaler Kamera zu einem stark ermäßigten Preis zu erwerben. Zusätzlich bietet Drillisch/ALPHATEL den berechtigten Kunden eine Partnerkarte an, so dass der Partner kostengünstig und mit eigener Rufnummer telefonieren kann. Drillisch/ALPHATEL möchte somit innovative mobile Dienste dem Kunden näher bringen und fördert zudem Kundenbindung und Neukundenakquisition.

Die erfolgreiche Implementierung von g-paid bei Vertriebspartnern konnte eine effiziente Vouchervermarktung sicherstellen. g-paid ist ein Cash-Karten-System, das eine sichere Verteilung von Freischaltcodes für das Aufladen von Gesprächsguthaben auf elektronischem Wege erlaubt. Die Produktpalette wurde kontinuierlich weiterentwickelt und um Produkte wie Online-Wertkarten für das beque-

me und sichere Einkaufen im Internet erweitert.

Die Mobilfunkteilnehmerzahl betrug zum 31. März 2003 ca. 570.000. Im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresquartal 2002 ist somit die Kundenbasis von ca. 606.000 zum 31. März 2002 um etwa 36.000 Kunden rückläufig. Der Rückgang im ersten Quartal 2003 ist überwiegend bei weniger profitablen Kunden ohne Vertragsverhältnis zu verzeichnen. Der Rückgang erfolgte aufgrund von Netzbetreiberbestandskorrekturen im Debitbereich. Zusätzliche Umsatzpotenziale werden im Mobilfunk überwiegend über die Steigerung des durchschnittlichen Umsatzes je Kunde (ARPU = average revenue per user) generiert. Das Management der Drillisch AG ist daher überzeugt, mit zielgerichteten Kundenbindungsmaßnahmen in Verbindung mit MMS-fähigen Endgeräten einen wirkungsvollen Beitrag zur Steigerung des ARPU zu leisten.

## Der Bereich Software-Dienstleistung

Das Geschäftsfeld Software-Dienstleistung ist bei der 100-prozentigen Tochtergesellschaft IQ-work Software AG angesiedelt.

Schwerpunkt des vergangenen Quartals war die Herstellung der Marktreife und die Markteinführung der unternehmenseigenen IQ-work-Software. Diese Software setzt sich aus den Modulen Workflow-Management-System (WFMS) und dem Dokumenten-Management-System (DMS) sowie weiteren optionalen Komponenten (siehe [www.iq-work.de](http://www.iq-work.de)) zusammen. Im ersten Quartal 2003 wurden die ersten Testinstallationen durchgeführt. Die IQ-work-Software ermöglicht Prozessoptimierungen und Effizienzsteigerungen in Unternehmen. Dies beweisen Ergebnisse der Software-Anwendung im eigenen Konzern.

Das herausragende Ereignis der IQ-work Software AG im ersten Quartal 2003 war der erste Marktauftritt auf der CeBIT. Dort stellte das Unternehmen erstmals die Workflow-Management-Software mit integriertem Dokumentenmanagementsystem zur Optimierung und Automatisierung von Geschäftsprozessen erfolgreich vor. Gleich auf zwei Ständen als Partner von Sage KHK sowie Datasec erfolgte die aktive Kundenansprache durch unsere

fünfköpfige Vertriebsmannschaft. Mit der Markteinführung der Software wurden die ersten grundlegenden Schritte für den Aufbau eines eigenen Geschäftsfeldes im Konzern vollzogen.

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



# Die 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 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.

Nach wie vor besteht eine Unsicherheit bzgl. des kommenden UMTS-Zeitalters. Die hohe Verschuldung der UMTS-Netzbetreiber, die zögerliche Entwicklung geeigneter UMTS-Endgeräte sowie die offenen Subventionsmo-

delle lassen noch keine gesicherten Aussagen hinsichtlich des zukünftigen UMTS-Business-Modells zu. Die Kooperation mit Vodafone D2 sichert der Drillisch AG jedoch die Partizipation an den Potenzialen, die UMTS zweifelsohne mit sich bringen wird. Weitere Kooperationen mit T-Mobile und E-Plus sind geplant.

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

## Der Ausblick

Das Wachstum im Mobilfunkmarkt wird auch in Zukunft durch den überproportionalen Anteil an Debitteilnehmerverhältnissen gekennzeichnet sein. Das Management ist davon überzeugt, dass zukünftige Wachstumspotenziale in einem von zunehmender Sättigung gekennzeichneten Mobilfunkmarkt durch die Steigerung des durchschnittlichen Umsatzes je Kunde (ARPU) generiert werden. Deshalb gewinnt für den Drillisch-Konzern die Pflege des bestehenden Kunden über Kundenbindungsmaßnahmen und maßgeschneiderten Produkten mit Kundenmehrwert erneut an Bedeutung. Aus diesem Grund hat die Drillisch AG im Dezember 2002 eine Vermarktungsoffensive mit MMS-Handys und integrierter digitaler Kamera gestartet. Der Vorstand der Drillisch AG beabsichtigt zudem, in 2003 vermehrt in das Segment g~paid durch Aufbau eines eigenen Vertriebs für den

Handel zu investieren. Ziel ist eine Erhöhung der Akzeptanzstellen (points of sale) auf 2000 bis Ende 2003. g~paid ist ein innovatives Cash-Karten-System, das eine sichere Verteilung von Freischaltcodes für das Aufladen von Gesprächsguthaben auf elektronischem Weg erlaubt.

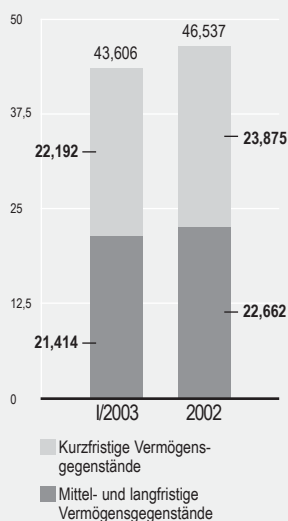
Parallel dazu hat der Vorstand der Drillisch AG mit der IQ-work-Software ein eigenes strategisches Geschäftsfeld aufgebaut. Hierzu wird seit Anfang November vermehrt in den Aufbau eines eigenen Vertriebs und eines Partnervertriebs investiert. Ziel ist es, in 2003 bis zu 40 Kunden für die Workflow-Management-Software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

# Konsolidierte Bilanz nach IAS zum 31. März 2003

## AKTIVA

	31.03.2003	31.12.2002
	TEUR	TEUR
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände</b>		
Liquide Mittel	2.895	2.504
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.310	10.145
Vorräte	3.533	4.488
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	6.454	6.738
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>22.192</b>	<b>23.875</b>
<b>Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände</b>		
Sachanlagevermögen	2.892	3.160
Software	2.621	2.914
Finanzanlagen	89	89
Geschäfts- oder Firmenwert	12.867	13.162
Latente Steuern	2.945	3.337
<b>Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>21.414</b>	<b>22.662</b>
<b>AKTIVA, GESAMT</b>	<b>43.606</b>	<b>46.537</b>

Bilanzstruktur  
Aktiva  
(in Mio. Euro)



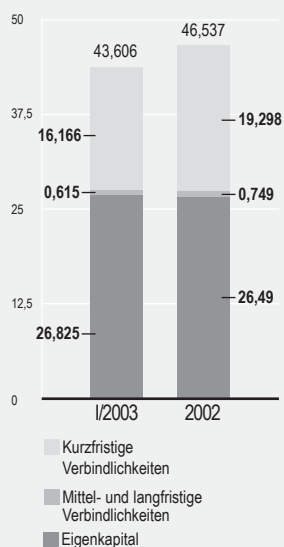
## PASSIVA

	31.03.2003	31.12.2002
	TEUR	TEUR
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Leasingverbindlichkeiten	431	475
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.012	14.838
Steuerrückstellungen	939	938
Sonstige Rückstellungen	392	602
Rechnungsabgrenzungsposten	932	1.039
Sonstige Verbindlichkeiten	1.460	1.406
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>16.166</b>	<b>19.298</b>
<b>Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Leasingverbindlichkeiten	31	169
Latente Steuern	584	580
<b>Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>615</b>	<b>749</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Grundkapital	23.929	23.929
Kapitalrücklage	18.021	18.021
Bilanzverlust	-15.125	-15.460
<b>Eigenkapital, gesamt</b>	<b>26.825</b>	<b>26.490</b>
<b>PASSIVA, GESAMT</b>	<b>43.606</b>	<b>46.537</b>

### Bilanzstruktur

#### Passiva

(in Mio. Euro)



# Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung nach IAS zum 31. März 2003

	I/2003 TEUR	I/2002 TEUR
Umsatzerlöse	28.898	31.704
Sonstige betriebliche Erträge	284	175
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	-23.454	-24.722
Personalaufwand	-1.968	-2.125
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.106	-3.878
<b>EBITDA</b>	<b>1.654</b>	<b>1.154</b>
Abschreibungen	-932	-777
- davon planmäßige Goodwill-Abschreibung	-307	-307
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>722</b>	<b>377</b>
Zinserträge/-aufwendungen	8	-150
Sonstige Erlöse/Aufwendungen	0	-42
Finanzergebnis	8	-192
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>730</b>	<b>185</b>
Außerordentliches Ergebnis	0	0
<b>Ergebnis vor Steuern (EBT)</b>	<b>730</b>	<b>185</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-395	-180
<b>Jahresüberschuss(+)/-fehlbetrag (-) (PAT)</b>	<b>335</b>	<b>5</b>

# Konsolidierte Kapitalflussrechnung nach IAS zum 31. März 2003

	I/2003 TEUR	I/2002 TEUR
Ergebnis vor Steuern	730	185
Steuerzahlungen	-2	-7
Änderung des Konsolidierungskreises	0	132
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	932	777
Verluste aus Anlagenabgängen	0	89
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte	955	-292
Abnahme der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	1.118	2.475
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen, Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-3.084*	1.045
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit (a)</b>	<b>649**</b>	<b>4.404</b>
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-76	-2.078
Erlöse aus Anlagenabgängen	0	19
Verminderung von Investitionsverbindlichkeiten	-182	-254
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit (b)</b>	<b>-258</b>	<b>-2.313</b>
Verminderung von Bankkrediten	0	-3.033
<b>Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit (c)</b>	<b>0</b>	<b>-3.033</b>
<b>Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)</b>	<b>391</b>	<b>-942</b>
Liquide Mittel am Ende der Periode	2.895	2.637
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	2.504	3.579
<b>Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>391</b>	<b>-942</b>

\*) Aufgrund der vorhandenen Liquidität wurden verkürzte Zahlungsziele zur Verbesserung der Konditionen akzeptiert.

\*\*) Bereinigt um die Veränderung im Bereich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen hätte der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit im ersten Quartal 2003 3,733 Mio. Euro betragen.

# Eigenkapitalveränderungsrechnung der Drillisch AG zum 31. März 2003

	I/2003				I/2002
	Grund- kapital TEUR	Kapital- rücklage TEUR	Bilanz- gewinn TEUR	Gesamt TEUR	Gesamt TEUR
<b>Stand zum 1. Januar</b>	<b>23.929</b>	<b>18.021</b>	<b>-15.460</b>	<b>26.490</b>	<b>25.617</b>
Veränderung eigene Anteile	0	0	0	0	129
Jahresüberschuss	0	0	335	335	5
<b>Stand zum 31. März</b>	<b>23.929</b>	<b>18.021</b>	<b>-15.125</b>	<b>26.825</b>	<b>25.751</b>
abgesetzte eigene Anteile Stand zum 31. März	22	-6	0	16	107

# Wünschen Sie weitere Informationen?

Die aktuellen Unterlagen senden wir Ihnen gerne zu.  
Bitte füllen Sie hierzu einfach das Formular aus.  
Pressemitteilungen werden Ihnen per E-Mail zugesandt.

- Den aktuellen Geschäftsbericht/Quartalsbericht
- Produktinformationen
- Sonstiges \_\_\_\_\_
- Bitte nehmen Sie mich in Ihren Presseverteiler auf

Firma  Frau  Herr

Firmenname \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße, Hausnr. \_\_\_\_\_

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

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse \_\_\_\_\_

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

## Kontakt

### **Presse und Investor Relations**

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

---

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

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

Tel.: 0 22 34 / 93 65 - 155  
Fax: 0 22 34 / 93 65 - 158  
E-Mail: [presse@drillisch.de](mailto:presse@drillisch.de)  
Internet: [www.drillisch.de](http://www.drillisch.de)