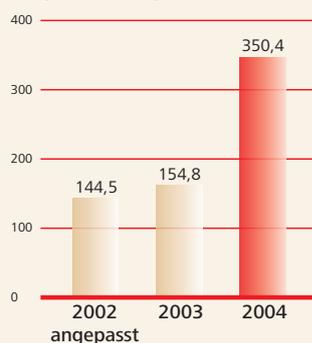


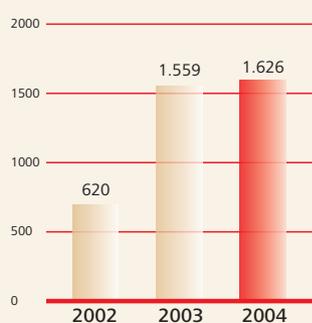


Kennzahlen des Drillisch-Konzerns

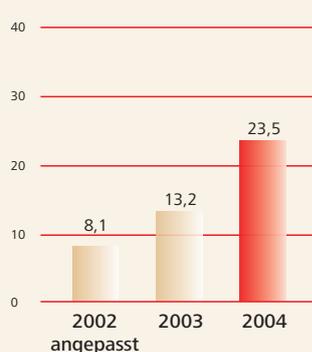
Umsatzentwicklung
(Mio. Euro)



Teilnehmerentwicklung
zum 31.12. des Jahres
(ca. in Tsd.)



EBITDA-Entwicklung
(Mio. Euro)



	2004	2003*
Umsatz in Mio. €	350,4	154,8
Mobilfunkbereich (ohne Geräte) in Mio. €	348,7	141,6
Mobilfunkendgerätegroßhandel in Mio. €	0,0	12,6
Software-Dienstleistung in Mio. €	0,1	0,2
Sonstige Umsatzerlöse in Mio. €	1,7	0,4
EBITDA in Mio. €	23,5	13,2
EBIT in Mio. €	16,1	8,4
EBT in Mio. €	16,6	7,7
Konzern-Ergebnis in Mio. €	10,6	2,6
Unverwässertes Ergebnis/Aktie in €	0,31	0,10
EBITDA-Marge in % vom Umsatz	6,7	8,5
EBIT-Marge in % vom Umsatz	4,6	5,4
EBT-Marge in % vom Umsatz	4,8	5,0
Konzernergebnis-Marge in % vom Umsatz	3,0	1,7
Eigenkapitalquote (EK % an Bilanzsumme)	60,9	44,3
Eigenkapitalrendite (ROE) (Konzern-Ergebnis in % zu EK)	20,7	10,2
Cash-Flow aus lfd. Geschäftstätigkeit in Mio. €	16,8	20,2
Abschreibungen in Mio. €	7,4	4,8
Investitionen, bereinigt in Mio. €	2,7	2,3
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (inkl. Vorstand) – ohne Azubis**	372	201
Mobilfunk-Teilnehmer zum 31.12. (ca. Tsd.)	1.626	1.559
Mobilfunk-Teilnehmer Debit	1.208	1.045
Mobilfunk-Teilnehmer Credit	418	514

*) Das Jahr 2003 beinhaltet nur 2 Monate VICTORVOX

**) Zzgl. im Durchschnitt 12,25 Azubis in 2004 und zzgl. im Durchschnitt 3,83 Azubis in 2003

Inhalt

Daten und Fakten	2	Konzernlagebericht	31
An die Aktionäre	4	Der deutsche Mobilfunkmarkt	32
Brief des Vorstands	4	Erfolgreicher Mobilfunk- Service-Provider	32
Bericht des Aufsichtsrats	7	Personal	33
Corporate Governance	8	Vermögens- und Finanzlage	34
Der Drillisch-Konzern auf einen Blick	10	Ertragslage	34
Grundsätze der Drillisch AG	11	Kapitalmaßnahmen und Call-Optionen	34
Erfolgreicher Service-Provider	12	Ausblick	35
Organisationsstruktur	13	Risikobericht	37
Die Drillisch AG gestern und heute	14	Bericht über wichtige Ereignisse nach dem Ende des Geschäftsjahres	38
Besondere Ereignisse in 2004	15	Blick in die Zukunft – Marktprognosen 2005	39
Marktumfeld	16	Konzernjahresabschluss	41
Die Telekommunikationbranche	17	Konzernbilanz	42
Der Bereich Software-Dienstleistung	19	Konzerngewinn- und Verlustrechnung	44
Investor Relations-Report – Das Börsenjahr 2004 aus dem Blickwinkel der Drillisch Aktie	20	Konzernkapitalflussrechnung	45
Vertriebs- und Marketing-Report – Highlights 2004	26	Konzerneigenkapital- veränderungsrechnung	46
Mobilfunk	27	Konzernanhang	47
Software-Dienstleistung	30	Bestätigungsvermerk	66
		Service Corner	67
		Veröffentlichungen	67
		Ansprechpartner/ Informations- und Bestellservice	67
		Glossar	68
		Impressum	71

Brief des Vorstands



Paschalis Choulidis
Vorstandssprecher (ab 25.01.05),
Vorstand Finanzen,
Finanzkommunikation,
Controlling und IT



Marc Brucherseifer
Vorstandssprecher (bis 25.01.05),
Vorstand Workflowvermarktung,
Geschäftskunden



Vlasios Choulidis
Vorstand Vertrieb/Marketing

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2004 war das erfolgreichste in der Unternehmensgeschichte des Drillisch-Konzerns. Mit gutem Ergebnis haben wir den – im November 2003 akquirierten – Krefelder Mobilfunk-Service-Provider VICTORVOX in den Unternehmensverbund eingegliedert. Nach etwas mehr als einem Jahr ist die Integration nun weitgehend abgeschlossen. Alle Kosten, die mit dem Zusammenschluss einhergingen, sind im Ergebnis von 2004 enthalten. In den kommenden Jahren erwarten wir nun umfangreiche Synergien. Diese werden in das Konzernergebnis im Geschäftsjahr 2005 voraussichtlich mit mehr als einer Million Euro einfließen. In den Jahren ab 2006 erwarten wir dann positive Ergebnisauswirkungen im Umfang von deutlich mehr als zwei Millionen Euro jährlich. Durch die Änderung der internationalen Bilanzierungsvorschriften IFRS wird unserer Konzernergebnis ab 2005 durch den Wegfall von 3,9 Millionen Euro planmäßiger Goodwillabschreibungen entlastet.

Drillisch hat den Konzernumsatz 2004 auf 350 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Das EBITDA (Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen) stieg um 78 Prozent auf 23,5 Millionen Euro und der Jahresüberschuss sprang von 2,6 Millionen im Vorjahr auf 10,6 Millionen Euro 2004.

Im Dezember 2004 wurden 2.255.796 Drillisch-Aktien zurückgekauft und eingezogen, so dass sich die Gesamtstückzahl der Drillisch-

Aktien auf 32.695.240 verringerte. Das Grundkapital hat sich dabei nicht verändert und beträgt weiterhin 34.951.036 Euro. Damit verbrieft eine Aktie nun einen knapp sieben Prozent größeren Anteil am Grundkapital als vor der Einziehung.

Mit einer breiten Kundenbasis, motivierten, fleißigen und kreativen Mitarbeitern, effizienten Unternehmensstrukturen und ausreichend Kapital gehen wir zuversichtlich in das neue Geschäftsjahr. Wir sind bestens vorbereitet für die Chancen, die der deutsche Mobilfunkmarkt heute mehr denn je bietet.

Mobiltelefonie bleibt in Deutschland eine Wachstumsbranche. Wir erwarten für die kommenden Jahre ein Mengenwachstum im Bereich der Sprachtelefonie bei gleichzeitig rückläufigen Minutenpreisen. Kräftige Impulse kommen von den Datendiensten. Unserem Hauptkundenkreis, den Privatpersonen, hat sich der UMTS-Markt im zweiten Halbjahr 2004 durch das Angebot von attraktiven Endgeräten endlich geöffnet. Preissenkungen und neue Dienste im Bereich multimedialer Nachrichten (MMS) wurden gegen Ende des Jahres 2004 umgesetzt. Die Nachfrage nach diesen Diensten ist bereits kräftig angestiegen – auch durch die zunehmende Verbreitung von MMS-Endgeräten mit Farbdisplay und integrierter Kamera. GPRS und UMTS als mobile Internetzugänge setzen sich wegen der einfach zu bedienenden Datenkarten und kundenfreundlichen Tarifmodellen zunehmend durch.

Neue Technologien geben uns die Möglichkeit, endlich unserem Namen als Service-Provider gerecht zu werden. Während wir in der Vergangenheit hauptsächlich Verkäufer von Gesprächsminuten der Netzbetreiber waren, bieten wir unseren Kunden nun echten Mehrwert.

Mit dem Tarif „Fair for you“ startete VICTORVOX im August 2004 ein noch nie da gewesenes Tarifkonzept. Sowohl Kunden als auch Vertriebspartner profitieren von drei flexibel wählbaren Tarifbausteinen mit individuellen Minutenpreisen rund um die Uhr: ins Festnetz, netzinterne Gespräche auch zur Mailbox und Gespräche in fremde Mobilfunknetze. Der „FairStyle“-Aktionstarif bietet eine Kombination aus Freiminuten, Gratis-SMS und wöchentlich wechselnden Mehrwertdiensten in einem Paket.

Zunehmender Beliebtheit erfreut sich unser Mehrwertdienste-Internet-Portal www.DIALING.de. Hier kann der Kunde zum Beispiel Klingeltöne, Logos oder Spiele herunterladen. Neuestes Produkt ist „QuickTalk“. Als erste in Deutschland bieten wir damit einen netzübergreifenden „Push to Talk-Dienst“, der das Handy zum Walkie Talkie macht. Die Sprachnachricht wird einfach per Tastendruck an bis zu 20 Personen gleichzeitig verschickt. Sind die Teilnehmer online, können sie sofort – per Knopfdruck – antworten.

Unser innovatives Cash-Karten-System „g~paid“ haben nach den

Berliner Verkehrsbetrieben im vergangenen Jahr auch die Verkehrsbetriebe in Duisburg und Dortmund eingeführt. Damit hat sich neben dem bestehenden Händlernetz ein weiterer erfolgreicher Vertriebsweg etabliert. Besitzer von Handys ohne festen Vertrag nutzten diesen Service im Jahr 2004 an inzwischen mehr als 3.300 Standpunkten um ihre Guthaben für Gespräche wieder aufzuladen. Wir verhandeln mit weiteren Verkehrsbetrieben und den Herstellern von Fahrkartenautomaten, um „g~paid“ weiter zu verbreiten. Darüber hinaus befinden wir uns in viel versprechenden Verhandlungen mit großen Filialisten, unser „g~paid“ auf ihre intelligenten Systeme am Point of Sale zu installieren.

Die jüngsten Vertriebsfolge unserer Software-Tochter IQ-work Software AG bilden die Grundlage einer nachhaltig positiven Absatzentwicklung der web-basierten Workflow-Management-Software. Seit Anfang 2004 haben wir mehr als 10 Test- und Referenzkunden gewonnen, die die Abläufe ihrer Geschäftsprozesse mit der von uns entwickelten Software automatisieren und optimieren. Bei der R. Stahl AG haben wir im Juli unser erstes Großprojekt akquiriert. In die weitere Entwicklung der IQ-work Software AG setzen wir großes Vertrauen.

Das Potenzial, das in unserem Unternehmen in der Kombination aus IT- und Telecom-Know-how steckt, wurde bei der schnellen und reibungslosen Integration von VICTORVOX

erstmalig auch für Außenstehende deutlich. Neben der Kundenbindung sind die Prozessoptimierung und das Billing die Herausforderungen, denen sich Service-Provider im heutigen Marktumfeld stellen müssen. Denn nur eine optimale interne Organisations- und Servicestruktur sichert langfristig die Kundenzufriedenheit und damit den Erfolg des Unternehmens.

Oberstes Ziel des Managements ist es, den Unternehmenswert des Drillisch-Konzerns zu steigern. Erreichen wollen wir dieses Ziel durch gewinnbringendes Wachstum. Als hoch profitabler Mobilfunk-Service-Provider generiert Drillisch freien Cash-Flow. Dieses Geld wollen wir zum einen investieren um neue Prepaid- und Vertrags-Kunden zu gewinnen und bestehende weiter an das Unternehmen zu binden. Zum anderen wollen wir künftig eine angemessene Dividende an die Aktionäre ausschütten.

Wir alle im Drillisch-Konzern – Vorstand und Mitarbeiter – sind stolz auf das Geleistete. Unsere langjährige überzeugende Geschäftsstrategie hat 2004 gute Früchte getragen. Für unsere Kunden, Aktionäre und damit auch für unsere Mitarbeiter werden wir nicht nachlassen, die Chancen zu ergreifen und sie wieder in Erfolge zu verwandeln.

Wir danken allen Mitarbeitern für ihren persönlichen Beitrag zum erzielten Erfolg und damit auch zu dem guten Ergebnis des Geschäftsjahres 2004. Den ausgeschiedenen Mitarbeitern wünschen wir viel Erfolg in ihrer neuen Umgebung.

Unseren Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären danken wir für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung.



Marc Brucherseifer



Paschalis Choulidis



Vlasios Choulidis

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der Drillisch AG hat im Geschäftsjahr 2004 acht Sitzungen abgehalten. Das Audit Committee als einziger bestehender Ausschuss des Aufsichtsrats hat im Geschäftsjahr 2004 eine Sitzung abgehalten. Der Aufsichtsrat ist vom Vorstand regelmäßig über die Entwicklung und die Lage des Unternehmens sowie über wesentliche Geschäftsvorgänge unterrichtet worden. Anhand der Berichte und der erteilten Auskünfte hat der Aufsichtsrat den Vorstand überwacht, alle Maßnahmen, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen sowie sonstige Geschäftsvorgänge von besonderer Bedeutung eingehend beraten und sich von der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung überzeugt. Bei der Erstellung der Entsprechenserklärung nach § 161 AktG hat der Aufsichtsrat kooperativ mitgewirkt.

Der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht sowie der Einzelabschluss und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2004 wurden von der als Abschlussprüfer bestellten BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und für den Konzernabschluss und den Einzelabschluss mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Der Aufsichtsrat hat von dem Ergebnis der Prüfung zustimmend Kenntnis genommen. Er hat den Jahresabschluss, den Konzernabschluss sowie den Lage- und Konzernlagebericht abschließend geprüft. Er erklärt sich mit dem Lage- und Konzernlagebericht, dem vorgelegten Jahresabschluss und dem Konzernabschluss einverstanden.

Der Aufsichtsrat stimmt dem Jahresabschluss, dem Konzernabschluss sowie dem Lage- und Konzernlagebericht uneingeschränkt zu.

Damit ist der Jahresabschluss festgestellt und der Konzernabschluss gebilligt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die im Berichtsjahr geleistete Arbeit.

Maintal, den 23. März 2005

Für den Aufsichtsrat

Dr. Hartmut Schenk



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

Corporate Governance Kodex

Corporate Governance, die anerkannten Grundsätze guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung und -kontrolle, haben bei der Drillisch AG einen hohen Stellenwert. Mit offener, zeitnaher und regelmäßiger Information sowie mit transparenten Entscheidungsstrukturen versuchen wir, das Vertrauen der Anleger, der Kunden, Mitarbeiter und der interessierten Öffentlichkeit zu rechtfertigen und zu fördern.

Die im Deutschen Corporate Governance Kodex festgeschriebenen Grundsätze einer guten und verantwortungsvollen Unternehmensführung und -kontrolle sind für den Vorstand und Aufsichtsrat der Drillisch AG nicht neu: Viele dieser Anforderungen ergeben sich unmittelbar aus dem Aktiengesetz, dem Wertpapierhandelsgesetz und anderen Gesetzen. Wir haben uns daher bereits in der Vergangenheit in hohem Maße an diesen Grundsätzen orientiert und sie im Wesentlichen in unserer Unternehmensverfassung verankert.

Zum 15.12.2004 haben wir die nachstehende so genannte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben:

Drillisch Aktiengesellschaft

Erklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Drillisch AG zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ gemäß § 161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat der Drillisch AG erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 21.05.2003 mit wenigen Ausnahmen entsprochen wurde und wird. Nicht angewendet wurden und werden einzig die Empfehlungen unter:

Ziffer 2.3.1 im Hinblick auf eine vollständige Veröffentlichung der für die Hauptversammlung verlangten Berichte und Unterlagen im Internet. Sämtliche Unterlagen sind in Papierform anforderbar.

Ziffer 2.3.2 im Hinblick auf eine Mitteilung sämtlicher Einberufungsunterlagen auf elektronischem Wege. Sämtliche Einberufungsunterlagen sind in Papierform anforderbar.

Ziffer 3.8 im Hinblick auf die Vereinbarung eines angemessenen Selbstbehalts bei Abschluss einer D&O-Versicherung.

Ziffer 4.2.3 im Hinblick auf die Bekanntgabe der konkreten Ausgestaltung eines Aktienoptionsplans oder eines vergleichbaren Vergütungssystems. Ein Aktienoptionsplan ist nicht vorhanden.

Ziffer 4.2.4 im Hinblick auf die Vergütung der Vorstandsmitglieder, die fixe und variable Bestandteile umfasst. Die variablen Bestandteile werden in den Gesamtbezügen ausgewiesen. Eine individualisierte Angabe der Vorstandsvergütung erfolgt nicht.

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

Maintal, den 15.12. 2004

Für den Aufsichtsrat
Dr. Hartmut Schenk

Der Vorstand
Marc Brucherseifer
Paschalis Choulidis
Vlasios Choulidis

Zu Ziffer 2.3.1

Die Ziffer 2.3.1 sieht eine Veröffentlichung im Internet vor. Bei der vollständigen Veröffentlichung der für die Hauptversammlung verlangten Berichte und Unterlagen handelt es sich z. T. um wettbewerbssensitive Informationen, die zudem bei elektronischer Zurverfügungstellung beliebig im Internet verbreitet werden können.

Bei einer Veröffentlichung über das Internet kann die Drillisch AG nicht mit letzter Gewissheit ausschließen, dass auch Nicht-Aktionäre Zugang zu diesen Daten haben bzw. Missbrauch mit den elektronisch zur Verfügung gestellten Daten betrieben wird. Daher haben der Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, obige Unterlagen nur in Papierform zur Verfügung zu stellen.

Zu Ziffer 2.3.2

Die Ziffer 2.3.2 sieht eine Veröffentlichung auch auf elektronischem Weg vor. Bei der vollständigen Veröffentlichung der Einberufungsunterlagen handelt es sich z. T. um wettbewerbssensitive Informationen, die zudem bei elektronischer Zurverfügungstellung beliebig im Internet verbreitet werden können. Bei einer Veröffentlichung über das Internet kann die Drillisch AG nicht mit letzter Gewissheit ausschließen, dass auch Nicht-Aktionäre Zugang zu diesen Daten haben bzw. Missbrauch mit den elektronisch zur Verfügung gestellten Daten betrieben wird.

Zu Ziffer 3.8

Der Vorstand und der Aufsichtsrat haben eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abgeschlossen, die derzeit keinen Selbstbehalt vorsieht. Nach Auffassung des Vorstands und Aufsichtsrates der Drillisch AG besteht das Risiko, dass die Vereinbarung eines Selbstbehalts für fahrlässiges Handeln bzw. die damit verbundenen Haftungsrisiken dem Bestreben der Drillisch AG zuwiderläuft, hochqualifizierte Personen für den Vorstand bzw. Aufsichtsrat zu gewinnen. Aus diesem Grund wird von der Vereinbarung eines Selbstbehalts abgesehen.

Zu Ziffer 4.2.3

Ein Aktienoptionsplan ist nicht vorhanden.

Zu Ziffer 4.2.4

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder umfasst fixe und variable Bestandteile. Die variablen Bestandteile werden in den Gesamtbezügen gesondert ausgewiesen. Der Vorstand und der Aufsichtsrat vertreten die Ansicht, damit dem berechtigten Informationsbedürfnis der Aktionäre in angemessener und ausreichender Weise Rechnung zu tragen.

Zu Ziffer 5.4.5

Eine erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrates ist nicht vorgesehen, weil der Aufsichtsrat zu geringe Einflussmöglichkeiten auf das operative Tagesgeschäft hat. Der Vorstand und der Aufsichtsrat vertreten die Ansicht, damit dem berechtigten Informationsbedürfnis der Aktionäre in angemessener und ausreichender Weise Rechnung zu tragen.



**WIR HABEN EINEN
OFFENEN BLICK
FÜR DIE TATSACHEN**

Grundsätze der Drillisch AG

Die Drillisch AG ist ein wirtschaftlich erfolgreiches und unabhängiges mittelständisches Unternehmen. Unser unternehmerisches Ziel ist Wachstum. Unsere klar definierten Grundsätze helfen uns bei der Umsetzung dieses Ziels.

Unsere Kunden stehen am Anfang und im Mittelpunkt unserer Bemühungen...

Mit innovativen Produkten und einer hochwertigen Serviceleistung wollen wir bei unseren Endkunden einen langfristigen Nutzen schaffen.

...unsere Vertriebspartner aber auch!

Mit diesem langfristigen Nutzen für unsere Kunden unterstützen wir auch unsere Vertriebspartner als ein zuverlässiger Geschäftspartner.

Unsere Mitarbeiter sind das Fundament!

Kundenzufriedenheit ist aber nur mit Mitarbeiterzufriedenheit zu erreichen und umgekehrt. Deshalb sind wir stolz auf unsere engagierten, verantwortungsbewussten und flexiblen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Um dies auch für die Zukunft sicherzustellen, betreiben wir eine aktive Fort- und Weiterbildung, um für die Zukunft bereit zu sein.

Unsere Anleger – Vertrauen schaffen durch wirtschaftlichen Erfolg

Da wir für unsere Anleger ein attraktives, langfristiges Investment bieten wollen, investieren wir nur gezielt, um damit Erfolge im operativen Geschäft zu erzielen. Dabei hilft das für unser Haus typische prozessorientierte Denken und Handeln. Wir erhöhen damit die Produktivität und die Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens und schaffen dem Kapitalmarkt damit die Basis für einen positiven Kursverlauf der Drillisch-Aktie.

Erfolgreicher Service-Provider

Drillisch ist einer der profitabelsten Mobilfunk-Service-Provider, der sich ausschließlich auf den deutschen Markt konzentriert. Wir vermarkten Mobilfunkdienstleistungen auf eigenen Namen und eigene Rechnung hauptsächlich über den Elektronikfachhandel. Zum Jahresende waren 1,626 Millionen Mobilfunknutzer bei uns Kunde.

Der Service-Provider kauft von den Netzbetreibern Telefonminuten und verkauft diese an die Handybenutzer. Dabei kann der Service-Provider die Tarife nach eigenem Ermessen gestalten. Über den wirtschaftlichen Erfolg des Service-Providers entscheiden neben der Vertriebsstärke die Bonität der Kunden und die IT-Kompetenz des Providers.

Mit unserer konzerneigenen IT-Tochter IQ-work Software AG sind wir hervorragend aufgestellt, die komplexen Prozesse effizient zu steuern und die große Tarifvielfalt korrekt und transparent abzurechnen.

Im Bereich der Prepaid-Angebote verkauft Drillisch attraktive Starter-Pakete aus Telefonkarte, Gesprächsguthaben und Handy. Zum Aufladen der Gesprächsguthaben bietet Drillisch an rund 3.300 Terminals, zum Beispiel Kassen oder Fahrkartenautomaten, innovative Cash-Karten-Systeme.

Bei den Postpaid-Angeboten – mit einer Vertragslaufzeit bis zu 24 Monaten – unterscheiden wir uns von unseren Wettbewerbern durch flexible und günstige Tarifmodelle. Im Vordergrund stehen hier einfache Tarifbausteine, individuelle Minutenpreise, Mindestumsätze in unterschiedlichen Höhen und Mehrwertdienste, die intelligent kombiniert einen fairen Preis sichern.

Besonders den jüngeren Kunden bieten wir über unser Internetportal www.DIALING.de innovative Mehrwertdienste wie Klingeltöne, Logos, Spiele oder den ersten netzübergreifenden Push to Talk-Dienst „QuickTalk“.



Drillisch AG Maintal www.drillisch.de Tel.: + 49 (0) 61 81/412-3 Fax: + 49 (0) 61 81/412-183



**DIE GANZE WELT DER
MOBILITÄT &
TELEKOMMUNIKATION**

Alphatel
Kommunikationstechnik GmbH
Maintal

Exklusivhandel /
Geschäftskunden

Shops

Kooperation

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

www.alphatel.de

Tel.: + 49 (0) 61 81/412-3
Fax: + 49 (0) 61 81/412-444



CLEVERES AUS EINER HAND

VICTORVOX AG
Krefeld

Integrierter Komplettanbieter,
der die Wachstumsmärkte
Internet und Mobilfunk
verbindet.

www.victorvox.de

Tel.: + 49 (0) 21 51/54 95-0
Fax: + 49 (0) 21 51/54 95-220



**INTELLIGENTES ARBEITEN –
OPTIMIEREN SIE IHRE
GESCHÄFTSPROZESSE**

IQ-work Software AG
Maintal

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

www.iq-work.de

Tel.: + 49 (0) 61 81/908-725
Fax: + 49 (0) 61 81/908-733

Weitere Beteiligungen an diversen kleinen Unternehmen.

Die Drillisch AG gestern und heute

1997	Gründung der Drillisch AG	11/03	Akquisition des Krefelder Mobilfunk-Service-Providers VICTORVOX AG
1998	Börsengang am 22.04.1998		
06/98	Erhalt der Festnetzlizenz		
10/98	Integration der ALPHATEL-Gruppe	11/03	Kapitalerhöhung der Drillisch AG im Zuge der VICTORVOX-Übernahme
11/98	Start als Service-Provider für E-Plus	12/03	Kooperation mit den Berliner Verkehrsbetrieben (BVG) - Aufladen von Prepaid-Karten an Fahrkartenautomaten
04/99	Start der Festnetzdienste am 22.04.1999		
11/99	Start der Internet-Zugangsdienste	12/03	Erfolgsgeschichte g~paid: Ausbau der Points of Sale auf ca. 2.300
02/00	Einstieg in den Bereich Mobile Internet		
06/00	Veräußerung Festnetz	03/04	CeBIT 2004 - IQ-work Software AG präsentiert Release mit Prozess-Modeller
12/00	Veräußerung der IT-Aktivitäten im Bereich Fax und Behördenfunk in Köln	07/04	IQ-work Software AG - Großprojekt mit der R. STAHL AG
01/01	Veräußerung der Kabelaktivitäten in München	07/04	Notierungsaufnahme der neuen elf Millionen Aktien aus der Kapitalerhöhung
10/01	Einführung g~paid in eigener Filialkette	08/04	IQ-work Software AG präsentiert sich erstmals auf der Messe DMS Digital Management Solutions 2004
12/01	Vermarktung g~paid über Fachhandelspartner		
03/02	Kauf der IQ-work-Software-Sourcecodes	08/04	„Fair for you“ - die Tarifinnovation des Jahres von VICTORVOX
04/02	Weiterentwicklung der IQ-work-Software zur Marktreife	10/04	g~paid - Zusammenarbeit mit der Dortmunder Stadtwerke AG (DSW) – Aufladen von Prepaid-Karten an Fahr-scheinautomaten
05/02	Start des Vertriebs von Online-Wertkarten		
09/02	Vollständiger Abbau der Bankverbindlichkeiten zum 30.09.2002		
10/02	Vereinbarung zur Vermarktung von UMTS-Diensten mit Vodafone D2	11/-	Erwerb von rund 2,26 Millionen Stückaktien sowie deren Einziehung ohne Kapitalherabsetzung
01/03	Start mit dem neuen Börsensegment „Prime Standard	12/04	Integration der VICTORVOX AG in den Drillisch-Konzern weitgehend abgeschlossen
03/03	CeBIT 2003 - Vorstellung der IQ-work Software auf zwei Messeständen		

Besondere Ereignisse in 2004

Börsenzulassung von elf Millionen „neuen“ Aktien der Drillisch AG

Am 8. Juli 2004 wird die Notierung der „neuen“ elf Millionen Aktien unter der ISIN DE 000A0AYX5 6 an der Frankfurter Wertpapierbörse aufgenommen. Im Dezember 2003 sind die Aktien im Zuge der VICTORVOX-Übernahme durch eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage geschaffen worden. Nach der Zusammenlegung beider Aktien-Arten am 10. Januar 2005 sind nun alle Drillisch-Aktien unter der gemeinsamen Stamm-ISIN DE 000554550 3 notiert.

IQ-work Software AG – erstes Großprojekt

Die IQ-work Software AG schließt im Juli 2004 einen Vertrag mit der R. STAHL AG und gewinnt damit ihren ersten industriellen Großkunden außerhalb des Konzernverbunds. R. Stahl wird mit Hilfe des kompletten Workflow-Management-System die Geschäftsabläufe gezielt optimieren.

Fair for you – die Tarif-Innovation des Jahres 2004

Wesentlicher Bestandteil des im August 2004 eingeführten neuen Tarifs von VICTORVOX sind drei variable Bausteine, aus denen individuelle Minutenpreise resultieren. Ein neues Konzept, das Maßstäbe setzt. Damit schafft sich Drillisch eine weitere Basis für Absatzerfolge in Verbindung mit dem Premium Partner Programm.

Drillisch AG gewinnt neuen Großaktionär

Die Hanauer VS GmbH kauft von Altaktionären der VICTORVOX AG Aktien der Drillisch AG und meldet

am 31. August 2004 einen Gesamtanteil von 13,97 Prozent. Damit ist die VS GmbH zweitgrößte Aktionärin. Die Aktien müssen von der VS GmbH mindestens bis zum 31. Dezember 2005 gehalten werden. Ab 1. Januar 2006 können die Anteile veräußert werden, wobei der Drillisch AG 76 Prozent des Mehrerlöses über einem Kurs von 1,45 Euro zufließen.

Erfolg des virtuellen Cash-Karten-Systems g~paid setzt sich fort

Die intensive Vermarktungsstrategie im Fachhandel führt mit Ablauf des Geschäftsjahres 2004 zu einer Anzahl von rund 3.300 Points of Sale, Ende 2003 waren es noch 2.300. Die im Oktober 2004 gestartete Zusammenarbeit mit der Dortmunder Stadtwerke AG (DSW), belegt eindrucksvoll das Potenzial dieses Segments – konsequentes Wachstum.

Zweiter Designated Sponsor

Seit dem 1. November 2004 ist das Bankhaus HSBC Trinkaus & Burkhardt KgaA neben der WestLB Designated Sponsor der Drillisch AG. Ziel ist es, die faire Preisbildung und die Liquidität der Aktie weiter zu erhöhen.

Einziehung von rund 2,26 Millionen eigenen Aktien

Am 6. Dezember meldet der Drillisch-Vorstand den Erwerb sowie die Einziehung von 2.255.796 Drillisch-Aktien. Die Gesamtstückzahl der Drillisch-Aktien beträgt nun 32.695.240 bei unverändertem Grundkapital von 34.951.036 Euro. Damit ist der Gegenwert pro Aktie am Grundkapital der Gesellschaft um 6,45 Prozent gestiegen.



**LASSEN SIE SICH
FRISCHEN WIND
UM DIE NASE WEHEN.**

Die Telekommunikationsbranche

Die deutsche Telekommunikationsbranche blickt auf ein erfolg- und ereignisreiches Jahr zurück. 2004 war gekennzeichnet von Wachstum und innovativen Produkten und Diensten. Der positive Trend des Jahres 2003 setzte sich nachhaltig fort.

Die regelmäßigen Umfragen und Analysen des Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) sind ein wichtiger Indikator für den aktuellen Status und künftige Trends des deutschen Marktes für Informations- und Telekommunikationswirtschaft (ITK). Im dritten Quartal 2004 berichteten 56 Prozent der befragten ITK-Unternehmen über steigende Umsätze. Im Folgequartal waren es bereits 60 Prozent. Innerhalb des ITK-Marktes stuft der BITKOM neben Softwareunternehmen und IT-Dienstleistern die Mobilfunkbetreiber klar in die Riege der Wachstumstreiber ein.

Der deutsche Mobilfunkmarkt hielt 2004 seinen Wachstumskurs. Im Fokus des Interesses blieb die Anzahl der Handynutzer. Sie stieg in Deutschland im Jahr 2004 auf ca. 71,4 Millionen. Der Vergleich zum Vorjahr zeigt einen Zuwachs von etwa zehn Prozent. Demnach besaßen neun von zehn Bundesbürgern ein Handy, die Marktdurchdringungsquote betrug etwa 87 Prozent.

Auch die Verkaufszahlen der Endgeräte zeigten im Geschäftsjahr 2004 deutlich nach oben. Wie die Gesellschaft für Unterhaltungselektronik

(gfu) berichtet, wurden 2004 in Deutschland insgesamt 15,9 Millionen Handys abgesetzt. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Jahr 2003 von neun Prozent. Im Bereich des erwarteten Umsatzvolumens geht die Gesellschaft von etwa 2,97 Milliarden Euro aus.

UMTS (Universal Mobile Telecommunication System) – 2004 sollte das Jahr der dritten Mobilfunkgeneration werden. Mit großer Spannung fieberte Deutschland Ende 2003 den Entwicklungen des neuen Jahres entgegen und wurde nicht enttäuscht. Im ersten Halbjahr standen noch die UMTS-Datenkarten im Vordergrund, in der zweiten Jahreshälfte folgten verstärkt Angebote für den Privatkundensektor. Damit war der Markteintritt gelungen.

Auch wenn der Bereich UMTS im Jahr 2004 noch nicht zu den großen Umsatztreibern zählte, zeigt sich, dass der Anteil der Datenkommunikation im deutschen Mobilfunkmarkt 2004 gestiegen ist. Nach etwa 17 Prozent im Jahr 2003 erhöhte er sich 2004 auf mehr als 19 Prozent. Der Bereich SMS (Short Messaging Service) ist hier nach wie vor der Hauptumsatzträger, doch auch der Anteil der mobilen Internetnutzung nimmt zu, wie der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e. V. (VATM) in seinem Jahrbuch 2004 analysiert.

Die Multimedia-Dienste gewannen im Jahr 2004 zunehmend an Bedeutung. Vielfältige Applikationen

wie MMS-Versand, M-Commerce, Mobile Banking oder Handy-TV prägen den Trend des Handys zum Alleskönner. Auch wenn die Sprachtelefonie der Kern des Mobilfunks bleiben wird, so erweitern innovative und komfortable Mehrwertdienste den Anwendungsbereich des Handys zunehmend.

Schon lange verfolgt die Branche die Frage, wann die Mobilfunktelefone die Festnetzanschlüsse in Deutschland überholen werden. 2004 ist dies gelungen. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts vom 21. Dezember 2004 kommen auf 100 deutsche Haushalte inzwischen 108 Festnetztelefone und 115 Handys. Im Jahr 2000 waren es im Vergleich noch 103 Festnetztelefone und nur 36 Handys.

Ebenfalls ein wichtiges Thema im Jahr 2004 – die Diskussion der Novelle des Telekommunikationsgesetzes (TKG). Ende Juni trat das überarbeitete, neue Telekommunikationsgesetz mit etwa einjähriger Verspätung in Kraft. Das Gesetz soll Investitionen und Planungssicherheit im Telekommunikationsmarkt fördern und der Regulierungsbehörde als Arbeitsgrundlage dienen.

Der Bereich Software-Dienstleistung

Der deutsche Markt für Software-Dienstleistungen hat sich im Einklang mit der gesamten Branche der Informations- und Telekommunikationswirtschaft 2004 sehr erfreulich entwickelt. Branchenanalysen des Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) zu Folge gehörten die Software-Unternehmen und IT-Dienstleister zu den kräftigsten Wachstumsmotoren des Marktes für Informations- und Telekommunikationswirtschaft. Für das Jahr 2005 rechnet die Branche mit weiteren Umsatzsteigerungen.

Im Fokus stehen die Softwareanbieter, die nicht nur vom anhaltenden Trend zum Outsourcing von IT-Tasks in vielen Unternehmen profitieren, sondern Software-Lösungen anbieten, die die Effizienz betrieblicher Abläufe steigern. Auch Sicherheitslösungen haben eine hohe Priorität.

Wie eine Umfrage der COI GmbH bei IT-Entscheidern deutscher Unternehmen aus allen Industriezweigen ergibt, ist das Interesse groß, qualifizierte Software-Lösungen in den Unternehmen einzuführen, die effizientes Datenmanagement sicherstellen. 89 Prozent der befragten Firmen bezeichneten Wissensmanagement als zentrales Thema. Ein besserer Zugriff auf Firmeninformationen, höhere Produktivität der Mitarbeiter sowie eine bessere Informiertheit, um kompetent Auskünfte zu geben, gehören zu den Anforderungen, die Manager von guten Software-Lösungen erwarten.

Dass der Bereich Content- und Dokumentenmanagement mehr und mehr an Bedeutung gewinnt, belegen die Ergebnisberichte der DMS Digital Management Solutions 2004, die im September in Essen stattfand. Aussteller und Veranstalter zogen ein sehr positives Resümee der Messe- und Konferenzveranstaltung. Steigende Besucherzahlen und -qualität belegen das wachsende Interesse an diesem Marktsegment. Die Veranstalter sehen mit der positiven Resonanz der Besucher und Aussteller den von Marktforschern prognostizierten Wachstumstrend im Bereich Enterprise Content- und Dokumentenmanagement bestätigt (DMS-Abschluss-Pressemitteilung).



**WIR WOLLEN,
DASS SIE UNS VERTRAUEN.**

Das Börsenjahr 2004 aus dem Blickwinkel der Drillisch Aktie

Das Jahr 2004 begann beim TecDax mit einer fulminanten Rallye bis Mitte Februar / Anfang März. Angetrieben von der Hausse an den internationalen Wertpapiermärkten stieg der Technologie Index um etwas mehr als 21 Prozent. Der TecDax erreichte mit ca. 655 Punkten Mitte Februar den höchsten Stand seit Juni 2002 auf Basis des damaligen NEMAX 50. Doch die Schwäche der NASDAQ, die bereits 1-2 Monate zuvor begann, belastete zunehmend die Weltbörsen, was dann auch nicht ohne Folgen für den TecDax blieb. In der anschließenden sechs Monate dauernden Baisse verlor der Index fast 28 Prozent, was der größte Kursverlust innerhalb einer halbjährigen Zeitspanne seit Ende 2002 war. Der Tiefstand des TecDax, wie auch an den meisten anderen Börsen in der Welt, wurde Mitte August erreicht. Vom Jahrestief bei 431 Punkten erholten sich die Kurse um gerade mal 22 Prozent bis Anfang Oktober. Im letzten Quartal sahen wir dann nur noch eine Seitwärtsbewegung zwischen 490 und 527 Punkten. Das Jahr 2004 endetet beim TecDax schließlich mit einem kleinen Rückgang von etwa 3,5 Prozent.

Die Drillisch-Aktie begann das Jahr mit 3,84 Euro und erreichte nach einem fulminanten Anstieg am 16. Februar das Jahreshoch von 5,52 Euro im Xetra Handel. Danach setzte analog zum TecDax eine Korrektur ein. Die Drillisch-Aktie erreichte am 13. Juli das Jahrestief bei 2,05 Euro, das sowohl im Xetra Handel wie auch auf dem Frankfurter Börsenparkett markiert wurde. Eine allgemeine Markterholung führte die Aktie im November auf 3,80 Euro. Bis zum Jahresende konnte sich die Drillisch-Aktie der allgemeinen Lustlosigkeit der Märkte nicht entziehen. Der Schlusskurs des Jahres wurde auf dem computergestützten Xetra-System mit 3,32 Euro und am Frankfurter Parketthandel mit 3,35 Euro festgestellt.

Die Drillisch-Aktie – Daten und Fakten

Wertpapier-Kennnummer	554 550
ISIN	DE0005545503
Börsenkürzel	DRI – Reuters: DRIG.DE – Bloomberg: DRI
Erstnotierung	22.04.1998
Börsenzulassung	Prime Standard
Indezugehörigkeit	Technology All Share, Prime All Share, CDAX
Gattung	Stückaktien
Aktienstückzahl	32.695.240
Grundkapital zum 31.12.2004	34.951.036 Euro
Höchstkurs: am 16.02.2004 zu	5,52 Euro (Xetra)
Tiefstkurs: am 13.07.2004 zu	2,05 Euro (Xetra)
Durchschnittlich gehandelte Stücke in Xetra	55.315/Tag
Durchschnittlich gehandelte Stücke bei NM Fleischhacker AG, Frankfurter Börsenparkett	27.414/Tag
Designated Sponsors	WestLB; HSBC Trinkaus & Burkhardt (seit dem 01.11.2004)

Directors' Holdings zum 31. Dezember 2004

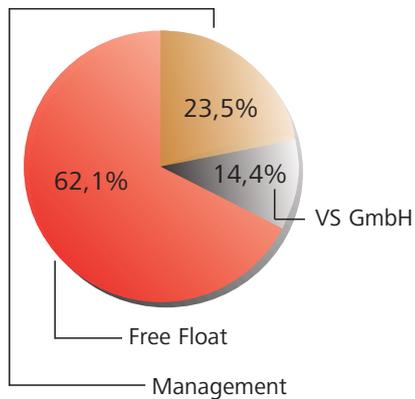
Vorstand:	Stückaktien
Marc Brucherseifer	5.264.578
Paschalis Choulidis	587.400
Vlasios Choulidis	498.984
Aufsichtsrat:	Stückaktien
Dr. Thomas Bone-Winkel (am 28.05.2004 ausgeschieden)	0
Nico Forster	1.297.879
Arnold Gardemann	0
Michael Müller-Berg	0
Dr. Hartmut Schenk	0
Johann Weidl	0

Corporate Governance

Die Regelungen des deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 21.05.2003 wurden bei der Drillisch AG auch im Geschäftsjahr 2004 ausführlich diskutiert und in der Entsprechenserklärung berücksichtigt. Den Empfehlungen des Kodex wird bis auf wenige Ausnahmen zugestimmt.

Alle der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2004 gemeldeten meldepflichtigen Wertpapiergeschäfte gem. §15 Wertpapierhandelsgesetz wurden veröffentlicht. Zum 31. Dezember 2004 hatte die Gesellschaft einen Eigenbestand von 350.985 Aktien gem. §63 Abs.4 Nr.2 BörsO.

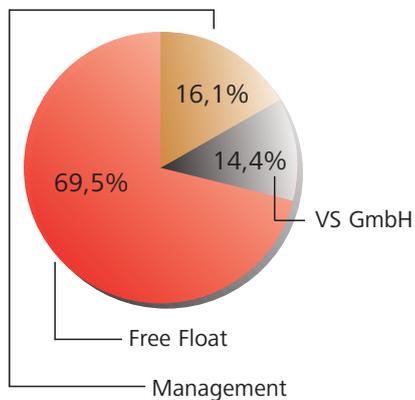
Aktionärsanteil per
06.12.2004



Aktionärsstruktur der Drillisch AG

Die Definition des Freefloat der Drillisch AG entspricht 2004 nicht der Definition der Deutschen Börse AG. Die Deutsche Börse AG zählt Aktienpakete <5 Prozent dem Freefloat zugehörig. Wir haben hier Aktien im Eigentum des Managements zugeordnet und dem Free Float abgerechnet.

Aktionärsanteil per 31.01.2005



Aktionärsstruktur der Drillisch AG (gem. Definition Deutsche Börse)

Die Drillisch Aktie im Vergleich zum Technology All Share, zum TecDAX und zum DAX30



Das Investor Relations Jahr 2004

Im Mittelpunkt steht die Offenheit und Transparenz gegenüber den Mitarbeitern, den Kunden und den Aktionären. Diesen Zielen fühlen wir uns verpflichtet, deshalb wird von uns der intensive und kontinuierliche Kontakt zu allen Gruppen gleichermaßen gepflegt. Unter der Berücksichtigung nationaler und internationaler Standards wird dieser Dialog stets weiterentwickelt.

Die Notierungsaufnahme der im Rahmen der Übernahme der VICTORVOX AG im Jahr 2003 begebenen 11 Millionen Aktien erfolgte am 8. Juli 2004 unter der „neuen“ ISIN DE 000A0AYX5 6 am Regierten Markt (Prime Standard) an der Frankfurter Wertpapierbörse. Inzwischen wurden die Drillisch-Aktien unter der Stamm-ISIN (DE 000554550 3) zusammengeführt (10. Januar 2005).

Eine grundlegende Veränderung der Aktionärsstruktur der Gesellschaft wurde im 3. Quartal gemeldet. Gemäß Schwellenwertmeldung an die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) vom 31. August wurde die VS GmbH zum neuen Drillisch-Großaktionär. Die VS GmbH mit Sitz in Hanau ist im Bereich Immobilien und Unternehmensbeteiligungen tätig und verfügte nach dem Erwerb per 31. August 2004 über einen Anteil von ca. 14,4 Prozent an der Drillisch AG. Der Erwerb der Drillisch-Aktien basiert auf einer Vereinbarung der VS GmbH mit Altaktionären der VICTORVOX AG.

Der neue Großaktionär hat dabei langfristig seine Bindung zur Drillisch AG erklärt und sich verpflichtet, die Aktien mindestens bis zum 31. Dezember 2005 zu halten. Ab 1. Januar 2006 können die Anteile veräußert werden, wobei der Drillisch AG 76 Prozent des Mehrerlöses der Differenz Börsenkurs zum Ausübungspreis bei 1,45 Euro zusteht.

Am 6. Dezember 2004 meldete der Vorstand der Drillisch AG den vollzogenen Erwerb sowie die Einziehung von 2.255.796 Drillisch-Aktien. Im Ergebnis reduzierte sich die Gesamtstückzahl der Drillisch-Aktien auf nunmehr 32.695.240, während das Grundkapital mit 34.951.036 Euro unverändert blieb. Folglich stieg der relative Anteil der Aktionäre am Grundkapital der Gesellschaft um 6,45 Prozent.

Seit dem 1. November 2004 ist das Bankhaus HSBC Trinkaus & Burkhardt (HSBC) für die Gesellschaft als Designated Sponsor aktiv. Mit HSBC hat die Drillisch AG einen erfahrenen und renommierten Partner gewonnen, der die Gesellschaft dabei unterstützt, die Aktivitäten am Kapitalmarkt weiter zu intensivieren.

Im 4. Quartal 2004 trat das Anlegerschutzverbesserungsgesetz in Kraft. Die im Rahmen des Gesetzes erforderlichen Anpassungen, die beispielsweise die Bereiche Ad-hoc-Publizität und Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte nach § 15a WpHG sowie das Führen eines Insiderverzeichnisses betreffen, werden von der

Drillisch AG konsequent umgesetzt. Der Drillisch-Konzern verfügt über eine Compliance-Stelle, die in Abstimmung mit dem Vorstand die Einhaltung der neuen gesetzlichen Anforderungen sicherstellt.

Juni und Oktober 2004 Roadshowtermine im Juni und Oktober 2004 mit diversen Einzelgesprächen.
24.11.2004 Deutsches Eigenkapitalforum 2004

Investorenveranstaltungen der Drillisch AG 2004

09.02.2004 Roadshow London/Edinburgh
24.03.2004 Analystenkonferenz im Rahmen der Bilanzpressekonferenz

Ziele 2005

Wir werden den in der Vergangenheit begonnenen intensiven, offenen und kontinuierlichen Kontakt mit den Aktionären und den Mitarbeitern, wie auch den Kunden pflegen. Die Grundlage dafür ist gegenseitiges Vertrauen. Für das Börsenjahr 2005 streben wir die Mitgliedschaft im TecDAX an.

Finanz- und Eventkalender

Konzernabschluss 2004	Mittwoch, den 23.03.05
Bilanzpressekonferenz	Mittwoch, den 23.03.05
Analystenkonferenz	Mittwoch, den 23.03.05
Bericht zum 1. Quartal 2005	Dienstag, den 17.05.05
Ordentliche Hauptversammlung	Freitag, den 27.05.05
Bericht zum 1. Halbjahr 2005	Montag, den 15.08.05
9-Monatsbericht 2005	Mittwoch, den 09.11.05

Kontakt:

Drillisch AG
Investor Relations
Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
63477 Maintal

Oliver Keil / Stefan Otto
Telefon: +49 (0) 61 81 / 412-200
Telefax: +49 (0) 61 81 / 412-184
E-Mail: presse@drillisch.de
Internet: www.drillisch.de



**MIT UNS KÖNNEN SIE
MEHRDIMENSIONAL
UND VIELSEITIG
KOMMUNIZIEREN.**

Mobilfunk

2004 war für den Mobilfunkbereich des Drillisch-Konzerns ein Jahr der Innovationen und Vertriebsfolge. So erreichte etwa VICTORVOX im Leistungs-Spiegel „Service Provider 2004/2005“ der „markt intern“ im Gesamtergebnis den 3. Platz. Die Intensivierung der Vertriebsanstrengungen, abgestimmtes Marketing und gezielte Pressearbeit waren unsere wichtigsten Erfolgsfaktoren. Nachfolgende chronologisch geordnete Highlights beleuchten die umfangreichen Vertriebs- und Marketingaktivitäten im Konzern.

Das **erste Halbjahr 2004** stand im Zeichen der **UMTS**-Einführung. Parallel zu den Netzbetreibern startet Drillisch als Mobilfunk-Service-Provider über die Tochtergesellschaften ALPHATEL und VICTORVOX die Vermarktung von UMTS-Produkten.

Die Tarife basieren auf Zeit- oder Volumenpaketen; das Angebot richtet sich anfänglich in erster Linie an Geschäftskunden sowie Small-Office- und Home-Office-Kunden (SoHos). Der Schwerpunkt sind Angebote für Kunden, die per Notebook mittels spezieller Datenkarten (Mobile Connect Card UMTS) die neue Technologie nutzen und in bis zu sechsfachem ISDN-Tempo mobil arbeiten wollen.

Das VICTORVOX **Profi-Partner-Programm** ist ein wesentlicher Bestandteil der Vertriebsstruktur des Drillisch-Konzerns. Profi-Partner werden Händler, die über ein Quartal hinweg eine festgelegte Summe an Punkten

erreichen. Diese Punkte ergeben sich aus abgeschlossenen Credit-Verträgen und Vertragsverlängerungen. Jedes Quartal wird die Leistung überprüft und der Händler wird entsprechend neu eingestuft. Im Frühjahr 2004 fand das Jahresincentive – eine Finnland-Reise – bei den Vertriebspartnern große Aufmerksamkeit.

Im **August 2004** sorgte der Drillisch-Konzern in der Branche für Aufsehen mit der **Tarif-Innovation** des Jahres: **„Fair for you“** von VICTORVOX bietet Minutenpreise nach Maß und jede Menge Freiminuten inklusive. Mit „Fair for you“ startet VICTORVOX ein noch nie da gewesenes Tarifkonzept, bei dem Kunden und Vertriebspartner von drei flexiblen und einfach wählbaren Tarifbausteinen profitieren. Der in seiner Struktur einzigartige Tarif enthält variable Bausteine für die drei Hauptrichtungen der mobilen Telefontelefonie: Festnetz, netzinterne Gespräche / Mailbox und Gespräche in fremde Mobilfunknetze. Aus diesen Bausteinen resultieren individuelle Minutenpreise. Sie gelten rund um die Uhr, an sieben Tagen in der Woche. Als Ergebnis intensiver Auseinandersetzung mit den Bedürfnissen von Fachhandel und Kunde vereinfacht der Tarif die Komplexität üblicher Tarifkonzepte auf drei Kernelemente und vereinfacht damit die Beratung. Gleichzeitig bietet er dem Kunden ein individuelles Tarifkonzept zu attraktiven Preisen. Der „Fair for you“-Tarif wird in den Mobilfunknetzen T-Mobile, Vodafone und E-Plus angeboten.



www.Dialing.de

Das VICTORVOX Mehrwertdienst-Portal DIALING ist mit fast einer Million registrierten Usern eine der großen Kräfte im Internet und bietet einer jungen Zielgruppe zahlreiche Dienste für das mobile Leben. Bei DIALING gibt es (farbige) Logos, (polyphone) Klingeltöne, RealMusic-Tones, Realtones, Messagetones, Java Games, sowie einen ausgefeilten SMS-Versand. Unter anderem werden Free-, Flash-, Billig- und Massen-SMS-Versand angeboten. Zahlreiche SMS-Specials runden das Angebot ab, z.B. ein SMS-Adressbuch, ein SMS-Speicher oder eine SMS-Spruchdatenbank.

Ein junges und innovatives Team entwickelt permanent das Portal weiter und legt dabei den Fokus auf neue Technologien, wie beispielsweise Push to Talk, MMS und selbstverständlich UMTS.

Außerdem bietet DIALING ein breites Angebot an Business-to-Business Dienstleistungen und Technologien rund um den Bereich Mehrwertdienste (Value Added Services). Dazu zählt die Konzeption und Realisierung von SMS-/MMS-Gewinnspielen, Mobile- sowie eMail-Marketing-Kampagnen, VoiceCard-Kampagnen, Mobile-Ticketing/Couponsing und White-Label-Kooperationen, mit deren Hilfe Partnerunternehmen eigene Value Added Service Plattformen aufbauen können.

Fast eine Million detaillierte Kundenprofile ermöglichen eine zielgruppen-genaue Kommunikation über das Medium „Handy“ und machen den

Bereich Mobile Marketing damit besonders attraktiv. DIALING steht in einem jahrelangen direkten Dialog mit seinen Nutzern und hat durch die zielgenaue Kommunikation eine hohe Akzeptanz erreicht. Die Erfolgsquote bei DIALING-Mobile-Marketing-Kampagnen liegt weit über dem Durchschnitt klassischer Werbung.

„QuickTalk – SMS war gestern!“ Mit diesem frechen Slogan und einem jugendlichen Auftritt im Comicstyle auf www.quicktalk.de macht DIALING das Handy zum Walkie-Talkie. DIALING startete mit „QuickTalk“ den ersten netzübergreifenden Push to Talk-Dienst in Deutschland.

„QuickTalk“ nutzt eine Technologie, die es ermöglicht, das Handy wie ein Walkie-Talkie einzusetzen. Die Sprachnachricht wird einfach per Tastendruck an eine oder mehrere Personen gleichzeitig geschickt. Alles, was man braucht, sind mindestens zwei zum „Quicksen“ geeignete Geräte (Handys mit Symbian-Betriebssystem), die Reichweite eines GPRS-Netzes und den „QuickTalk“-Client. Dieser wird per WAP-Push-SMS nach der Anmeldung auf das Handy gesendet.

Um Sprachnachrichten an andere Personen zu schicken, muss man sich nur bei „QuickTalk“ registrieren und eine Person in seine Buddy-Liste aufnehmen. In der Buddy-Liste erkennt der User, wer gerade online ist. Mit „QuickTalk“ können bis zu 20 Empfänger zeitgleich erreicht werden. Ein Druck auf die Sprech-taste reicht aus, um eine Nachricht aufzuzeich-



www.QuickTalk.de

nen. Die Nachricht kann bis zu 30 Sekunden lang sein. Weitere Highlights – bereits abgespielte oder versendete Messages können erneut angehört werden, und Nachrichten, die nicht empfangen wurden, werden an den Nutzer nachträglich zugestellt.

Um mit anderen „Quickern“ Kontakt aufzunehmen, hat sich DIALING noch etwas besonders einfallen lassen: Die Quickflirt-Community. Hier kann man nach Flirtpartnern aus seiner Umgebung und gleichen Alters suchen.

Seinen Siegeszug bei der Vermarktung des elektronischen Cash-Karten-Systems „g~paid“ setzt der Drillisch-Konzern nach der Kooperation mit den Berlinern Verkehrsbetrieben mit der exklusiven Zusammenarbeit mit der Dortmunder Stadtwerke AG im **Oktober 2004** fort. Auch in Dortmund können Kunden seither ihr Prepaid-Handy an 100 Fahrausweisautomaten schnell und bequem aufladen. Die Abwicklung am Fahrausweisautomaten ist besonders einfach. Via Schnellwahl erfolgt die Auswahl des Netzbetreibers sowie des Guthaben-Wertes. Bezahlt wird in bar oder mit Geldkarte. Als Beleg erhält der Kunde einen Automatenausdruck mit den genauen Bedienungshinweisen für die Eingaben auf dem Handy. Das neue Angebot richtet sich an alle Kunden der Netze T-Mobile, Vodafone, E-Plus und O2.

Im **Dezember 2004** startet der Drillisch-Konzern über die VICTORVOX AG und die ALPHATEL GmbH die **UMTS-Angebote für Privatkunden.**

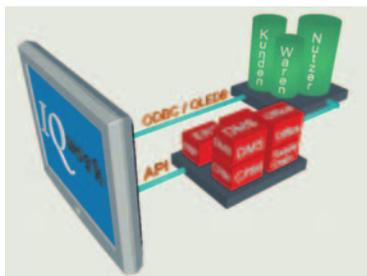
VICTORVOX-Neukunden können die bunte mobile UMTS-Welt direkt auf ihrem Handy erleben. Die neuen UMTS-Spezial Pakete ermöglichen attraktive Sprachminutenpakete kombiniert mit vielfältigen, innovativen UMTS-Inklusivleistungen. Mit der neuen Technologie kann der Drillisch-Konzern seinen Kunden neue, spannende und viel versprechende Multimedia-Anwendungen anbieten.

Die neuen **Tarifoptionen „Costchecker“** und **„Fun“** runden im **Dezember** das Jahr **2004** ab. Nach Produktinnovationen wie „Fair for you“ positioniert der Drillisch-Konzern über VICTORVOX die Tarifoptionen „Costchecker“ und „Fun“. VICTORVOX-Neukunden haben dank dieser Tools ihre Mobilfunkumsätze genau im Blick, denn mit dem VICTORVOX-Costchecker werden Kunden regelmäßig über ihre aktuellen Mobilfunkkosten informiert. Diese Tarifoptionen sind eine sinnvolle Ergänzung des VICTORVOX-Produktportfolios. Davon profitieren sowohl Kunden als auch Vertriebspartner.

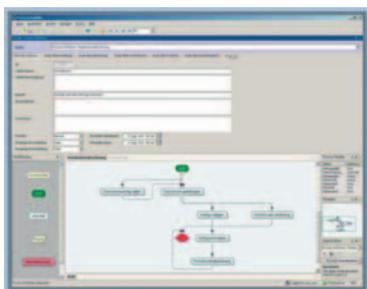


g~paid-Automat

Software-Dienstleistung



Im Geschäftsfeld Software-Dienstleistung ist das Jahr 2004 das Jahr des Durchbruchs. Die erfolgreiche Weiterentwicklung der IQ-work-Software auf der einen Seite sowie die Reorganisation des Vertriebs stärkten das Unternehmen und sein Produkt maßgeblich. Die Platzierung am Markt ist gelungen, wie die nachfolgenden Beispiele belegen.



Im **Juli 2004** meldet die IQ-work Software AG den Vertragsabschluss mit der R. STAHL AG und gewinnt eine wichtige Referenz im industriellen Sektor hinzu. Das Unternehmen wird das komplette Workflow-Management-System der IQ-work Software AG einsetzen und damit seine Geschäftsabläufe gezielt optimieren. Alle Mitarbeiter in der Zentrale und an den unterschiedlichen Standorten werden so mit modernster Software-Technologie versorgt. Die R. STAHL AG wird zuerst in den Bereichen Posteingang, interne Bestellabwicklung und Rechnungseingangskontrolle seine Geschäftsprozesse optimieren. Hierbei werden die bestehenden Systeme von SAP und EasyArchiv mit IQ-work verbunden. Dadurch ist der Datenfluss auch über Systemgrenzen gewährleistet. In den folgenden Umsetzungsschritten sollen dann weitere administrative Geschäftsprozesse mit der IQ-work-Software unterstützt werden. R. STAHL entscheidet sich für die IQ-work Software AG auch deshalb, weil IQ-work eine moderne Architektur besitzt, durchgehend webbasiert ist, in hohem Maße flexible Customizing-Möglichkeiten bietet und eine

Anwendungsbreite bis hin zum Grafischen Prozessmodeller zur Verfügung stellt. Mit dem voll integrierten Grafischen Prozessmodeller können selbst sehr komplexe Geschäftsprozesse ohne teure Consultant-Leistungen komfortabel gestaltet werden.

Ein weiteres Highlight für die IQ-work Software AG war die Teilnahme an der **DMS - Digital Management Solutions** im **September 2004**, wo die IQ-work Software AG ihre webbasierte Workflow-Management-Software zur Optimierung und Automatisierung von Geschäftsprozessen präsentiert. Der Einsatz der IQ-work-Software ermöglicht es mittelständischen Unternehmen ihre Arbeitsabläufe transparent zu modellieren und zu automatisieren sowie zu managen und fehlerfrei zu optimieren.

Darüber hinaus war das Geschäftsjahr 2004 für die IQ-work Software AG von der IT-Migration im Zusammenhang mit der Integration der VICTORVOX AG in den Drillisch-Konzern geprägt. Die Migration erforderte umfangreiche Software-Entwicklungen im Bereich der Billing-Software und Kunden-Administrations-Tools. Darüber hinaus wurde das Rechenzentrum für die deutlich vergrößerte Teilnehmerzahl im Drillisch-Konzern im Bereich Hardware und Software angepasst.



**GEMEINSAM HABEN
WIR ES GESCHAFFT.**

Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2004

Der deutsche Mobilfunkmarkt

Der Wachstumstrend der vergangenen Jahre im deutschen Mobilfunkmarkt setzte sich 2004 fort. Die Anzahl der Handynutzer stieg 2004 um rund zehn Prozent auf 71,4 Millionen. Inzwischen besitzen knapp neun von zehn Bundesbürgern ein Mobiltelefon. Weiterhin wachstumsstark bleibt auch das Endgerätegeschäft. Nach Schätzungen der Gesellschaft für Unterhaltungselektronik (gfu) wurden 2004 in Deutschland 15,9 Millionen Handys verkauft. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr von neun Prozent.

2004 ist endlich der Start der dritten Mobilfunkgeneration UMTS gelungen. Nachdem im ersten Halbjahr die Einführung der UMTS-Datenkarten für mobile Computer von Geschäftskunden im Vordergrund stand, folgten in der zweiten Jahreshälfte verstärkt Angebote für den privaten Nutzer. Neben dem organischen Wachstum in der Sprachübermittlung setzt das Management große Erwartungen auf die mobile Datenübermittlung. In diesem Bereich ist das Unternehmen mit neuen vielversprechenden Produkten aktiv.

Erfolgreicher Mobilfunk-Service-Provider

Die Zahl der Mobilfunkteilnehmer im Drillisch-Konzern ist per 31. Dezember um 4,3 Prozent auf 1,626 Millionen gestiegen. Mit einem Marktanteil von neun Prozent ist der Drillisch-

Konzern nun der viertgrößte deutsche Service-Provider.

Die Durchschnittsumsätze (ARPU) der Mobilfunkteilnehmer im Drillisch-Konzern haben im Bereich Postpaid/Credit (Vertragskunden) ein Niveau von 31,20 Euro pro Monat erreicht. Positive Impulse für den Umsatz der Kunden brachten die Einführung von MMS und GPRS. Im Bereich der Prepaid/Debit (vertragslose Kunden) betragen die durchschnittlichen Umsätze im Jahr 2004 sieben Euro pro Monat und Kunde.

Von den Konzernunternehmen konzentriert sich die **Drillisch AG** auf die Holding-Aufgaben, wie zum Beispiel Personalwesen, Controlling, Risikomanagement, Unternehmenskommunikation und Investor Relations. Historisch bedingt verfügt das Unternehmen über einen Mobilfunk-Service-Provider-Vertrag mit Vodafone D2 und betreut im Rahmen dieses Vertrages einen Altkundenbestand von ca. 16.000 Teilnehmern. Seit 1999 akquiriert die Drillisch AG aktiv keine Kunden mehr.

Die **ALPHATEL GmbH** ist im Drillisch-Konzern spezialisiert auf das Geschäft mit Prepaid-Kunden sowie dem innovativen Cash-Karten-System g~paid. ALPHATEL ist als Mobilfunk-Service-Provider der Netzbetreiber T-Mobile (D1), Vodafone D2 und E-Plus tätig. Seit 2002 vertreibt das Unternehmen auch Produkte von O2. ALPHATEL hat zum 31.12.2004 ca. 649.000 aktive Kunden und betrieb bis Ende Februar 2005 elf eigene Geschäfte in den Fußgängerzonen deutscher Groß-

städte. Vertriebspartner für das Prepaid-Geschäft sind neben dem Fachhandel vornehmlich Lebensmittelfilialbetriebe, Tankstellen, der Versandhandel und Distributoren.

Der Schwerpunkt der **VICTORVOX AG** liegt im Vertragskundengeschäft (Credit). Sie ist wie ALPHATEL Mobilfunk-Service-Provider der Netzbetreiber T-Mobile, Vodafone und E-Plus. Historisch bedingt hat VICTORVOX noch einen Bestand von ca. 8.500 Festnetzkunden. Dieses Geschäft wird jedoch nicht aktiv weiterbetrieben. Die Zahl der Mobilfunkkunden betrug am 31.12.2004 etwa 960.000. Bundesweit mehr als 800 Fachhändler bieten eine hochwertige Ergänzung zur Vertriebsplattform von ALPHATEL. Durch den Zusammenschluss mit ALPHATEL ergaben sich im Konzern Synergien, zum Beispiel in den Bereichen Billing, Customer Care, Finanz- und Rechnungswesen sowie Einkauf. Die Integration ist bis zum Jahresende 2004 weitgehend abgeschlossen. Der gute Erfolg wird im Ergebnis 2004 deutlich sichtbar.

Die **IQ-work Software AG** verantwortet im Drillisch-Konzern das Geschäftsfeld Software-Dienstleistungen. Das Unternehmen entwickelt und vermarktet eine eigene Workflow-Management-Software, die die Kunden unterstützt, ihre operativen Prozesse zu beschleunigen, zu optimieren und zu automatisieren. Anlässlich der CEBIT 2004 wurden die neuen Module Prozess-Modellierung und Mehrsprachigkeit vorgestellt. Im Verlauf des Jahres 2004 hat die IQ-work Software AG zehn Kunden

außerhalb des Konzerns gewonnen. Darüber hinaus ist das Unternehmen als Software-Entwicklungshaus für die Billing-Software und die g-paid-Software im Drillisch-Konzern verantwortlich. Der Schwerpunkt der Software-Entwicklung im Bereich des Billing-Systems war zum einen die deutliche Erhöhung der Abrechnungsgeschwindigkeit durch die Einführung des Daily-Billings. Darüber hinaus wurden umfangreiche neue Module für die marktgerechte Umsetzung von Produkten und Tarifen entwickelt. Das Billing-System wird flexibel weiterentwickelt und bietet die Möglichkeiten für die Abrechnung von UMTS-Diensten und Datenpaketen. Die Voraussetzungen für die Abrechnung der durch VICTORVOX hinzugekommenen Mobilfunkteilnehmer im Drillisch-Konzern sind nach umfangreichen Anpassungen nun softwaresystemtechnisch gegeben. Auch im Geschäftsjahr 2004 hat der TÜV das Abrechnungssystem geprüft und die Erfüllung der Anforderungen der Telekommunikationsverordnung entsprechend bestätigt.

Die Betreuung der konzernweiten EDV-Systeme oblag im Geschäftsjahr 2004 der IQ-work Software AG. Es bestehen keine Investitionsrückstände, und die eingesetzten Technologien entsprechen dem aktuellen Stand der Technik.

Personal

Durch den Zusammenschluss mit VICTORVOX ist die Zahl der Mitarbeiter gestiegen. Die neu hinzu-

gekommenen Mitarbeiter haben auch die zweite Führungsriege im Konzern substanziell verstärkt. Damit wird der Vorstand in seinen operativen Führungsaufgaben unterstützt und entlastet. Der Drillisch-Konzern verfügt 2004 über ein kompetentes und engagiertes Team von 372 Mitarbeitern (Jahresdurchschnitt, 2003: 201), das den gestiegenen Anforderungen des dynamischen Mobilfunkmarktes gerecht wird. Zwölf junge Menschen sind im Berichtsjahr im Konzern ausgebildet worden.

Bei der Integration der neuen Mitarbeiter standen die Nutzung von Synergien sowie der Wegfall von Doppeltätigkeiten im Konzern im Vordergrund. Zudem wurden in großem Umfang Tätigkeiten, die auf Dienstleister ausgelagert waren, in den Konzernverbund zurückgeholt.

Vermögens- und Finanzlage

Der Drillisch-Konzern hat zum Stichtag 31. Dezember 2004 keine Bankkredite in Anspruch genommen. Die Guthabenbestände haben sich von rund 10,0 Millionen auf rund 20,0 Millionen Euro nahezu verdoppelt. Signifikant zurückgegangen sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (von 39 Millionen auf 15 Millionen Euro) und die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (von 38 Millionen auf 19 Millionen Euro). Daher hat sich auch die Bilanzsumme von 115 Millionen auf 95 Millionen Euro verringert. Das Eigenkapital ist von 51 Millionen auf 58 Millionen Euro gestiegen. Somit

hat sich die Eigenkapitalquote von 44,3 Prozent auf 60,9 Prozent verbessert.

Ertragslage

Die Umsatzerlöse im Drillisch-Konzern haben sich 2004 bedingt durch die Akquisition der VICTORVOX von 155 Millionen auf 350 Millionen Euro mehr als verdoppelt. 2003 gehörte VICTORVOX nur zwei, 2004 volle zwölf Monate zum Konzern. Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) legte um 78 Prozent auf 23,5 Millionen Euro zu.

Das EBITDA ist als cash-flow-nahe finanzanalytische Kennzahl die entscheidende Erfolgsgröße zur Steuerung des Unternehmens. Daher wird das Management auch zukünftig die Unternehmensziele an dieser Kennzahl festlegen. Das Betriebsergebnis (EBIT) hat sich um 92 Prozent auf EUR 16,1 Millionen in 2004 erhöht. Der deutliche Zuwachs im Ergebnis in 2004 ist auf Kostenoptimierungen sowie die Akquisition der VICTORVOX AG zurückzuführen. Der Jahresüberschuss betrug im Geschäftsjahr 2004 EUR 10,6 Millionen, nachdem im Vorjahreszeitraum ein Jahresüberschuss von EUR 2,6 Millionen zu verzeichnen war.

Kapitalmaßnahmen und Call-Optionen

Bei der Übernahme der VICTORVOX wurden elf Millionen Aktien begeben. Die Drillisch AG hatte auf 75

Prozent dieser Aktien eine Call-Option gehabt. Für das Geschäftsjahr 2004 bestanden noch Optionen auf 7.755.000 Aktien.

755.000 Call-Optionen wurden für ein Mitarbeiterprogramm zum Kurs von 1,43 Euro je Aktie gezogen.

Weitere 2.255.798 Optionen wurden für insgesamt 3,2 Millionen Euro ausgeübt. Diese Aktien sind gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG eingezogen worden. Damit reduzierte sich die Gesamtstückzahl der Drillisch-Aktien auf nunmehr 32.695.240, während das Grundkapital mit 34.951.036 Euro unverändert blieb.

Die restlichen 4.744.202 Optionen wurden an die VS GmbH, Hanau, verkauft, die eine Aktienzahl in entsprechender Höhe bezogen hat. Diese Aktien unterliegen einer Sperrfrist bis zum 31.12.2005. Auf einen nach diesem Termin resultierenden Verkaufserlös zwischen dem Ausübungspreis von 1,45 Euro und dem Veräußerungspreis hat die Drillisch AG einen Anspruch von 76 Prozent.

Ausblick

Mobiltelefonie bleibt in Deutschland eine Wachstumsbranche. Das Management erwartet für die kommenden Jahre ein Mengenwachstum im Bereich der Sprachtelefonie bei gleichzeitig rückläufigen Minutenpreisen. Zum einen dürfte sich die Penetrationsrate, das bedeutet der Anteil der Handynutzer an der Gesamtbevölkerung, weiter erhöhen.

Zum anderen wird langfristig das mobile Telefonieren im Vergleich zur Festnetztelefonie zunehmend attraktiver. Zum Beispiel unternimmt der Netzbetreiber Vodafone nun Anstrengungen, besonders in Privathaushalten, den Festnetzanschluss überflüssig zu machen. Neben günstigen Tarifen für die Sprachtelefonie soll das Komplettpaket dank UMTS zusätzlich einen vollwertigen Internetzugang ermöglichen. Als Einführungsstermin ist bereits das zweite Quartal 2005 ins Auge gefasst worden.

Dieses Beispiel zeigt, dass der Start der dritten Mobilfunkgeneration UMTS völlig neue Möglichkeiten der Datenkommunikation eröffnet. Finden diese bisher hauptsächlich Anwendung bei Geschäftskunden, so sind wir bei Drillisch sicher, dass auch die privaten Kunden diese Möglichkeiten in zunehmendem Maß nutzen werden, wenn die UMTS-fähigen Endgeräte weitere Verbreitung gefunden haben. Der durchschlagende Erfolg der Fotohandys hat gezeigt, dass neue Mobilfunkanwendungen, besonders multimediale Zusatzdienste wie MMS auf großes Interesse bei den Kunden stoßen.

Es gibt deutliche Anzeichen dafür, dass sich der Netzbetreiber O2 auch für die Service-Provider öffnen wird. Mit zehn Prozent Marktanteil (Basis Gesamtzahl der Kunden 2004) ist O2 der kleinste der vier Netzbetreiber T-Mobile (39%), Vodafone (38%) und E-Plus (13%). Die Möglichkeit, künftig auch bei O2 den Service-Provider-

Status zu erlangen, dürfte sich positiv auf die Umsatz- und Ertragsentwicklung auswirken.

Mit „QuickTalk“ bietet Drillisch über seine Internetplattform www.DIA-LING.de einen innovativen Mehrwertdienst, der das Handy zum Walkie Talkie macht. Das Management erwartet, dass sich mit der Verbreitung der neuen Mobilfunkanwendungen der durchschnittliche Monatsumsatz der Kunden (APRU) erhöhen wird. Zudem sorgen diese Innovationen für eine engere Kundenbindung.

Die guten Ergebnisse des Jahres 2004 bilden ein solides Fundament für weiteres Wachstum. Ohne Bankschulden, aber mit einem Liquiditätsbestand von knapp 20 Millionen Euro ist der Drillisch-Konzern gut gerüstet – auch für weitere Akquisitionen. Da im Mobilfunkbereich in Deutschland derzeit keine konkreten Übernahmeziele auszumachen sind, konzentriert sich der Drillisch-Konzern 2005 auf die aktive Neukundengewinnung. Für Maßnahmen zur Bindung bestehender und der Gewinnung neuer Vertrags-Kunden plant Drillisch etwa 17 Millionen Euro (2004: 12 Millionen Euro) aufzuwenden.

Das Prepaid-Geschäft wird weiterhin eine bedeutende Stellung behalten. Die g~paid-Technologie zur Nachladung von Telefonkarten mit Hilfe digitaler Voucher generiert stetig wiederkehrende Umsätze. Dieses Geschäft wird weiter ausgebaut. Besonders der Erfolg unseres innovativen Cash-Karten-Systems bei Verkehrsbetrieben macht uns zuversicht-

lich, hier kräftig zu wachsen. Derzeit befinden wir uns in viel versprechenden Gesprächen mit weiteren Verkehrsbetrieben und großen Filialisten.

Die Vermarktung der IQ-work-Software wird auf Basis der 2004 gewonnenen Kunden weiter vorangetrieben. Der Bereich Eigenvermarktung IQ-work Software mit zurzeit 18 Mitarbeitern strebt ein positives EBIT-DA-Ergebnis für das Geschäftsjahr 2005 an.

Die Integration der VICTORVOX AG in den Drillisch-Konzern ist weitgehend abgeschlossen. Die Aufwendungen hierfür sind im Ergebnis 2004 vollständig berücksichtigt. Vertriebs- und Marketingorganisationen, die Call Center und auch die IT-Plattformen sind zusammengefügt worden. Ab Mitte 2005 werden alle Mobilfunkteilnehmer technisch nur noch über eine Plattform laufen. Das wird schon in diesem Jahr zu Einsparungen von mehr als einer Million Euro führen. Im kommenden Jahr 2006 werden allein die Synergien im IT-Bereich das Ergebnis um mehr als zwei Millionen Euro verbessern.

Klares Ziel für das Jahr 2005 ist das Ausschütten einer angemessenen Dividende. Der erwartete hohe Cash-Flow wird trotz der Investitionen in die Neukundengewinnung und die Kundenbindung ausreichend Spielraum für eine Ausschüttung lassen.

Die internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS, nach denen der Drillisch-Konzern bilanziert, ersetzen ab 2005 die planmäßigen

Abschreibungen auf immaterielle Firmenwerte durch Impairment-Tests. Die bei der Drillisch AG durchgeführten Impairment-Tests haben ergeben, dass es keinen außerordentlichen Abschreibungsbedarf bei den Firmenwerten gibt. Allein durch den – nicht zahlungswirksamen – Wegfall der Goodwill-Abschreibungen wird sich der Gewinn des Drillisch-Konzerns 2005 um 3,9 Millionen Euro gegenüber 2004 verbessern.

Risikobericht

Im Geschäftsjahr 2004 starteten die UMTS-Dienstangebote in Deutschland. Die Margen der Service-Provider bei der Vermarktung von UMTS-Diensten entsprechen – entgegen früheren Befürchtungen – den bisherigen Margen bei den GSM-Diensten.

Die im November 2002 eingeführte Rufnummernportabilität hat auch im Geschäftsjahr 2004 nicht zur vermehrten Abwanderung der Kunden (Churn-Rate) geführt. Mit Wirkung zum 29. November 2004 wurde von Seiten der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) das Portierungsentgelt für alle Marktteilnehmer auf maximal EUR 29,95 inkl. Mehrwertsteuer festgelegt. Wir haben die Gebühren entsprechend reduziert. Mit der Festlegung hat sich das Risiko der nachträglichen Preissenkung nicht bestätigt.

Im Geschäftsjahr 2005 sind weiterhin Abwerbungsrisiken von Geschäftskunden zu erwarten. Da der aktuelle

Anteil der Geschäftskunden im Drillisch-Konzern bei weniger als einem Prozent liegt, besteht hier kein großes Risiko.

Internationale Unternehmen wie Ikea, Payback, Tankstellen oder Airline-Betreiber kündigen in unregelmäßigen Abständen an, als virtuelle Netzbetreiber auf den deutschen Mobilfunkmarkt zu drängen. Dieses könnte zu Preisdruck führen.

Die Drillisch AG sieht diese Entwicklung mit Gelassenheit. Sollten Netzbetreiber anderen Unternehmen die Möglichkeit eröffnen, auf ihren Netzen als virtuelle Netzbetreiber tätig zu werden, dann verfügt gerade die Drillisch AG über das Kapital und vor allem das Know-how, auch ein virtuelles Netz aufzubauen.

Die Bestrebungen der Netzbetreiber, Endgeräte für Kunden nicht mehr im bisherigen Umfang zu subventionieren, könnten – unter sonst unveränderten Rahmenbedingungen – zu einem Rückgang des Umsatzes führen. Da die Endgeräte für einen Service-Provider jedoch nur ein „durchlaufender Posten“ sind, wird sich das Ergebnis hierdurch nicht verschlechtern. Geringere Minutenpreise, die aus dieser Maßnahme folgen könnten, sollten zu einem Mengenwachstum und damit steigenden Umsatz der Kunden führen. Zudem ist zu erwarten, dass sich die Churn-Rate verringern wird, das bedeutet, es wird für bestehende Kunden uninteressanter zu anderen Anbietern zu wechseln.

Um den Vertriebs Erfolg bei der Vermarktung der IQ-work-Software nachhaltig zu unterstützen, wurden im Geschäftsjahr 2004 zusätzliche hochqualifizierte Mitarbeiter mit entsprechender Berufserfahrung eingestellt. Die bereits im Geschäftsjahr 2004 gewonnenen Kunden und Projekte legen die Basis für eine positive Geschäftsentwicklung 2005. Trotz aller Vertriebsanstrengungen besteht nach wie vor bei der IQ-work Software ein Vermarktungsrisiko der Produkte.

Bericht über wichtige Ereignisse nach dem Ende des Geschäftsjahres

Herr Marc Brucherseifer hat in der Aufsichtsratssitzung vom 25.01.2005 auf eine weitere Amtszeit als Mitglied und Sprecher des Vorstands der Drillisch AG verzichtet. Herr Brucherseifer wird daher mit Ablauf des 31.03.2005 auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand der Drillisch AG ausscheiden.

Die Vorstandsmitglieder Paschalis und Vlasios Choulidis, deren Vorstandsverträge in der selben Aufsichtsratssitzung um weitere drei Jahre, das heißt bis zum Ablauf des 31.03.2008, verlängert wurden, werden die bisher von Herrn Brucherseifer verantworteten Bereiche übernehmen. Die Sprecherfunktion hat Herr Paschalis Choulidis bereits am 25. Januar 2005 übernommen.

Am 1. März 2005 hat die Drillisch AG ihre zehn eigenen Drillisch/ALPHA-TEL-Shops in die Einzelhandelskette SMS – Smart Mobile Services – überführt. SMS wird weiterhin unter der Führung der SMS Michel Communication GmbH stehen, dem größten Nokia System Center Deutschlands. Neben den Netzbetreibern ist Drillisch damit der einzige Service-Provider in Deutschland, der exklusiv von dem erstklassigen Filial- und Händlernetz der SMS Michel Communication GmbH profitiert. Die Gesamtzahl der SMS-Shops beträgt nach der Eingliederung über 60. Die SMS Michel Communication GmbH plant eine weitere Expansion auf 100 Shops in 2006.

Maintal, den 4. März 2004



Marc Brucherseifer



Paschalis Choulidis



Vlasios Choulidis



**WIR HABEN ALLEN
GRUND ZU OPTIMISMUS.**

Marktprognosen 2005 – Ein Blick in die Zukunft

3,4 Prozent Wachstum und 136 Milliarden Euro Umsatz am deutschen Markt für Informations- und Telekommunikationstechnik (ITK) – das sind die Eckdaten der Branchenprognose vom 30. November 2004 des Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) für 2005.

Auswirkungen dieser optimistischen Prognose sind:

- 74 Prozent der befragten Unternehmen rechnen mit steigenden Umsätzen für 2005.
- 46 Prozent der befragten Unternehmen wollen neue Arbeitsplätze schaffen
- 42 Prozent der befragten Unternehmen gehen von einer stabilen Mitarbeiterzahl aus.

Die Mobilfunkbetreiber und Softwareanbieter belegen die Spitzenplätze im ITK Markt.

Wachstumstreiber sind:

- Weiterer UMTS-Ausbau
- Steigerungspotenzial der Handynutzer für neue Produkte
- Trend zum Outsourcing von IT-Tasks (84 Prozent der Unternehmen erwarten steigende Umsätze)

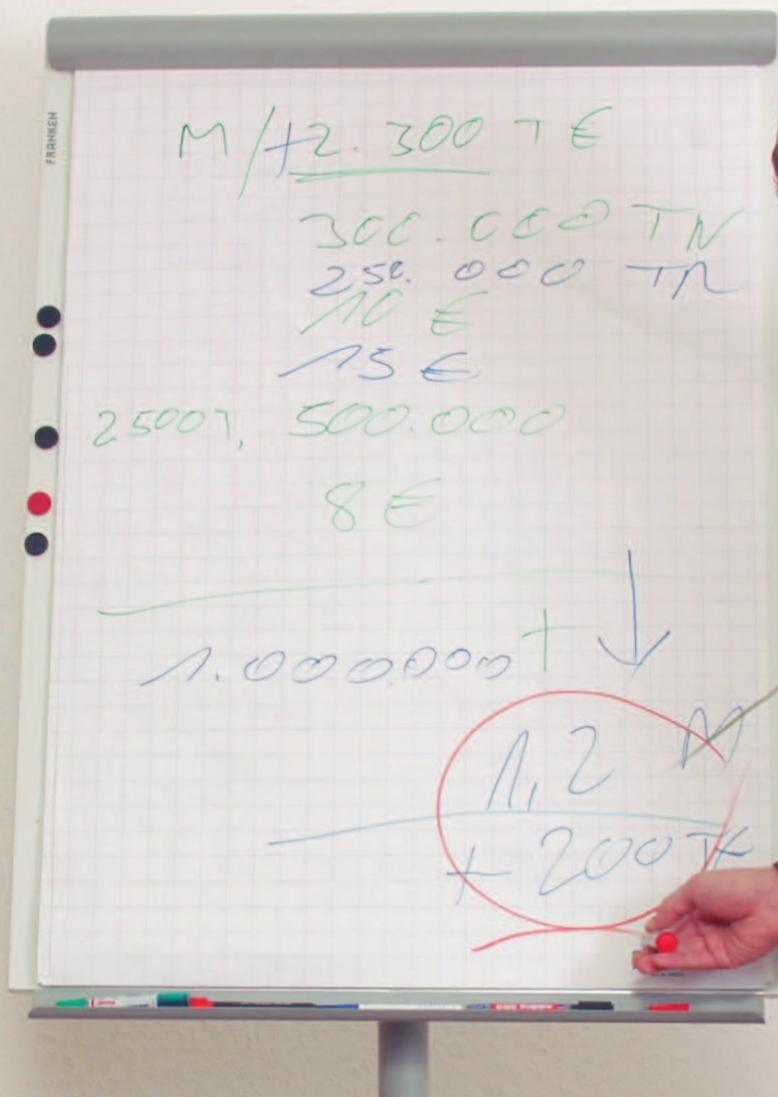
Großes Wachstumspotenzial in Deutschland trotz hoher Marktsättigung, Forsa Studie:

- Weiteres Marktwachstum von 5 Milliarden Euro bis 2008 in Deutschland
- Marktsättigung ist im Vergleich zu den europäischen Ländern steigerungsfähig
- Umsatz pro Kunde liegt unter dem europäischen Durchschnitt
- Handynachfrage soll 2005 auf 19 Millionen (+20 Prozent) steigen durch neue Modelle, 2-Megapixel-Kamera-Handys, Handys mit MP3-Player und Videodiensten

Netzbetreiber wollen 2005 Festnetzvolumen für den Mobilfunkbereich gewinnen. Antreiber sind Vodafone, E-Plus und O2.

- Genion, das Produkt von O2, kann in diesem Bereich als Trendsetter für die aktive Substitution angesehen werden
- Vodafone hat am 31. Januar 2005 einen Produkttest erfolgreich abgeschlossen und plant die Markteinführung noch in diesem Jahr. Vodafone will einen beschleunigten Datenzugang (Doppelte DSL-Geschwindigkeit) durch eine zweite UMTS-Generation möglich machen.

Die Mobilfunkbetreiber können damit erfolgreich Alternativen zu den DSL-Angeboten anbieten.



**FÜR UNS ZÄHLT,
WAS UNTER DEM STRICH
HERAUSKOMMT.**

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2004 bis zum 31. Dezember 2004

Konzernbilanz

AKTIVA			
	Anhang Nr.	31.12.2004 TEUR	31.12.2003 TEUR
Kurzfristige Vermögensgegenstände			
Liquide Mittel		19.652	9.948
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5	15.482	38.511
Forderungen gegen verbundene Unternehmen		44	0
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht		0	14
Vorräte	6	8.325	9.285
Steuererstattungsansprüche	7	1.298	261
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	8	5.586	5.208
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt		50.387	63.227
Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände			
Sachanlagen	9	2.150	3.078
Software	10	4.160	4.153
Finanzanlagen	11	.	26
Geschäfts- oder Firmenwert	12	34.572	37.862
Latente Steuern	26	3.947	6.987
Mittel- und langfristige Vermögensgegenstände, gesamt		44.829	52.106
AKTIVA, GESAMT		95.216	115.333

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2004 bis zum 31. Dezember 2004

Konzernbilanz

PASSIVA

	Anhang Nr.	31.12.2004 TEUR	31.12.2003 TEUR
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Leasingverbindlichkeiten		0	236
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		0	38
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		18.629	37.591
Erhaltene Anzahlungen	13	10.573	14.337
Steuerverbindlichkeiten	14	789	1.892
Rückstellungen	15	585	1.640
Rechnungsabgrenzungsposten	16	1.202	1.654
Sonstige Verbindlichkeiten	17	5.194	6.322
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		36.972	63.710
Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten			
Latente Steuern	26	254	510
Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		254	510
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	18	34.600	34.951
Kapitalrücklage	18	25.282	30.084
Bilanzverlust		-1.892	-13.922
Eigenkapital, gesamt		57.990	51.113
PASSIVA, GESAMT		95.216	115.333

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2004 bis zum 31. Dezember 2004

Konzerngewinn- und Verlustrechnung

	Anhang Nr.	2004 TEUR	2003 TEUR
Umsatzerlöse	19	350.422	154.816
Andere aktivierte Eigenleistungen		1.787	1.531
Sonstige betriebliche Erträge	20	3.642	2.596
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	21	-286.675	-122.227
Personalaufwand	22	-18.926	-11.118
Sonstige betriebliche Aufwendungen	23	-26.733	-12.374
Abschreibungen	24	-7.384	-4.829
Betriebsergebnis		16.133	8.395
Finanzergebnis	25	513	-660
Ergebnis vor Ertragssteuern		16.646	7.735
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	26	-6.069	-5.135
Konzernüberschuss		10.577	2.600
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	39	0,31	0,10

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2004 bis zum 31. Dezember 2004

Konzernkapitalflussrechnung

	Anhang Nr.	2004 TEUR	2003 TEUR
Ergebnis vor Ertragssteuern		16.646	7.735
(Steuerzahlungen) Steuererstattungen		-3.349	16
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		7.384	4.829
Abschreibungen auf Finanzanlagen		0	89
Ergebnis aus Anlagenabgängen		23	60
(Zunahme) Abnahme von Vorräten		959	-1.110
(Zunahme) Abnahme der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände		28.379	194
Zunahme (Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen		-29.431	9.497
Zunahme (Abnahme) von erhaltenen Anzahlungen		-3.763	-1.080
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit		16.848	20.230
Erwerb von VICTORVOX AG Barkomponente des Kaufpreises der Anteile und Nebenkosten		0	-3.682
Erworbene liquide Mittel		0	15.460
Nachträgliche Anschaffungskosten		-587	0
Übrige Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände		-2.671	-2.289
Erlöse aus Anlagenabgängen		88	29
Mittelzufluss/-abfluss aus Investitionstätigkeit		-3.170	9.518
Darlehenstilgung an Altgesellschafter VICTORVOX AG		0	-6.601
Tilgung von übrigen Finanzschulden VICTORVOX AG		0	-15.420
Einziehung eigener Aktien		-3.226	0
(Erwerb) Verkauf eigener Anteile		-474	87
Aufnahme von Bankkrediten		0	6.400
Verminderung von Bankkrediten		-38	-6.362
Verminderung von Investitionsverbindlichkeiten		-236	-408
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit		-3.974	-22.304
Veränderung der liquiden Mittel		9.704	7.444
Liquide Mittel am Ende der Periode		19.652	9.948
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		9.948	2.504
Veränderung der liquiden Mittel	31	9.704	7.444

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2004 bis zum 31. Dezember 2004

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

	Anzahl Aktien	Gezeich- netes Kapital	Kapital- rücklage	Bilanz- verlust	Gesamt
		TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 01.01.2003	23.928.794	23.929	18.020	-16.522	25.427
Kapitalerhöhung	11.000.000	11.000	11.999	0	22.999
Verkauf eigener Aktien	22.242	22	65	0	87
Konzernüberschuss		0	0	2.600	2.600
Stand 31.12.2003	34.951.036	34.951	30.084	-13.922	51.113
Stand 01.01.2004	34.951.036	34.951	30.084	-13.922	51.113
Veränderung eigener Anteile	-350.985	-351	-123	0	-474
Entnahme aus Kapitalrücklage	0	0	-1.453	1.453	0
Einziehung eigener Aktien	-2.255.796	0	-3.226	0	-3.226
Konzernüberschuss		0	0	10.577	10.577
Stand 31.12.2004	32.344.255	34.600	25.282	-1.892	57.990

Konzernabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2004 bis zum 31. Dezember 2004

Konzernanhang

1 Angewandte Rechnungslegungsgrundsätze

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

Wesentliche Abweichungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zwischen den handelsrechtlichen Bestimmungen und den IFRS sind im Konzernabschluss:

- Die „fair value“ Bewertung des gegen Ausgabe von Drillisch-Aktien erworbenen Reinvermögens der Alphatel GmbH und der VICTORVOX AG (IAS 22),
- der Abzug eigener Anteile vom Eigenkapital (SIC-16),
- die Aktivierung selbsterstellter Software (IAS 38) und
- die Berücksichtigung aktiver und passiver latenter Steuern (IAS 12).

2 Konsolidierungskreis und Konsolidierungsgrundsätze

In den Konzernabschluss wurden folgende Gesellschaften einbezogen:

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

Die Forster Kommunikationselektronik GmbH i.L.; München, wurde zum 31.12.2004 wegen der Aufgabe sämtlicher Geschäftsaktivitäten endkonsolidiert.

Durch die Endkonsolidierung werden Aktiva in Höhe von TEUR 454 und Passiva in Höhe von TEUR 436 in Abzug gebracht. Die Differenz in Höhe von TEUR 18 stellt den Endkonsolidierungsverlust dar.

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

Die Acoon GmbH, Marl (Anteil am Kapital 63%), die Open-Net Oy, Helsinki (Anteil am Kapital 51%, insolvent) sowie die folgenden Tochtergesellschaften der VICTORVOX AG: Connect Handelsgesellschaft mbH, Krefeld (Anteil am Kapital 100%, insolvent), sowie die Sixworx GmbH, Frankfurt (Anteil am Kapital 60%, insolvent).

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

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

3 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

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

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibungen bewertet. Für Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt die Abschreibungsdauer zwei bis zehn Jahre. Zugänge im Geschäftsjahr werden zeitanteilig abgeschrieben. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben und sofort als Abgang dargestellt.

Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens werden zu Anschaffungs- oder Herstellkosten, vermindert um planmäßige, nach der linearen Methode ermittelten Abschreibungen bilanziert. Es wird eine Nutzungsdauer von drei bis vier Jahren zugrunde gelegt.

Finanzanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich erforderlicher Wertberichtigungen angesetzt.

Firmenwerte werden über eine Nutzungsdauer von fünfzehn Jahren abgeschrieben. Soweit erforderlich, werden außerplanmäßige Abschreibungen vor-

genommen. Der Firmenwert der VICTORVOX AG wird über einen Zeitraum von 10 Jahren abgeschrieben.

Verbindlichkeiten werden zum Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Die Rückstellungen werden für die rechtliche oder faktische Verpflichtung gebildet, die ihren Ursprung in der Vergangenheit hat, wenn es wahrscheinlich ist, dass die Erfüllung der Verpflichtung zu einem Abfluss von Konzernressourcen führt und eine zuverlässige Schätzung der Verpflichtungshöhe vorgenommen werden kann.

Latente Steuern werden nach der „liability-method“ auf alle temporären Differenzen zwischen den steuerlichen Wertansätzen und den Buchwerten sowie auf steuerliche Verlustvorträge erfasst. Danach wird mit den Steuersätzen gerechnet, die im Zeitpunkt der Umkehr der temporären Differenzen voraussichtlich gelten.

Die Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber den Netzbetreibern T-Mobile, Vodafone, E-Plus und O2, sind in der Bilanz jeweils saldiert ausgewiesen. Aus der Saldierung resultierende Forderungen werden in den sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenständen dargestellt. Im Vorjahr erfolgte der Ausweis sowohl unter den Forderungen beziehungsweise Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen als auch unter den sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenständen.

Dementsprechend wurden zur besseren Vergleichbarkeit die Vorjahreszahlen bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um TEUR 4.664, bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um TEUR 5.941 und bei den sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenständen um TEUR 1.277 vermindert.

Der Grund für die angepasste Darstellung liegt in einer veränderten Einschätzung hinsichtlich der Verrechenbarkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie den sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenständen mit den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Des Weiteren wurden einzelne Beträge im Vorjahresabschluss umgegliedert. Diese Umgliederungen hatten keine Auswirkungen auf das Ergebnis des Vorjahres.

In 2003 wurden die Zahlen aus der Gewinn- und Verlustrechnung der VICTORVOX AG nur entsprechend anteilig (2 Monate) in die Konzerngewinn- und Verlustrechnung einbezogen. Aufgrund der vollständigen Einbeziehung in 2004 sind die Vorjahreszahlen der Gewinn- und Verlustrechnung nur eingeschränkt vergleichbar.

4 Call-Option auf eigene Aktien

Mit Kaufverträgen vom 25./28. Juli 2003, 10. Oktober 2003 sowie 24. November 2003 hat die Drillisch AG sämtliche Aktien der VICTORVOX AG erworben. Der Kaufpreis bestand aus Barzahlungen in Höhe von rd. EUR 3,5 Mio. sowie der Übertragung von insgesamt 11 Mio. Stückaktien der Drillisch AG.

Die Drillisch AG hatte auf bis zu 75 % der ausgegebenen Aktien entsprechende Call-Optionen. Die Rechte konnte die Drillisch AG auch durch einen Dritten ausüben lassen.

Von den Call-Optionen wurden bereits beim Erwerb 495.000 Optionsrechte einem Dritten überlassen.

Die Drillisch AG hat in 2004, 755.000 Optionsrechte für ein Mitarbeiterprogramm zu einem Preis von je EUR 1,43 ausgeübt. Hiervon wurden 404.015 Aktien an Mitarbeiter veräußert. Am Bilanzstichtag befinden sich 350.985 eigene Aktien im Bestand der Drillisch AG.

Mit Kaufverträgen vom 07. April 2004 und Nachtragsvereinbarung vom 03. Mai 2004 hat die Drillisch AG 4.744.202 Optionen an die VS Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH, Hanau (VS GmbH), zum Preis von insgesamt EUR 1,00 veräußert. Die Veräußerung erfolgte unter der Maßgabe, dass die VS GmbH die Call-Optionen bis zum 07. April 2004 ausübt, welches erfolgt ist, und die erworbenen Aktien bis zum 31. Dezember 2005 nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Drillisch AG veräußert. Des Weiteren stehen der Drillisch AG im Falle der Veräußerung der Aktien durch die VS GmbH 76% des Veräußerungsgewinnes zu. Der Veräußerungsgewinn stellt die Differenz aus dem erzielten Verkaufserlös und dem Ausübungspreis der Option (EUR 1,45) dar.

Zum Bilanzstichtag besteht somit eine Eventualforderung von TEUR 6.851. Die Eventualforderung berechnet sich auf Basis des Schlusskurses vom 30. Dezember 2004 von EUR 3,35.

Am 06. Dezember 2004 hat die Drillisch AG von weiteren 2.255.796 Optionsrechten selbst Gebrauch gemacht und die Anteile ohne Herabsetzung des gezeichneten Kapitals eingezogen.

5 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2004 TEUR	2003 TEUR
Brutto-Forderungen	19.267	54.231
Wertberichtigungen	-3.785	-15.720
	15.482	38.511

Die Vorjahreszahl bei den Brutto-Forderungen wurde um TEUR 4.664 vermindert. Siehe hierzu Punkt 3.

6 Vorräte

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Handelswaren	3.837	4.808
Wertberichtigungen Handelswaren	-100	-90
Geleistete Anzahlungen	4.588	4.567
	8.325	9.285

Bei den Handelswaren handelt es sich um Telekommunikationsgeräte und Zubehör. Die geleisteten Anzahlungen stellen im Wesentlichen auf Lager befindliche Voucher dar.

7 Steuererstattungsansprüche

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Körperschaftsteuer	438	261
Gewerbesteuer	860	0
	1.298	261

8 Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Forderungen gegen Netzbetreiber	2.486	0
Sicherheitsleistungen und Kautionen	419	1.927
Vorauszahlung T-Systems	320	550
Darlehensforderungen	233	527
Scheckeinreichungen	0	186
Mietforderungen	0	153
Sonstiges	2.128	1.865
	5.586	5.208

Die Vorjahreszahl bei den Forderungen gegen Netzbetreiber wurde um TEUR 1.277 vermindert. Siehe hierzu Punkt 3.

9 Sachanlagen

	Geschäfts- ausstattung TEUR	Gebäude TEUR	Gesamt TEUR
Anschaffungskosten			
Stand 1. Januar 2004	8.461	217	8.678
Zugänge	590	0	590
Abgänge	1.445	0	1.445
Stand 31. Dezember 2004	7.606	217	7.823
Aufgelaufene Abschreibungen			
Stand 1. Januar 2004	5.595	5	5.600
Zugänge	1.401	32	1.433
Abgänge	1.360	0	1.360
Stand 31. Dezember 2004	5.636	37	5.673
Buchwerte			
zum 31. Dezember 2003	2.866	212	3.078
zum 31. Dezember 2004	1.970	180	2.150

10 Software

	Selbsterstellte Software TEUR	Zugekaufte Software TEUR	Gesamt TEUR
Anschaffungskosten			
Stand 1. Januar 2004	3.040	3.593	6.633
Zugänge	1.787	293	2.080
Abgänge	0	30	30
Stand 31. Dezember 2004	4.827	3.856	8.683
Aufgelaufene Abschreibungen			
Stand 1. Januar 2004	990	1.490	2.480
Zugänge	1.015	1.058	2.073
Abgänge	0	30	30
Stand 31. Dezember 2004	2.005	2.518	4.523
Buchwerte			
zum 31. Dezember 2003	2.050	2.103	4.153
zum 31. Dezember 2004	2.822	1.338	4.160

Die Zugänge bei der selbsterstellten Software betreffen die Weiterentwicklung selbstgenutzter Software.

11 Finanzanlagen

	Anteile an ver- bundenen Unternehmen TEUR	Beteili- gungen TEUR	Ausleihungen an ver- bundene Unternehmen TEUR	Gesamt TEUR
Anschaffungskosten				
Stand 1. Januar 2004	26	232	52	310
Zugänge	.	0	0	.
Abgänge	26	0	0	26
Stand 31. Dezember 2004	.	232	52	284
Aufgelaufene Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2004 / 31. Dezember 2004	0	232	52	284
Buchwerte				
zum 31. Dezember 2003	26	.	.	26
zum 31. Dezember 2004

12 Geschäfts- oder Firmenwert

	TEUR
Anschaffungskosten	
Stand 1. Januar 2004	57.871
Nachträgliche Anschaffungskosten VV	587
Abgang Forster GmbH	-869
Stand 31. Dezember 2004	57.589
Aufgelaufene Abschreibungen	
Stand 1. Januar 2004	20.009
Zugänge	3.877
Abgang Forster GmbH	-869
Stand 31. Dezember 2004	23.017
Buchwerte	
zum 31. Dezember 2003	37.862
zum 31. Dezember 2004	34.572

Der Firmenwert setzt sich wie folgt zusammen:

	Anschaffungs- kosten	Aufgelaufene Abschreibungen	Buchwerte
	TEUR	TEUR	TEUR
Alphatel GmbH	30.000	19.822	10.178
VICTORVOX AG	27.486	3.154	24.332
IQ-work AG	103	41	62
	57.589	23.017	34.572

13 Erhaltene Anzahlungen

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

14 Steuerverbindlichkeiten

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Gewerbesteuer	157	0
Umsatzsteuer	632	1.892
	789	1.892

15 Rückstellungen

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Rückbaumaßnahmen	202	186
Prozessrisiken	141	86
Provisionen	100	361
Mietverpflichtungen	100	64
Übrige	42	943
	585	1.640

Die Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

	2004
	TEUR
Stand am 1. Januar 2004	1.640
Veränderungen des Konsolidierungskreises (FKM)	-1
Inanspruchnahmen	1.200
Zuführungen	348
Auflösungen	202
	585

16 Rechnungsabgrenzungsposten

Der Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet im Wesentlichen Grundgebühren für Januar 2005, die bereits vor dem Bilanzstichtag in Rechnung gestellt und vereinnahmt wurden.

17 Sonstige Verbindlichkeiten

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Lohn- und Gehalt	1.494	2.206
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	520	1.195
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	578	395
Berufsgenossenschaft	108	130
Urlaub	32	212
Übrige	2.462	2.184
	5.194	6.322

18 Eigenkapital

Das Grundkapital der Drillisch AG beträgt EUR 34.951.036 und ist eingeteilt in 32.695.240 Stückaktien. Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Zahl der Stückaktien durch Einziehung um 2.255.796 verringert (Vgl. hierzu Punkt 4). Es befinden sich 350.985 eigene Aktien im Bestand der Gesellschaft.

Entsprechend der Behandlung im Jahresabschluß der Drillisch AG wurden der Kapitalrücklage EUR 1.453.063,43 zur Verminderung des Verlustvortrages des Vorjahres entnommen.

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand wurde durch die Hauptversammlung 2004 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital um bis zu EUR 17.475.500,00 durch ein- oder mehrmalige Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage bis zum Ablauf des 27. Mai 2009 zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Der Vorstand wurde durch die Hauptversammlung ebenfalls ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, um

- bis zu 3.495.100 neue Aktien zu einem Preis auszugeben, der den Börsenpreis der Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Festlegung des Ausgabepreises durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet,
- bis zu 17.475.500,00 neue Aktien im Rahmen einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zwecke des Erwerbs von Beteiligungen gegen Überlassung von Aktien der Drillisch AG auszugeben und
- bis zu 1.747.550 neue Aktien an Mitglieder der Geschäftsführung der Gesellschaft
oder verbundener Unternehmen, an Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft
oder verbundener Unternehmen oder als Belegschaftsaktien an Mitarbeiter der Gesellschaft oder verbundener Unternehmen zu überlassen.

19 Umsatzerlöse

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Telekommunikation		
Mobilfunk Service-Providing	348.661	141.616
Gerätehandel / Groß- und Einzelhandel	0	12.591
Sonstige	1.675	369
Software Dienstleistung	86	240
	350.422	154.816

Die sonstigen Umsatzerlöse betreffen Festnetzumsätze der VICTORVOX AG.

20 Sonstige betriebliche Erträge

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Eingang abgeschriebener Forderungen	1.406	592
Erstattungen von Mahnkosten (Anwalts- und Gerichtsgebühren)	694	230
Auflösungen von Rückstellungen	523	330
SIM-Neukarten	0	204
Abschlussrechnungen	0	429
Auflösungen von Wertberichtigungen	0	163
Übrige	1.019	648
	3.642	2.596

21 Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Aufwendungen für bezogene Waren und Leistungen (Service Providing/Einzelhandel)	286.628	115.419
Aufwand für bezogene Waren (Großhandel)	0	6.808
Sonstige Aufwendungen	47	0
	286.675	122.227

22 Personalaufwand

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Löhne und Gehälter	16.244	9.658
Soziale Abgaben	2.682	1.460
	18.926	11.118

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

im Jahresdurchschnitt	369	201
im Jahresdurchschnitt – Auszubildende	12,3	3,8

23 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Billing / Fremdarbeiten	8.939	1.765
Forderungsausfälle und Wertberichtigungen	5.325	2.331
Mieten und Nebenkosten	2.709	2.290
Rechts- und Beratungskosten	2.419	469
Post- und Telefongebühren / Standleitungen	1.395	1.230
KFZ-Kosten	693	139
Nebenkosten Geldverkehr	559	416
Gebühren und Versicherungen	627	427
Endkonsolidierungsverlust Forster Kommunikationselektronik GmbH i.L., München	18	0
Übrige	4.049	3.307
	26.733	12.374

24 Abschreibungen

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Firmenwert	3.877	2.200
Software	2.074	1.290
Geschäftsausstattung	1.433	1.334
Gebäude	0	5
	7.384	4.829

25 Finanzergebnis

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	656	285
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	-89
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-143	-856
	513	-660

26 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Laufende Ertragsteuern	3.285	-162
Latente Steuern	2.784	5.297
	6.069	5.135

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

	2004	2004
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern	16.646	7.735
Steueraufwand bei Anwendung des Ertragsteuersatzes des Konzerns von 39,65% (Vorjahr: 39,16%)	6.600	3.028
Abschreibungen auf Goodwill	1.537	862
Steuern für Vorjahre und sonstige Effekte	26	-158
Gewerbsteuerliche Hinzurechnungen	12	12
Steuerlich nicht abziehbarer Aufwendungen und steuerfreie Erträge	-180	47
Rückwirkende Erhöhung steuerlicher Verlustvträge	-501	0
Wertaufholung der Beteiligung an Alphatel	0	1.175
Auflösung / Erhöhung von Wertberichtigungen	-1.425	169
	6.069	5.135
Effektive Steuerbelastung	36,5%	66,4%

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

	2004	2003
	TEUR	TEUR
Aktive latente Steuern		
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.020	1.001
Sonstige	0	37
Steuerliche Verlustvorträge	2.927	7.374
	3.947	8.412
Wertberichtigung	0	-1.425
	3.947	6.987
Passive latente Steuern		
Immaterielle Vermögensgegenstände	0	99
Leasingvermögen	254	401
Sonstige	0	10
	254	510
	3.693	6.477

27 Haftungsverhältnisse

Haftungsverhältnisse bestehen nicht.

28 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

	Mieten	Leasing	Übrige	Summe
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
2005	1.826	15	1.419	3.260
2006	1.381	3	174	1.558
2007	1.139	3	37	1.179
2008	906	1	0	907
2009 und später	774	0	0	774
	6.026	22	1.630	7.678

Die Übrigen sonstigen Verpflichtungen beinhalten im Wesentlichen Verpflichtungen gegenüber externen Dienstleistern im Bereich Billing und Tarifanalyse.

29 Segmentberichterstattung

	2004 TEUR	2003 TEUR
Umsatzerlöse		
Telekommunikation (Umsätze mit Dritten)	350.336	154.576
Software Dienstleistungen (Umsätze mit Dritten)	86	240
Software Dienstleistungen (Innenumsätze)	2.396	2.593
Konsolidierung	-2.396	-2.593
Konzern	350.422	154.816
Segmentergebnis		
Telekommunikation	16.344	8.860
Software Dienstleistungen	-211	-465
Konzern	16.133	8.395
Planmäßige Abschreibungen		
Telekommunikation	7.091	3.625
Software Dienstleistungen	293	623
Konzern	7.384	4.248
Investitionen in Sachanlagen / immaterielle Vermögensgegenstände		
Telekommunikation	2.610	2.239
Software Dienstleistungen	61	50
Konzern	2.671	2.289
Segmentvermögen		
Telekommunikation	91.099	113.749
Software Dienstleistungen	4.117	1.584
Konzern	95.216	115.333
Segmentverbindlichkeiten		
Telekommunikation	37.047	64.036
Software Dienstleistungen	179	184
Konzern	37.226	64.220

30 Finanzinstrumente

Zum Bilanzstichtag waren keine Finanzinstrumente vorhanden.

31 Erläuterung Kapitalflussrechnung

Die in der Kapitalflussrechnung ausgewiesene Liquidität umfasst Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten. Die gezahlten Zinsen in 2004 betragen TEUR 143 (Vorjahr TEUR 856). Die erhaltenen Zinsen in 2004 betragen TEUR 656 (Vorjahr TEUR 285).

32 Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Zum 31. Dezember 2004 bestanden Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen in folgender Höhe:

	31.12.2004 TEUR	31.12.2003 TEUR
Forderungen		
Acoon GmbH (Darlehen voll wertberichtigt)	0	121
Connect Nordost GmbH (Im Vorjahr: davon TEUR 799,2 wertberichtigt)	0	813
Verbindlichkeiten		
VICTORVOX Software GmbH	0	1

Frau Sabine Brucherseifer, die Ehefrau von Marc Brucherseifer, hat der Drillisch AG Büroräume in Köln-Marsdorf vermietet. Der Vertrag hat eine Laufzeit bis zum 1. März 2008. Der Mietaufwand betrug im Jahr 2004 insgesamt TEUR 124. Für die Büro- und Ausstellungsräume im Erdgeschoss besteht per 01.03.2005 ein Untermietvertrag, der mit dem originären Laufzeitende des Mietvertrages für die Büroräume in Köln (1. März 2008) endet. Die monatliche Miete beträgt 2.750,- € (netto) und summiert sich über die 3-Jahrelaufzeit auf einen Gesamt-Mieterlös von 99.000,- €. Für die anderen Büroräume sind Gespräche mit potenziellen Untermietern im Gange.

Die Baugemeinschaft Maintal, bestehend aus den Gesellschaftern Paschalis Choulidis und Marianne Choulidis, haben dem Drillisch-Konzern Büroräume in Maintal vermietet. Der Mietvertrag ist fest bis zum 30. Juni 2010 geschlossen und verlängert sich um jeweils fünf Jahre, wenn er nicht sechs Monate vor Ablauf gekündigt wird. Der Mietaufwand in 2004 betrug TEUR 507.

Frau Marianne Choulidis und Frau Simone Choulidis haben als Geschäftsführerinnen der Alphatel GmbH eine Vergütung von insgesamt TEUR 649 inklusive geldwertem Vorteil aus Aktienbezug (Vorjahr: TEUR 76) erhalten.

33 Aufsichtsrat

Dipl.-Kfm. Dr. Hartmut Schenk, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater,
Saarbrücken -Vorsitzender-

Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:
VICTORVOX AG, Krefeld (Aufsichtsratsvorsitzender)

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

Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:
VICTORVOX AG, Krefeld (seit dem 28. September 2004)

Nico Forster, Kaufmann, Kraiburg

Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:
VICTORVOX AG, Krefeld; ARIADNE AG, Tunzenberg; IQ-work Software AG, Maintal (seit 9. Dezember 2004); C + T Gutenberg AG, Kraiburg (seit März 2004); EMG Casting AG, Waldkraiburg (seit Mai 2004); EMG Real AG, Waldkraiburg (seit Mai 2004)

Michael Müller-Berg, Diplom-Kaufmann, Köln

Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:
Wapme Systems AG, Düsseldorf (bis 14. Mai 2004); VICTORVOX AG, Krefeld (seit dem 28. September 2004)

Arnold Gardemann, Kaufmann, Wesel

Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:
VICTORVOX AG, Krefeld

Dr. Thomas Bone-Winkel, Bankdirektor, Kriftel (bis 28. Mai 2004)

34 Vorstand

Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer, Vorstandssprecher, Frechen

Paschalis Choulidis, Gelnhausen: Vorstand Finanzen, Controlling und IT

Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:
IQ-work Software AG, Maintal (Aufsichtsratsvorsitzender)

Vlasios Choulidis, Kaufmann, Gelnhausen: Vorstand Vertrieb und Marketing

Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:
IQ-work Software AG, Maintal

35 Organbezüge

Für das Geschäftsjahr 2004 betragen die Bezüge des Vorstands im Konzern insgesamt TEUR 1.706 davon TEUR 830 variabel (Vorjahr: TEUR 1.657, davon variabel TEUR 897,8).

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

Die Vergütungen an die Mitglieder des Aufsichtsrates beliefen sich im Berichtsjahr auf TEUR 119,5 (Vorjahr: TEUR 100).

36 Directors' Holdings

Die Vorstandsmitglieder halten zum 31. Dezember 2004 folgende Anteile an der Drillisch AG:

Marc Brucherseifer	5.264.578 Stückaktien
Paschalis Choulidis	587.400 Stückaktien
Vlasios Choulidis	498.984 Stückaktien

Das Mitglied des Aufsichtsrats Nico Forster hält am 31. Dezember 2004 1.297.879 Stückaktien der Drillisch AG.

Rechte auf den Bezug von Aktien sind nicht eingeräumt.

Vorstand und Aufsichtsrat halten insgesamt 23,4% Prozent der Aktien.

37 Angaben nach § 21 WpHG

Am 3. September 2004 hat die VS GmbH gemeldet, dass sie 13,97% der Anteile an der Drillisch AG erworben hat. Dies entspricht 4.884.202 Stückaktien. In Folge der Einziehung eigener Aktien erhöht sich der Anteil der Aktien der VS GmbH an der Drillisch AG auf 14,94%.

38 Erklärung nach § 161 AktG

Am 15. Dezember 2004 haben Vorstand und Aufsichtsrat der Drillisch AG die nach § 161 des Aktiengesetzes vorgeschriebene Erklärung abgegeben und sie den Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht.

39 Ergebnis je Aktie

Zur Ermittlung des Ergebnisses je Aktie wird das Konzernergebnis durch den gewichteten Durchschnitt der ausgegebenen Aktienanzahl dividiert.

	2004	2003
Auf die Aktionäre entfallendes Konzernergebnis in TEUR	10.577	2.600
Gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile	34.596.467	25.802.575
Konzernergebnis je Aktie in EUR	0,31	0,10

Der gewichtete Durchschnitt der ausgegebenen Aktien ermittelt sich wie folgt:

Zeitraum	Anzahl Stückaktien	Gewichtungs faktor	Gewichtete Anzahl Aktien
01. Januar 2004 bis 13. Mai 2004	34.951.036	0,37	12.815.380
14. Mai 2004 bis 06. Dezember 2004	34.600.051	0,56	19.510.584
07. Dezember 2004 bis 31. Dezember 2004	32.695.240	0,07	2.270.503
Gewichteter Durchschnitt der ausgegebenen Aktien			34.596.467

Maintal, den 04. März 2005

Drillisch Aktiengesellschaft



gez. Marc Brucherseifer



gez. Paschalis Choulidis



gez. Vlasios Choulidis

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der Drillisch Aktiengesellschaft aufgestellten Konzernabschluss bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2004 bis zum 31. Dezember 2004 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den International Financial Reporting Standards (IFRS) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter der Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unserer Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IFRS ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2004 bis zum 31. Dezember aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2004 bis zum 31. Dezember 2004 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Düsseldorf, den 9. März 2005

BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Kaulen
Wirtschaftsprüfer

Rauscher
Wirtschaftsprüfer

Veröffentlichungen

Der vorliegende Geschäftsbericht 2004 ist auch in einer englischen Fassung erhältlich.

Unter **www.drillisch.de** können Sie unsere Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad hoc- und Pressemitteilungen sowie weitere Veröffentlichungen der Drillisch AG einsehen und downloaden.

Ihre Ansprechpartner

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

Paschalis Choulidis, Vorstandssprecher der Drillisch AG

Oliver Keil, Investor Relations
Stefan Otto, Investor Relations

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
D – 63477 Maintal
Tel.: + 49 (0) 61 81 / 412 200
Fax: + 49 (0) 61 81 / 412 184
E-Mail: presse@drillisch.de

Iris Hauk, Unternehmenskommunikation

Dießemer Bruch 100
D – 47805 Krefeld
Tel.: + 49 (0) 2151 / 5495 216
Fax: + 49 (0) 2151 / 5495 222
E-Mail: presse@drillisch.de

www.drillisch.de

Informations- und Bestellservice

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

Glossar

Access

Zugang zum Internet

Aktiengesetz (AktG)

Das Aktiengesetz regelt die Gestaltung und die Organe von Aktiengesellschaften wie z.B. Aufsichtsrat, Vorstand sowie Aktionärsrechte.

Aktienindex

Der Aktienindex bietet umfassende Informationen über die Kursentwicklung an den Aktienmärkten. Ein Beispiel für den deutschen Aktienmarkt ist der Deutsche Aktienindex (DAX), in dessen Berechnung Kursveränderungen und auch Dividendenzahlungen einfließen.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat ist das bei Aktiengesellschaften von der Hauptversammlung und je nach Beschäftigtenzahl der Unternehmung von der Belegschaft gewählte Organ. Er ist für die Überwachung der Geschäftsführung der Kapitalgesellschaft zuständig und besteht in Aktiengesellschaften aus mindestens drei Mitgliedern, die nicht dem Vorstand angehören dürfen.

ARPU

Durchschnittlicher Umsatz pro Kunde (Average Revenue per User).

Call-Option

Unter einer Call-Option versteht man eine Kaufoption bzw. den dieser zugrundeliegenden Vertrag, durch den der Käufer der Option das Recht erwirbt, einen bestimmten Bezugswert (z. B. eine Aktie, etc.) innerhalb eines fixierten Zeitraums zum vereinbarten Preis zu erwerben.

Call-Center

Unternehmen oder Abteilung eines Unternehmens für Dienstleistungen, das operatortestützte Sprachdienste anbietet. Dabei wickelt eine größere Anzahl von Agenten eingehende Anrufe über eine Hotline oder abgehende Anrufe als Direktmarketing ab.

Corporate Governance

Verhaltenskodex (Leitlinien) für die gute Unternehmensführung.

Credit-Kunde

Vertragskunde

Debit-Kunde

Vertragsloser Kunde

Directors Dealings

Von Vorstand oder Aufsichtsrat getätigte Aktientransaktionen bzw. entsprechende Bestandsmeldungen.

Dividende

Die Dividende ist der Gewinn, der anteilig für eine Aktie von der Aktiengesellschaft ausgeschüttet wird. Über die Dividendenhöhe und ihre Auszahlung entscheidet die Hauptversammlung der Aktiengesellschaft.

EBIT

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

EBITDA

Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation).

Emittent

Ein Emittent ist der Herausgeber von Wertpapieren.

Ergebnis pro Aktie

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

Free Float

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

g~paid

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

GPRS

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

GSM

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

IAS

Internationaler Rechnungslegungsstandard (International Accounting Standards).

Interconnection

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

Internet/Intranet

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

IP

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

ISDN

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

Konzern-Kapitalflussrechnung (auch Cashflow-Rechnung)

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

MMS

Multimedia Messaging Service

Multimedia

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

Roaming

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

Service-Provider

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

SMS

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

TecDAX

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

UMTS

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

Value Added Services (VAS)

Mehrwertdienste

Wertpapierkennnummer

Die sechsstellige Wertpapierkennnummer identifiziert jedes Wertpapier eindeutig.

Workflow-Management-System

Automatisierung von Prozessen mittels spezieller Software.

Impressum

Sitz der Gesellschaft:

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5 · 63477 Maintal

Telefon: + 49 (0) 61 81 / 412 3

Telefax: + 49 (0) 61 81 / 412 183

Verantwortlich:

Drillisch AG

Vorstand:

Paschalis Choulidis (Sprecher)

Marc Brucherseifer

Vlasios Choulidis

Aufsichtsrat:

Dr. Hartmut Schenk (Vorsitzender)

Johann Weindl (stellvertretender Vorsitzender)

Nico Forster

Arnold Gardemann

Michael Müller-Berg

Investor Relations-Kontakt:

Telefon: + 49 (0) 61 81 / 412 200

Telefax: + 49 (0) 61 81 / 412 184

E-Mail: presse@drillisch.de

Handelsregistereintrag: HRB 7384 Hanau

Umsatzsteuer-IdNr.: DE 812458592

Steuernr.: 03522506037 Finanzamt Offenbach-Stadt

Haftungsausschluss:

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

Zukunftgerichtete Aussagen:

Dieser Bericht enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung des Drillisch-Konzerns beruhen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance der Gesellschaft wesentlich von den hier gegebenen Einschätzungen abweichen. Diese Faktoren schließen diejenigen ein, die wir in Berichten an die Frankfurter Wertpapierbörse sowie an die amerikanische Wertpapieraufsichtsbehörde (inkl. Form 20-F) beschrieben haben. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

