

»» Halbjahresbericht 2003



Kennzahlen der Drillisch AG

Drillisch-Konzern	Halbjahresbericht		
	I-II/2003 Mio. Euro	I-II/2002 Mio. Euro	I-II/2001 Mio. Euro
Umsatzerlöse			
Mobilfunkbereich (ohne Großhandel)	51,6	57,3	65,6
Mobilfunkendgerätegroßhandel	4,1	13,2	23,1
Software-Dienstleistung	0,2	0,0	0,5
Summe Umsatzerlöse	55,9	70,5	89,2
EBITDA	3,6	2,7	1,6
Betriebsergebnis*)	2,3	1,5	0,4
Jahresüberschuss*)	1,4	0,7	-0,3
Cash Flow**)	2,7	2,0	0,9
Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt	165	163	253
Teilnehmerzahl zum 30.06. (in Tsd.)	570	601	530
Umsatz pro Mitarbeiter (in TEuro)	339	433	353

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

***) unbereinigter Jahresüberschuss plus Abschreibungen

Kernziele der Drillisch AG

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 Kundennutzen 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.

Organisationsstruktur



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

Der Markt 2003

Der Mobilfunkmarkt ist weiterhin der entscheidende Wachstumsträger in der Telekommunikationsbranche. Während im Jahr 2002 erstmals die Zahl der Mobilfunkteilnehmer die magische Grenze von einer Mrd. überschritt, erwarten Experten bis Ende 2003 einen weltweiten Anstieg der Teilnehmerzahl auf 1,6 Mrd. Auch im Bereich der modernen Mobilfunkdienste steigt die Akzeptanz der Nutzer: Bis Ende 2003 sollen ca. 450 Mrd. SMS-Nachrichten verschickt werden. Auch im Marktsegment der Multimedia Messaging Services (MMS) nimmt die Frequenz der Anwendungen deutlich zu (xonio, 06/2003).

Was den deutschen Markt für Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) betrifft, prognostiziert der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) in 2003 ein leichtes Wachstum des Marktvolumens von unter einem Prozent auf 132,6 Mrd. Euro und erwartet in 2004 mit einem Anstieg um 3,0 Prozent einen deutlichen Aufwärtstrend. Im Bereich Telekommunikationsdienste rechnet die BITKOM in 2003 mit einem Anstieg auf 55,3 Mrd. Euro Marktvolumen (03/2003). Die Anzahl der Mobilfunkteilnehmer soll Schätzungen der WestLB zufolge bis Ende 2003 moderat auf

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

61 Millionen steigen, gegenüber 59,2 Mio. Nutzern Ende 2002 (WestLB 06/2003).

Der Mobilfunk in Deutschland ist ein interessanter Wirtschaftsfaktor. Experten sehen hier weiteres Wachstumspotenzial, insbesondere durch den Ausbau der UMTS-Netze, der auch für Systemzulieferer und für die Baubranche interessante Impulse liefert. Aber auch M-Commerce (Mobiler Handel), mobile Dienstleistungen und mobile Arbeitsplätze prägen laut Einschätzung des Informationszentrum Mobilfunk e.V. (IZMF) die Wirtschaft und sichern der Branche auch weiterhin den Erfolg am Markt.

Dank innovativer Dienste und hochmoderner Technik wird das Handy immer universeller im Einsatz. Das UMTS-Dienstzeitalter rückt in greifbare Nähe und wird dem Handynutzer bei bedeutend höheren Datenübertragungsraten im Vergleich zur GSM-Technik eine Kommunikationsplattform liefern, die bisher ungeahnte Perspektiven eröffnet. Sprachübermittlung sowie mobile Multimedia- und Internet-Anwendungen verbinden Bild, Text, Ton und Video - das Handy wird zum multimedialen Allroundprodukt (IZMF).

Die Netzbetreiber reagieren auf die technischen Möglichkeiten mit neuen interessanten Produkten. Insbesondere die Portale eröffnen dem Kunden völlig neue Möglichkeiten. Ob im Vodafone-Portal Vodafone live!, den t-zones von T-Mobile oder i-mode™ aus dem Hause

E-Plus - das Angebot an Aktivitäten wie messaging, surfen und den Zugriff auf ortsnahe Informationsangebote, die sogenannten Location Services, spiegelt das breite Nutzungsspektrum wider.

Im Jubiläumsjahr des Handys - vor 20 Jahren kam das erste Handy auf den Markt - wartet der Endgerätesektor mit mobilfunk- und design-technisch innovativen Produkten auf, die auf das Nutzungsspektrum zugeschnitten sind. Neben diversen Kamera-Handys und Farb-Phones soll sogar eine Armbanduhr zum Telefonieren auf den Markt kommen (xonio, 06/03). Experten rechnen noch 2003 im Zuge von 20 kommerziell gestarteten UMTS-Netzwerken weltweit mit ca. zehn UMTS-Handys für den Start in die dritte Mobilfunk-Generation (Connect, 06/03).

Auch auf politischer Ebene rückt die Telekommunikationsbranche in den Fokus. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) stellte den Verbänden und der Öffentlichkeit im April 2003 einen Referentenentwurf zum neuen Telekommunikationsgesetz vor. Die Drillisch AG begrüßt die gesetzliche Verankerung der Rechte und Pflichten der Netzbetreiber aus den GSM- und UMTS-Lizenzen und bringt sich aktiv in die Diskussion ein. Der Verband der Mobilfunk-Diensteanbieter e.V. (VMD), dem die Drillisch AG angehört, hat dem BMWA eine konstruktive Stellungnahme vorgelegt, um die Interessen der Mobilfunk-Diensteanbieter zu stärken.

Der Kapitalmarkt

Der Kapitalmarkt war im ersten Halbjahr 2003 hinsichtlich der Entwicklung der wesentlichen Indices zweigeteilt: 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. Zu dieser Trendumkehr trugen auch internationale institutionelle Anleger bei, die dem deutschen Markt aufgrund sich abzeichnender Steuererleichterungen und erhöhtem Reformwillen mehr Beachtung schenken. Während das erste Quartal noch von der Konsumflaute und den Auswirkungen des Irak-Konflikts geprägt war,

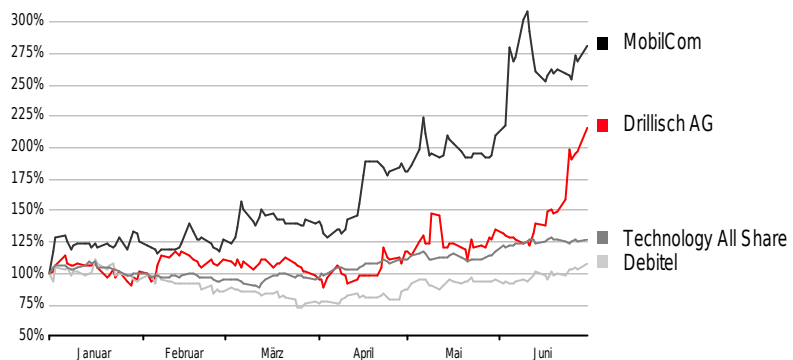
beflügelte die Erwartung weiterer Zinssenkungen in den USA und Europa im zweiten Quartal die Phantasie der Anleger.

Der Indexvergleich der ersten sechs Monate dieses Jahres zeigt, dass die Drillisch-Aktie überproportional vom positiven Markttrend berührt wurde. Der Technology All Share-Index stieg in den ersten sechs Monaten 2003 ca. 27 Prozent. Im gleichen Zeitraum stieg der Kurs der Drillisch-Aktie um 116 Prozent von 0,74 Euro (2. Januar 2003) auf 1,60 Euro per 30.06.2003. Wie die nachstehende Grafik zeigt, war die Drillisch-Aktie insbesondere seit Anfang Februar 2003 ein starker Outperformer.

mer, wobei das Ausmaß der überdurchschnittlichen Kursentwicklung im Juni aufgrund positiver Analysteneinschätzungen stark zunahm.

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 Juni besser als letztgenannte zu entwickeln. Die MobilCom-Aktie weist im Berichtszeitraum die stärkste Kursperformance auf.

Relative Kursentwicklung 1. Januar 2003 - 30. Juni 2003



Informationen zur Drillisch-Aktie

Wertpapier-Kennnummer	554 550
ISIN	DE0005545503
Börsenkürzel	DR1
Erstnotierung	22.04.1998
Börsenzulassung	Prime Standard Segment
Indexzugehörigkeit	Technology All Share
Gattung	Stückaktien
Aktienstückzahl	23.951.036

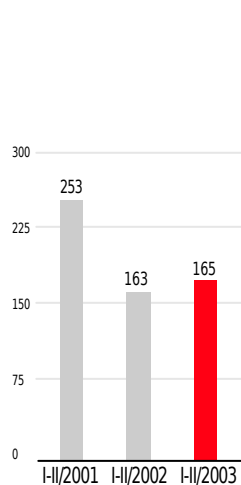
Grundkapital zum 30.06.2003	23.929 TEuro
Designated Sponsor	WestLB
Höchster Börsenkurs im 1. Halbjahr 2003	1,60 Euro
Tiefster Börsenkurs im 1. Halbjahr 2003	0,66 Euro
Schlusskurs am 30.06.2003	1,60 Euro

Das Team

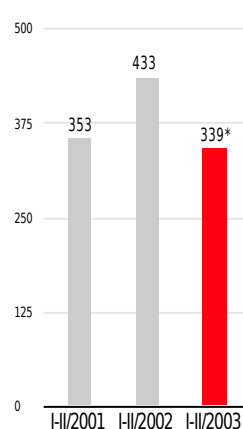
Im ersten Halbjahr 2003 hat sich der Personalbestand des Drillisch-Konzerns im Vergleich zum Vorjahreszeitraum moderat erhöht. Die Anzahl der Mitarbeiter (Vollzeit) betrug im ersten Halbjahr 165 gegenüber 163 im Vergleichszeitraum in 2002 (jeweils Durchschnittsbetrachtung). Dies entspricht einer prozentualen Erhöhung von 1,2 Prozent. Im Vergleich zum ersten Quartal 2003 sank die Zahl der Mitarbeiter im 1. Halbjahr 2003 um lediglich einen 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.

Mitarbeiterentwicklung (im Halbjahresvergleich)



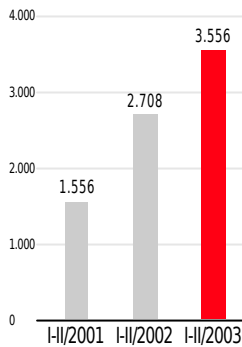
Umsatz pro Mitarbeiter (im Halbjahresvergleich, T Euro, Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt)



*) 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.

Die Fakten

EBITDA
(im Halbjahresvergleich,
T Euro)



Im zweiten Quartal 2003 ist die Teilnehmeranzahl mit ca. 570.000 im Vergleich zum ersten Quartal konstant geblieben. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2002 sank die Anzahl Mobilfunkteilnehmer moderat um 31.000. Der Rückgang im Halbjahresvergleich (erstes Halbjahr 2003 zu erstem Halbjahr 2002) ist überwiegend bei weniger profitablen Kunden ohne Vertragsverhältnis zu verzeichnen.

Ein Schwerpunkt im abgelaufenen Halbjahr wurde auf den Aufbau und die Intensivierung 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 Halbjahresvergleich (erste sechs Monate 2003 im Vergleich zu den ersten sechs Monaten 2002) sank die Personalproduktivität (Umsatz pro Mitarbeiter) um etwa 22 Prozent von 433 Tsd. Euro auf 339 Tsd. Euro (umgerechnet in Vollzeit, jeweils Durchschnittsbetrachtung).

Die **Umsatzerlöse** im ersten Halbjahr 2003 haben sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um knapp 21 Prozent auf 55,9 Mio. Euro reduziert. Der Grund hierfür liegt in dem um knapp 69 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 im ersten Halbjahr 2003 betroffen. In unserem Kerngeschäftsfeld Mobilfunk Service-Providing ging aufgrund des Kundenrückgangs der Umsatz um knapp 10 Prozent von 57,3 Mio. Euro auf 51,6 Mio. Euro im Halbjahresvergleich zurück. Die durchschnittlichen Umsätze pro Mobilfunkkunde (ARPU) erhöhten sich von Januar bis Juni 2003 um knapp 6 Prozent.

Die **Materialaufwandsquote** ist in den ersten sechs Monaten 2003 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 81,2 Prozent auf 79,3 Prozent gefallen. Diese Erhöhung der Rohertragsmarge um 1,9 Prozentpunkte ist auf den gesunkenen Umsatzanteil des margschwachen Endgerätegroßhandels der Forster GmbH zurückzuführen.

Der **Personalaufwand** konnte in den ersten sechs Monaten 2003 im Vergleich zum Vor-

jahreszeitraum um 1,3 Prozent auf knapp über 4 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 2,7 Mio. Euro in den ersten sechs Monaten 2002 auf 3,6 Mio. Euro in den ersten sechs Monaten 2003. Dieser Anstieg verdeutlicht die großen Erfolge im Bereich Kostenoptimierung bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und den Personalaufwendungen. Auch im sequenziellen Vergleich (zweites Quartal 2003 zu erstem Quartal 2003) erhöhte sich das EBITDA von 1,65 auf knapp 1,9 Mio. Euro. 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 Halbjahr 2003 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um ca. 1 Prozent auf 1,9 Mio. Euro gestiegen. In den Abschreibungen sind mit 0,6 Mio. Euro in den ersten sechs Monaten 2003 die Abschreibungen auf den Firmenwert enthalten.

Das **Betriebsergebnis** (EBIT) stieg im Vergleich zu den ersten sechs Monaten 2002 von 0,85 Mio. Euro auf 1,68 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2003 an. Auch hier spiegeln sich die Erfolge im Bereich Kostenoptimierung und Rationalisierungen wider.

Das **Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit** stieg von 512.000 Euro (1. Halbjahr 2002) auf über 1,7 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2003, was mehr als einer Verdreifachung entspricht. Im ersten Halbjahr 2002 war noch ein negatives Finanzergebnis von 339.000 Euro veröffentlicht worden. Die rentable Anlage von aus dem operativen Geschäft freiwerdenden Mitteln sorgte für ein positives Finanzergebnis von 37.000 Euro im Berichtszeitraum.

Die gestiegene Ertragskraft des Drillisch-Konzerns zeigt sich auch an dem **Jahresüberschuss** von 813.000 Euro in den ersten sechs Monaten 2003. Damit ist der Jahresüberschuss bereits nach einem halben Jahr höher als im Gesamtjahr 2002. Im ersten Halbjahr 2002

betrug der Jahresüberschuss noch 98.000 Euro. Der Jahresüberschuss der ersten sechs Monate 2003 bereinigt um latente Steuern (führen nicht zu einem Zahlungsabfluss) und bereinigt um Abschreibungen auf den Firmenwert beträgt 2,3 Mio. Euro.

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** betrug in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres 3,3 Mio. Euro im Vergleich zu 8,4 Mio. Euro in den ersten sechs

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 Mio. Euro. Im ersten Halbjahr 2002 war diese Position noch um 2,3 Mio. Euro gestiegen. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit ging durch den Wegfall des Erwerbs der weltweiten Sourcencrechte an der Workflow-Management-Software im ersten Halbjahr 2003 auf 0,6 Mio. Euro zurück.

Directors Holdings

Die Vorstandsmitglieder halten zum 30. Juni 2003 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Marc Brucherseifer	5.840.453 Stückaktien
Paschalis Choulidis	610.000 Stückaktien
Vlasios Choulidis	529.224 Stückaktien

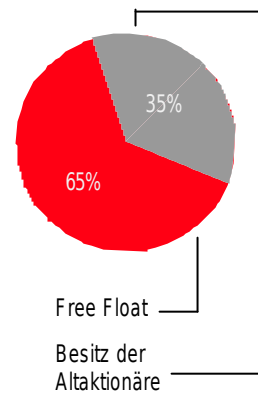
Die Aufsichtsratsmitglieder halten zum 30. Juni 2003 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Johann Weindl	0 Stückaktien
Nico Forster	1.397.418 Stückaktien

Dr. Hartmut Schenk 0 Stückaktien

Auf der Hauptversammlung der Drillisch AG am 30. Mai 2003 wurden die Herren Michael Müller-Berg, Arnold Gardemann und Dr. Thomas Bone-Winkel neu in den Aufsichtsrat gewählt. Die vorgenannten Herren halten keine Aktien der Drillisch AG. Vorstand und Aufsichtsrat halten insgesamt 35 Prozent der Aktien. Weitere Rechte auf den Bezug von Aktien sind zurzeit nicht eingeräumt.

Aktionärsstruktur zum 30.06.2003



Der Mobilfunkbereich

Der Bereich Mobilfunk ist 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 den Kredit- und Debit-Bereichen und seit 2002 auch Debit-Produkte von O2.

Im ersten Halbjahr 2003 gilt weiterhin 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 sichern dem Drillisch-Konzern eine kontinuierliche Marktpenetration. Attraktive, individuell auf den Kunden zugeschnittene Product-Bundles sowie ständig wechselnde Angebote unterstreichen den Servicegedanken des Unternehmens. Die seit Dezember 2002 mit großem Erfolg laufende

Vermarktungsaktion von MMS-Handys mit integrierter Kamera zu einem stark ermäßigten Preis ist ein Beispiel für die Strategie des Unternehmens, gezielt bestehende Teilnehmer zu binden und neue Kunden zu gewinnen.

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 im 1. Halbjahr 2003 kontinuierlich weiterentwickelt und um Produkte wie Online-Wertkarten für das bequeme und sichere Einkaufen im Internet erweitert.

Die Anzahl der Mobilfunkteilnehmer betrug zum 30. Juni 2003 ca. 570.000 und ist damit gegenüber dem 1. Quartal 2003 konstant geblieben. Im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreshalbjahr ist ein Rückgang der Kundenbasis von ca. 601.000 um ca. 31.000

Kunden zu verzeichnen. Diese Minimierung ist überwiegend bei weniger profitablen Kunden ohne Vertragsverhältnis erfolgt.

Zusätzliche Umsatzpotenziale werden im Mobilfunk weiterhin überwiegend über die Steige-

rung des Umsatzes je Kunde (ARPU= average revenue per user) generiert. Das Management der Drillisch AG ist überzeugt, mit zielgerichteten Kundenbindungsmaßnahmen in Verbindung mit modernsten Endgeräten einen effektiven Beitrag zur Steigerung des ARPU zu leisten.

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 ist der Betrieb und die Fortentwicklung des unternehmenseigenen Billing-Systems, das entsprechend den Vorgaben der Telekommunikationsverordnung (TKV) jährlich vom TÜV geprüft wird.

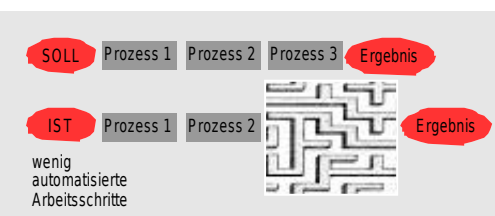
Die Schwerpunktaktivitäten des 1. Halbjahres 2003 lagen im Bereich der unternehmenseigenen IQ-Software, die sich aus den Modulen Workflow-Management-System (WFMS) und Dokumenten-Management-System (DMS) sowie weiteren optionalen Komponenten zusammensetzt, und die auf Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung in Unternehmen abzielt.

Gemäß der Studie IT-Budget 2003 der Informationweek gaben 73,1 Prozent der befragten Unternehmer eine Steigerung der Effizienz bzw. Produktivität als Kern ihrer kaufmännischen Zielsetzung an. 64,3 Prozent nannten hier die Optimierung von Geschäftsprozessen. Selten war effizientes Arbeiten ein so erfolgs-

relevanter Faktor wie in der heutigen Zeit. Diese Angaben belegen das enorme Umsatzpotenzial, das aus dem Bereich Prozessoptimierung zu erwarten ist.

Im Berichtszeitraum konnte das IQ-Team durch zahlreiche Aktivitäten wie Partnerschulungen und eine zielgerichtete Produktpräsentation Partner für die Vermarktung gewinnen.

After-work-Special-Workshops stellten einen Schwerpunkt im Bereich der Vertriebsaktivitäten dar. Hier gelang es den Vertriebsmitarbeitern der IQ-work Software AG, potenziellen Kunden die Kompetenzen der IQ-Software zu vermitteln, und sie von den Vorteilen einer Implementierung zu überzeugen: Steigerung von Effizienz und Produktivität, Optimierung und Automatisierung von Geschäftsprozessen, Minimierung von Prozesskosten und schließlich Erhöhung von Kundenbindung und -zufriedenheit. Die Folge: die ersten Outdoor-Installationen sind erfolgt. Die IQ-work Software AG hat damit einen entscheidenden Schritt in der erfolgreichen Markteinführung getätigt.



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 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 Neuaquisitionen zu forcieren.

Der Ausblick

Das Wachstum im Mobilfunkmarkt wird auch in Zukunft durch den überproportionalen Anteil an Debitteilnehmerverhältnissen bei zunehmender Marktsättigung 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 Gesprächs-guthaben 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 2002 vermehrt in den

Aufbau eines eigenen Vertriebs und eines Partnervertriebs investiert. Ziel ist es, in 2003 bis zu 40 Kunden für die Workflow-Management-Software zu gewinnen.

Bereits am 30. Mai 2003 gab die Drillisch AG die Zielvorgabe für das Gesamtjahr 2003 bekannt. Danach erwartet der Konzern, das Geschäftsjahr 2003 mit einem EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) von 7,9 Mio. Euro abzuschließen. Damit beabsichtigt das Unternehmen, das EBITDA in 2003 gegenüber 2002 um fast 20 Prozent zu steigern.

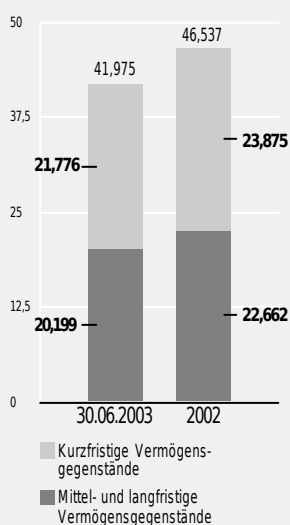
Die per Ad hoc-Mitteilung vom 28. Juli 2003 publizierte mehrheitliche Akquisition der VICTORVOX AG bildet eine komplementäre Ergänzung zu Drillisch. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der erfolgreichen Due Diligence. Des Weiteren besteht ein Vorkaufrecht von zwei der verbleibenden VICTORVOX-Aktionäre. Die Drillisch AG hofft, dass sich die verbleibenden Aktionäre den Verkäufern anschließen. Der Vorstand ist überzeugt, die strategisch richtige Entscheidung getroffen zu haben und damit ein sicheres Fundament für eine nachhaltig erfolgreiche Entwicklung der Drillisch AG gelegt zu haben.

Konsolidierte Bilanz nach IAS zum 30. Juni 2003

AKTIVA

	30.06.2003	31.12.2002
	TEUR	TEUR
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	5.176	2.504
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8.806	10.145
Vorräte	3.605	4.488
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	4.189	6.738
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	21.776	23.875
Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände		
Sachanlagevermögen	2.559	3.160
Software	2.604	2.914
Finanzanlagen	89	89
Geschäfts- oder Firmenwert	12.558	13.162
Latente Steuern	2.389	3.337
Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	20.199	22.662
AKTIVA, GESAMT	41.975	46.537

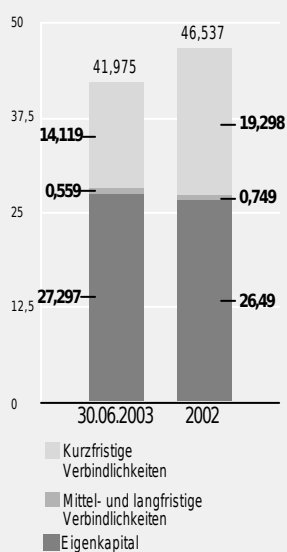
Bilanzstruktur
Aktiva
(in Mio. Euro)



PASSIVA

	30.06.2003	31.12.2002
	TEUR	TEUR
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	384	475
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	10.204	14.838
Steuerrückstellungen	939	938
Sonstige Rückstellungen	229	602
Rechnungsabgrenzungsposten	829	1.039
Sonstige Verbindlichkeiten	1.534	1.406
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	14.119	19.298
Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	25	169
Latente Steuern	534	580
Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	559	749
Eigenkapital		
Grundkapital	23.929	23.929
Kapitalrücklage	18.015	18.021
Bilanzverlust	-14.647	-15.460
Eigenkapital, gesamt	27.297	26.490
PASSIVA, GESAMT	41.975	46.537

Bilanzstruktur Passiva (in Mio. Euro)



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

	Bericht II. Quartal			Bericht I. Quartal			6-Monatsbericht		
	II/2003	II/2002	Veränderung	I/2003	I/2002	Veränderung	I-II/2003	I-II/2002	Veränderung
	TEUR	TEUR	in %	TEUR	TEUR	in %	TEUR	TEUR	in %
Umsatzerlöse	27.050	38.766	-30%	28.898	31.704	-9%	55.948	70.470	-21%
Sonstige betriebliche Erträge	273	350	-22%	284	175	62%	557	525	6%
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	-20.881	-32.472	-36%	-23.454	-24.722	-5%	-44.335	-57.194	-22%
Personalaufwand	-2.080	-1.976	5%	-1.968	-2.125	-7%	-4.048	-4.101	-1%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.460	-3.114	-21%	-2.106	-3.878	-46%	-4.566	-6.992	-35%
EBITDA	1.902	1.554	22%	1.654	1.154	43%	3.556	2.708	31%
Abschreibungen	-946	-1.080	-12%	-932	-777	20%	-1.878	-1.857	1%
- davon planmäßige Goodwill-Abschreibung	-308	-308		-307	-307		-615	-615	
Betriebsergebnis (EBIT)	956	474	102%	722	377	92%	1.678	851	97%
Zinserträge/-aufwendungen	23	-144		8	-150		31	-294	
Beteiligungserträge	6	0		0	0		6	0	
Sonstige Erlöse/Aufwendungen	0	-3		0	-42		0	-45	
Finanzergebnis	29	-147		8	-192		37	-339	
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	985	327	201%	730	185	295%	1.715	512	235%
Außerordentliches Ergebnis	0	10		0	0		0	10	
Ergebnis vor Steuern (EBT)	985	337	192%	730	185	295%	1.715	522	229%
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-507	-244	108%	-395	-180	119%	-902	-424	113%
Jahresüberschuss (PAT)	478	93	414%	335	5	6600%	813	98	730%

Konsolidierte Kapitalflussrechnung nach IAS zum 30. Juni 2003

	I-II/2003 TEUR	I-II/2002 TEUR
Ergebnis vor Steuern	1.709	522
Steuererstattungen (+)/Steuerzahlung (-)	-2	436
Abnahme eigene Anteile	0	132
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	1.878	1.857
Verluste aus Anlagenabgängen	22	134
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte	883	748
Abnahme der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	3.888	2.267
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen, Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-5.086	2.334
Mittelzufluss aus außerordentlichen Posten	0	10
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit (a)	3.292*	8.440
Investitionen/Desinvestitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-385	-2.097
Verminderung von Investitionsverbindlichkeiten	-235	-469
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit (b)	-620	-2.566
Verminderung von Bankkrediten	0	-6.007
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit (c)	0	-6.007
Veränderung der liquiden Mittel (Summe a-c)	2.672	-133
Liquide Mittel am Ende der Periode	5.176	3.446
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	2.504	3.579
Veränderung der liquiden Mittel	2.672	-133

*) 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 Halbjahr 2003 8,4 Mio. Euro betragen.

Eigenkapitalveränderungsrechnung der Drillisch AG zum 30. Juni 2003

	II/2003				II/2002
	Grund- kapital TEUR	Kapital- rücklage TEUR	Bilanz- gewinn TEUR	Gesamt TEUR	Gesamt TEUR
Stand zum 1. Januar	23.929	18.021	-15.460	26.490	25.617
Veränderung eigene Anteile	0	-6	0	-6	133
Jahresüberschuss	0	0	813	813	98
Rundungsdifferenz	0	0	0	0	0
Stand zum 30. Juni	23.929	18.015	-14.647	27.297	25.848
abgesetzte eigene Anteile Stand zum 30. Juni	22	0	0	22	104

Kontakt

Bei Fragen zum Halbjahresbericht 2003 und zur Drillisch AG wenden Sie sich bitte an unsere Presse-/Investor Relations-Abteilung:

Dipl.-Kfm. Holger Grawe

Horbeller Straße 31

D - 50858 Köln

Tel.: 0 22 34 / 93 65 - 155

Fax: 0 22 34 / 93 65 - 106

E-Mail: presse@drillisch.de

Publikationen

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

Unsere Geschäfts- und Quartalsberichte sowie umfangreiche Informationen zur Drillisch AG finden Sie unter www.drillisch.de. Bitte nutzen Sie unseren Online-Bestellservice unter der Rubrik Investor Relations.

Finanzkalender 2003

24. März 2003

Konzernabschluss 2002

24. März 2003

Bilanzpressekonferenz

24. März 2003

Analystenkonferenz

13. Mai 2003

Quartalsberichterstattung
1. Quartal 2003
des Drillisch-Konzerns

30. Mai 2003

Ordentliche Haupt-
versammlung 2003
der Drillisch AG

12. August 2003

Quartalsberichterstattung
Halbjahresbericht 2003
des Drillisch-Konzerns

11. November 2003

Quartalsberichterstattung
9-Monatsbericht 2003
des Drillisch-Konzerns

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 - 106
E-Mail: presse@drillisch.de
Internet: www.drillisch.de