



Drillisch AG

Herzlich Willkommen zur ordentlichen
Hauptversammlung über das Geschäftsjahr 2012

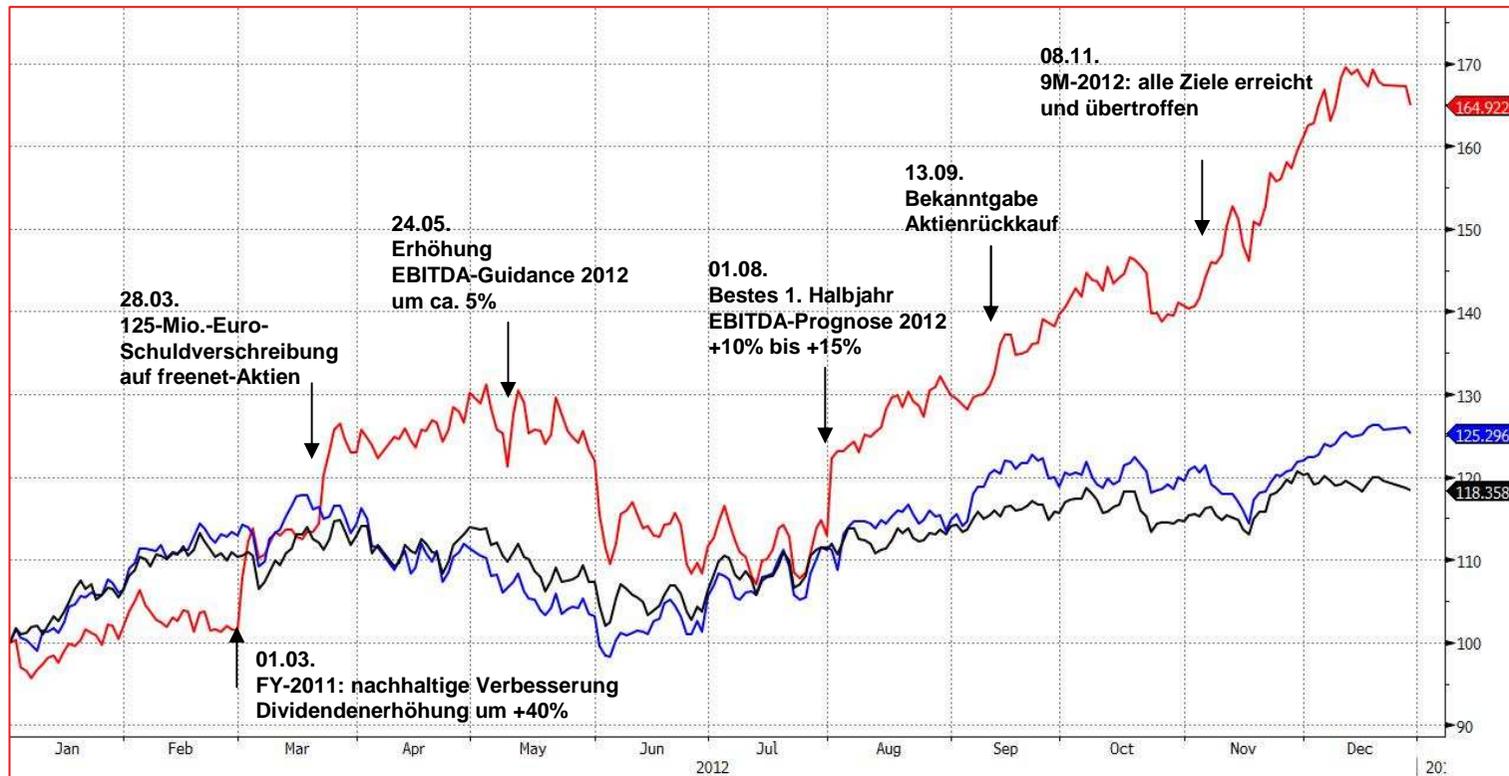
Disclaimer

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Prognosen, mit der die gegenwärtige Einschätzung des Management der Drillisch AG zum Ausdruck kommt. Diese Einschätzungen und Aussagen können Veränderungen bzw. unsicheren Rahmenbedingungen unterliegen, die zum Großteil schwierig zu prognostizieren sind und außerhalb der Kontrolle der Drillisch AG liegen.

Die Drillisch AG hat keine Verpflichtung bei Veränderungen der Rahmenbedingungen der zugrunde liegenden Informationen diese zu veröffentlichen bzw. revidierte Informationen zu veröffentlichen.

Die Drillisch-Aktie 2012

Jahresperformance: +64,9%



Aktienrückkauf (3.195.910 Aktien = €31,8 Mio.) + Dividende (€0,70/Aktie)

Geschäftsjahr 2012 – Unsere Ziele

Positive Entwicklung des Unternehmenswertes...

Transformation

☑ Abgeschlossener Wandel vom MSP zum MVNO

Teilnehmer

⊙ Steigerung des Teilnehmerbestandes im MVNO-Bereich

Service-Umsatz, Rohertrag

⊙ Steigerung des Service-Umsatzes und des Rohertrags

EBITDA

⊙ Steigerung des EBITDA

Bilanz, Verschuldung

⊙ Ausgewogene Bilanz und Finanzierungsstruktur

Shareholder Value

⊙ Angemessene Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg

...durch Wandel vom MSP zum MVNO

Die Anbieter am deutschen Mobilfunkmarkt

	MNO ⁽¹⁾	MVNO ⁽¹⁾	MSP ⁽¹⁾
	 <p>Anbieter von Mobilfunkdienstleistungen mit eigener Infrastruktur</p>	 <p>Vergleichbar mit Netzbetreiber, aber ohne Infrastruktur</p>	 <p>Wiederverkäufer von Netzbetreiber-Tarifen</p>
Beschreibung			
Netzzugriff	●	●	●
Produktflexibilität	●	●	◐
CAPEX	○	◐	◑
EBITDA-Margenpotential	●	◑	◑
	○ Wenig attraktiv	● Hohe Attraktivität	

MVNO-Geschäftsmodell vereint die Vorteile der MSP-Welt (niedriger CAPEX) mit denen der MNO-Welt (Flexibilität und Margenpotential)

(1) Mobilfunk Netzbetreiber, Mobile Virtual Network Operator, Mobilfunk-Service-Provider

Geschäftsjahr 2012 – Unsere Ziele

Positive Entwicklung des Unternehmenswertes...

Transformation

- ⊙ Abgeschlossener Wandel vom MSP zum MVNO

Teilnehmer

- ⊙ Steigerung des Teilnehmerbestandes im MVNO-Bereich

Service-Umsatz, Rohertrag

- ⊙ Steigerung des Service-Umsatzes und des Rohertrags

EBITDA

- ⊙ Steigerung des EBITDA

Bilanz, Verschuldung

- ⊙ Ausgewogene Bilanz und Finanzierungsstruktur

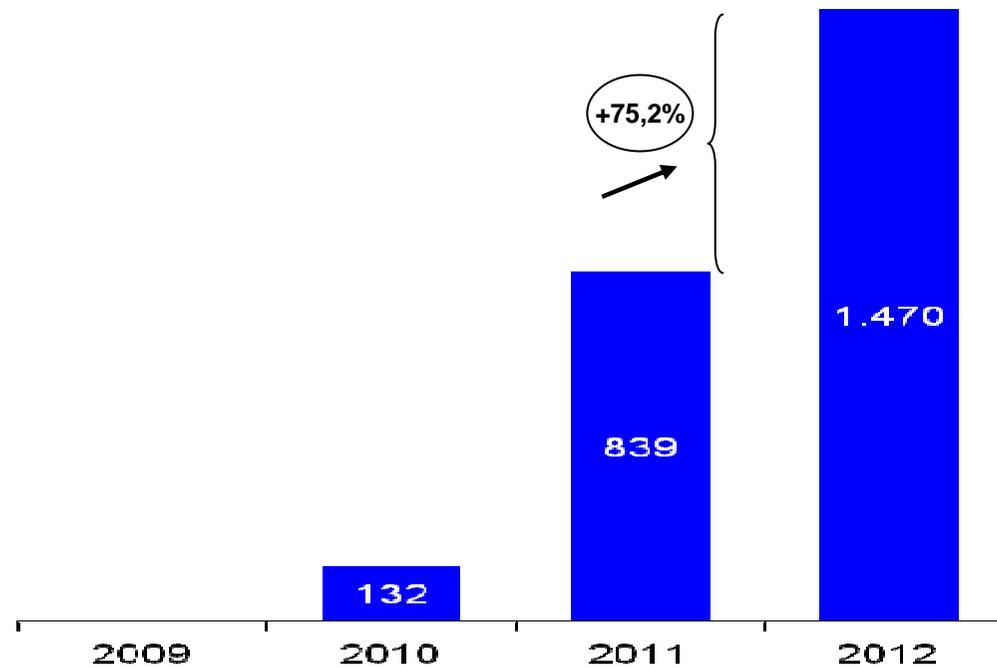
Shareholder Value

- ⊙ Angemessene Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg

...durch Wandel vom MSP zum MVNO

Teilnehmerentwicklung

Überproportionales Wachstum bei MVNO-Teilnehmern: +75,2% bzw. +631.000 Teilnehmer



2013: Weitere Steigerung der MNVO-Teilnehmerzahl geplant

Geschäftsjahr 2012 – Unsere Ziele

Positive Entwicklung des Unternehmenswertes...

Transformation

- ⊙ Abgeschlossener Wandel vom MSP zum MVNO

Teilnehmer

- ⊙ Steigerung des Teilnehmerbestandes im MVNO-Bereich

Service-Umsatz, Rohertrag

- ⊙ Steigerung des Service-Umsatzes und des Rohertrags

EBITDA

- ⊙ Steigerung des EBITDA

Bilanz, Verschuldung

- ⊙ Ausgewogene Bilanz und Finanzierungsstruktur

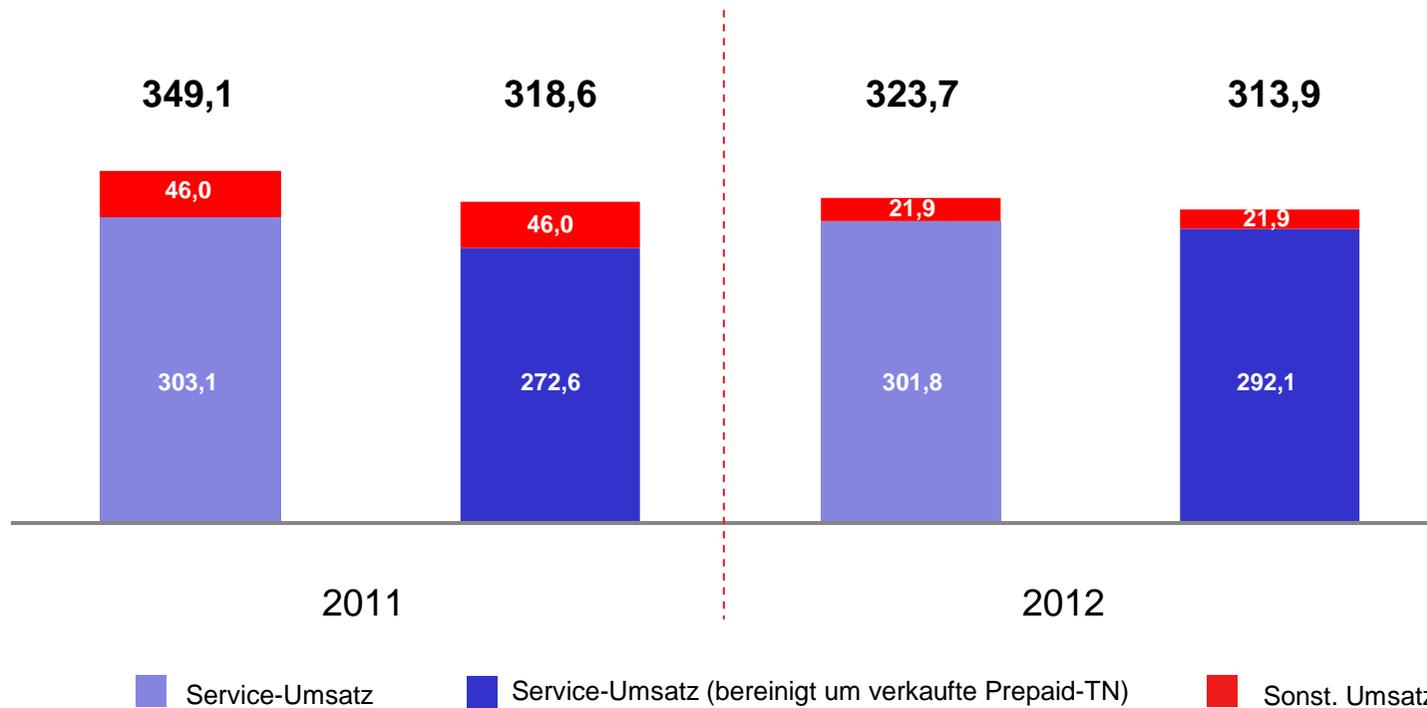
Shareholder Value

- ⊙ Angemessene Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg

...durch Wandel vom MSP zum MVNO

Umsatz (in Mio. Euro)

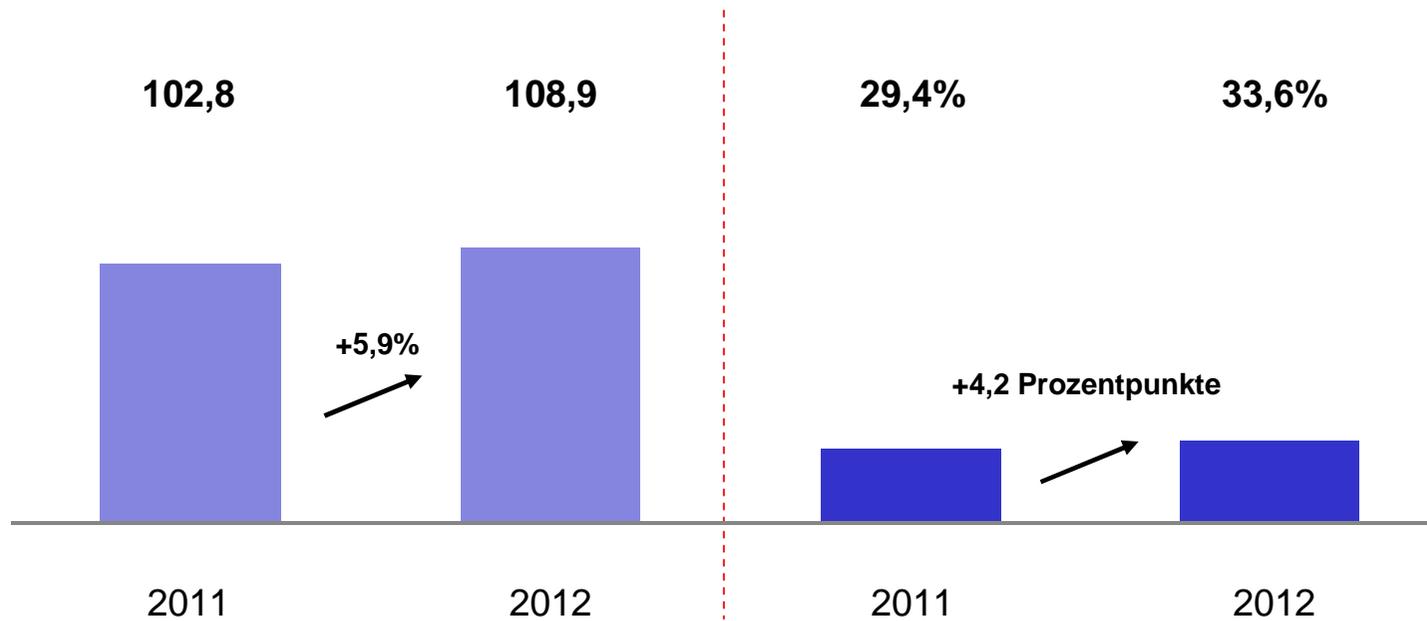
Verbesserung der Umsatzqualität



Bereinigter Service-Umsatz 2012: +7,1%

Rohertrag (in Mio. Euro)

Steigerung des Rohertrags und der Rohertragsmarge



Rohertragsmarge erstmals in der Unternehmensgeschichte >30%

Geschäftsjahr 2012 – Unsere Ziele

Positive Entwicklung des Unternehmenswertes...

Transformation

- ⊙ Abgeschlossener Wandel vom MSP zum MVNO

Teilnehmer

- ⊙ Steigerung des Teilnehmerbestandes im MVNO-Bereich

Service-Umsatz, Rohertrag

- ⊙ Steigerung des Service-Umsatzes und des Rohertrags

EBITDA

- ⊙ Steigerung des EBITDA

Bilanz, Verschuldung

- ⊙ Ausgewogene Bilanz und Finanzierungsstruktur

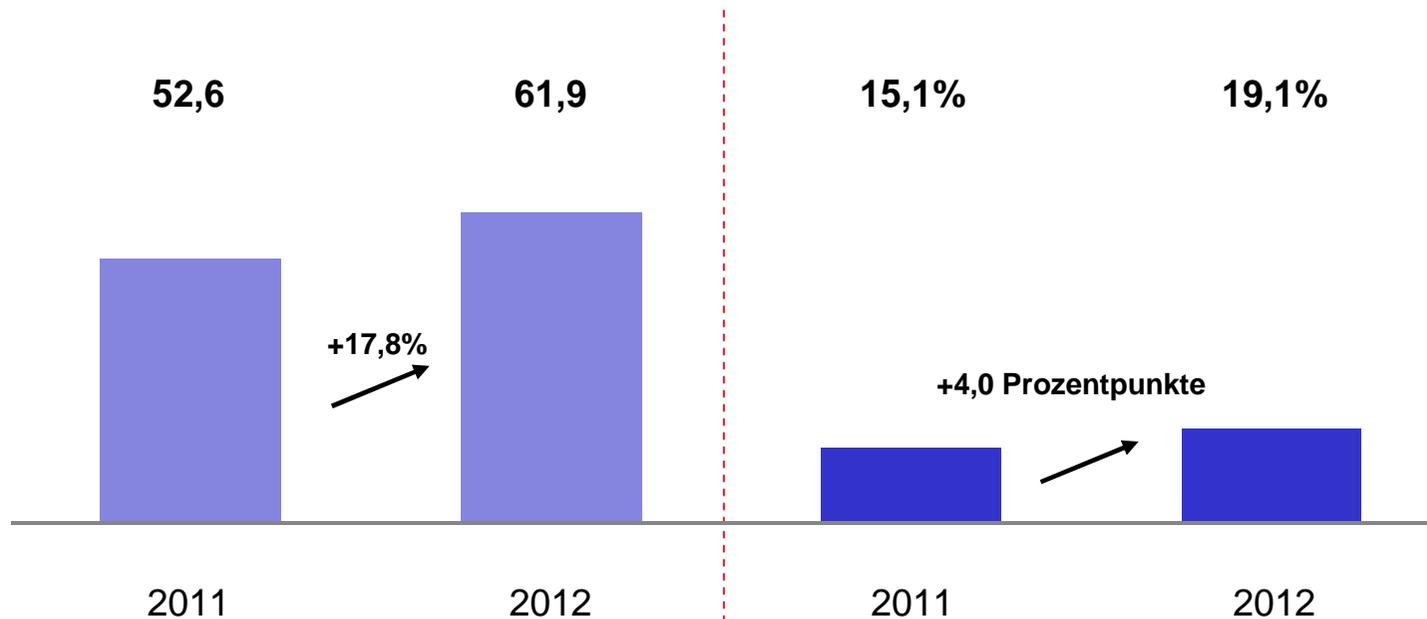
Shareholder Value

- ⊙ Angemessene Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg

...durch Wandel vom MSP zum MVNO

EBITDA (in Mio. Euro)

Steigerung des EBITDA und der EBITDA-Marge



Positive EBITDA-Dynamik dank Wandel zum MVNO

Geschäftsjahr 2012 – Unsere Ziele

Positive Entwicklung des Unternehmenswertes...

Transformation

- Abgeschlossener Wandel vom MSP zum MVNO

Teilnehmer

- Steigerung des Teilnehmerbestandes im MVNO-Bereich

Service-Umsatz, Rohertrag

- Steigerung des Service-Umsatzes und des Rohertrags

EBITDA

- Steigerung des EBITDA

Bilanz, Verschuldung

- Ausgewogene Bilanz und Finanzierungsstruktur

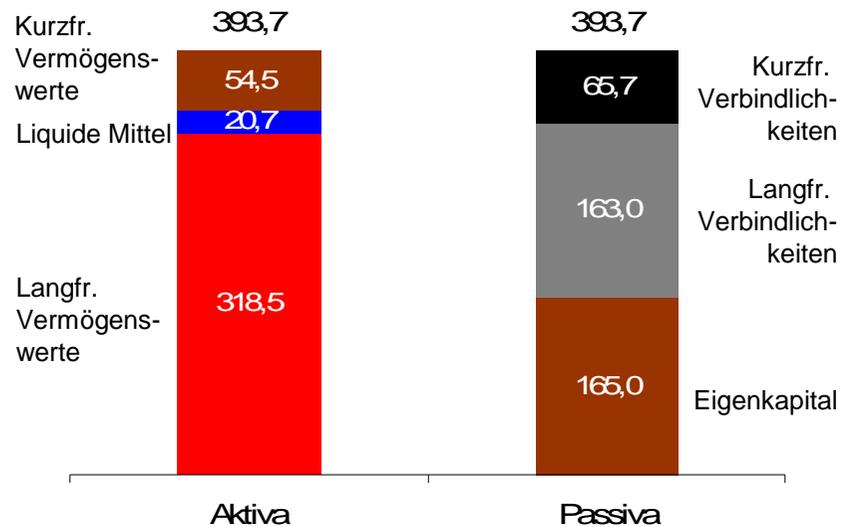
Shareholder Value

- Angemessene Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg

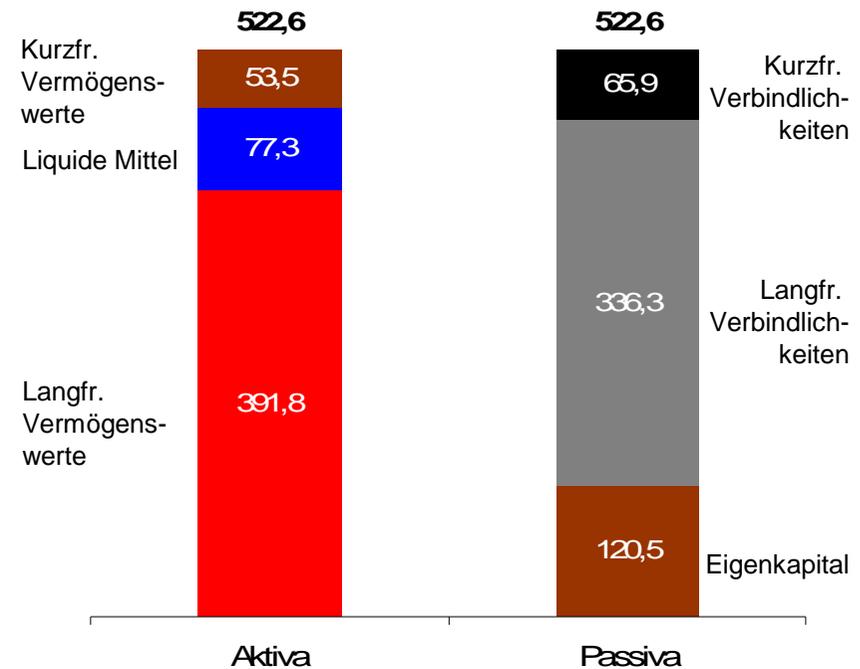
...durch Wandel vom MSP zum MVNO

Bilanz (in Mio. Euro)

Bilanzstruktur 2011



Bilanzstruktur 2012



Erhöhung der Bilanzsumme durch freenet-Beteiligung

Geschäftsjahr 2012 – Unsere Ziele

Positive Entwicklung des Unternehmenswertes...

Transformation

- ⊙ Abgeschlossener Wandel vom MSP zum MVNO

Teilnehmer

- ⊙ Steigerung des Teilnehmerbestandes im MVNO-Bereich

Service-Umsatz, Rohertrag

- ⊙ Steigerung des Service-Umsatzes und des Rohertrags

EBITDA

- ⊙ Steigerung des EBITDA

Bilanz, Verschuldung

- ⊙ Ausgewogene Bilanz und Finanzierungsstruktur

Shareholder Value

- ⊙ Angemessene Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg

...durch Wandel vom MSP zum MVNO

9,3% Shareholder Return im Mai 2012 für Geschäftsjahr 2011

	Geschäftsjahr 2011
Zurückgekaufte Aktien	1.286.591 Aktien
Gegenwert	€7,967 Mio.
Return/Aktie ⁽¹⁾	€0,15/Aktie
Dividende	€0,70/Aktie
Shareholder Return	€0,85/Aktie
in %	Schlusskurs HV 2012: €9,13 9,3%



Shareholder Value = Dividende und Aktienrückkauf
Genehmigung neues Aktienrückkaufprogramm durch die Hauptversammlung

(1) Bezogen auf 53.189.015 Aktien

12,7% Shareholder Return im Mai 2013 für Geschäftsjahr 2012

Geschäftsjahr 2012	
Zurückgekaufte Aktien	3.195.910 Aktien
Gegenwert	€31,862 Mio.
Return/Aktie ⁽¹⁾	€0,66/Aktie
Dividende ⁽²⁾	€1,30/Aktie
Shareholder Return	€1,96/Aktie
in %	Schlusskurs 15. Mai: €15,46 12,7%



Shareholder Value = Dividende und Aktienrückkauf
Genehmigung neues Aktienrückkaufprogramm durch die Hauptversammlung

(1) Bezogen auf 48.075.202 Aktien (2) Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

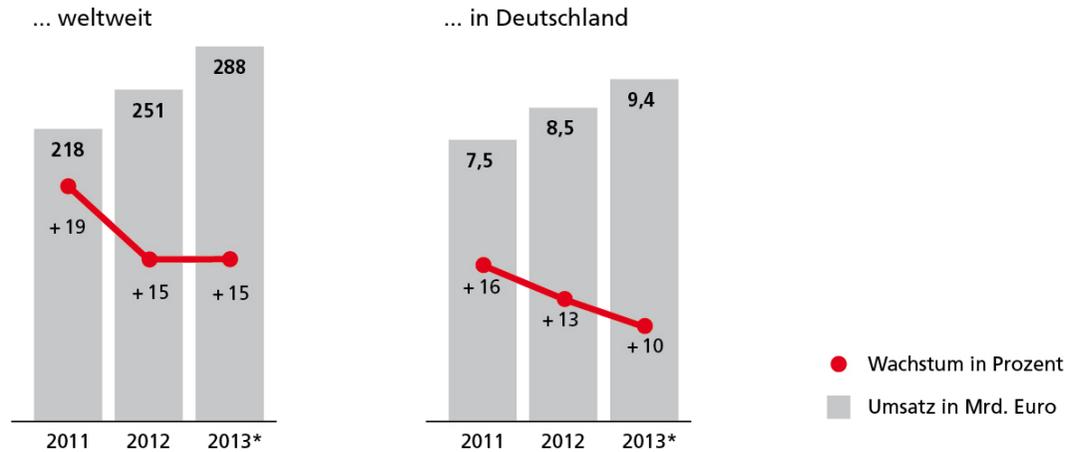
Wachstumsmarkt Daten

Wachstumsmarkt Daten

Umsatz mit mobilen Datendiensten bleibt Wachstumstreiber

Quelle: BITKOM, EITO
* Prognose

Umsatz mit mobilen Datendiensten...

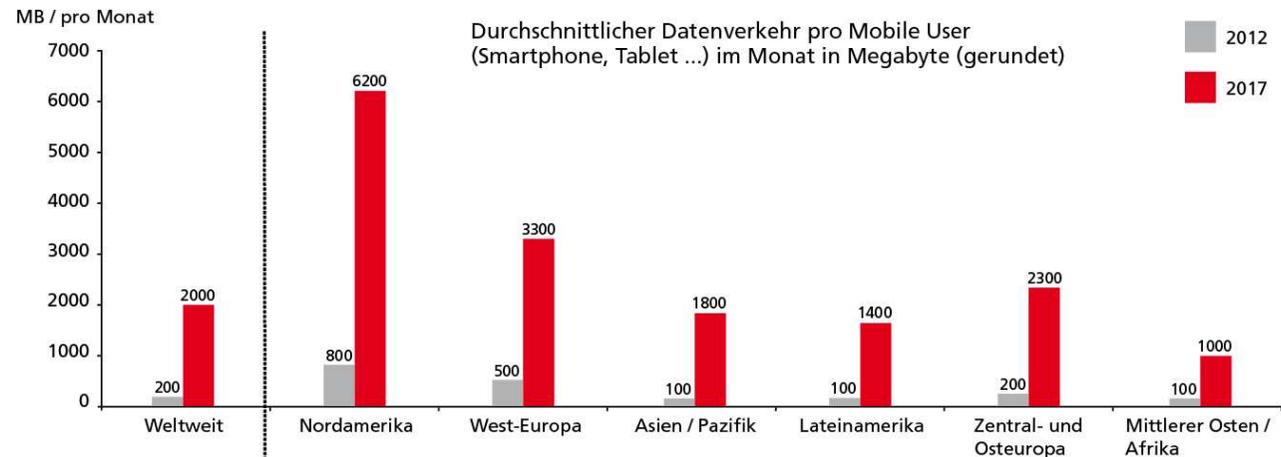


Datennutzung je Kunde (e)

Verzehnfachung der durchschnittlichen Datennutzung je Teilnehmer erwartet

Quelle: BITKOM

Datenverkehr verzehnfacht sich in wenigen Jahren



Erfolgreiche Marken für die Zukunft

Erfolgreich mit innovativen Tarifen und transparenten Produkten

Drillisch-Portfolio



Auszeichnungen für Preis und Leistung



Nachhaltig hohes Qualitätsmanagement mit externen Audits erneut bestätigt



Hohe Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft (bis zu 89%)

Neues Produktportfolio

Alle Tarife ohne Laufzeit – Beste Netze – D-Netz/o2

All-in XS 4,95 Euro mtl. ...für Einsteiger

- ✓ 50 Freiminuten pro Monat
- ✓ 50 Frei-SMS pro Monat
- ✓ Internet-Flat (100 MB) (7,2 MBit/s)
- ✓ Upgrade auf 500 MB buchbar

All-in XM 7,95 Euro mtl. ...der Allround-Tarif

- ✓ 100 Freiminuten pro Monat
- ✓ 100 Frei-SMS pro Monat
- ✓ Internet-Flat (300 MB) (7,2 MBit/s)
- ✓ Upgrade auf 500 MB / 1 GB buchbar

All-in XL 14,95 Euro mtl. ...der neue Top-Tarif

- ✓ 250 Freiminuten pro Monat
- ✓ 250 Frei-SMS pro Monat
- ✓ Internet-Flat (500 MB) (7,2 MBit/s)
- ✓ Upgrade auf 1 GB buchbar

Flat XS ab 16,95 Euro mtl. ...günstigste Allnet-Flat

- ✓ Flatrate in alle Mobilfunknetze
- ✓ Flatrate ins Festnetz
- ✓ Internet-Flat (500 MB) (bis 14,4 MBit/s)

Flat XM ab 24,95 Euro mtl. ...Full-Flat zum besten Preis

- ✓ Flat ins Festnetz + alle Mobilfunknetze
- ✓ zusätzlich: SMS-Flat
- ✓ Internet-Flat (1GB) (bis 14,4 MBit/s)

Preis- und Innovationsführer im attraktiven deutschen Telekommunikationsmarkt

Marktumfeld und Ausblick 2013/2014

Fortsetzung der Erfolgsgeschichte

Teilnehmer

- Steigerung MVNO-Teilnehmerzahl

Service-Umsatz

- Durch Senkung der Terminierungsentgelte ist insgesamt keine Steigerung des Service-Umsatzes zu erwarten – aber die Kostensenkung sollte zu steigendem Rohertrag führen.

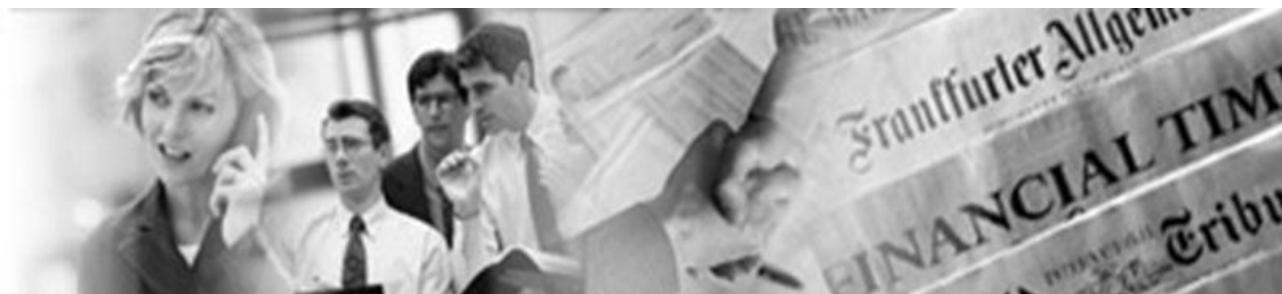
EBITDA

- Steigerung des EBITDA von €61,9 Mio. in 2012
 - auf €67-70 Mio. in 2013
 - auf €77-80 Mio. in 2014

Dividenden-Politik

- Attraktive Kombination aus Dividenden und Aktienrückkauf
- Dividendenausblick für 2013 + 2014: mindestens €1,30

Nachhaltige Unternehmenspolitik



Drillisch AG

Herzlich Willkommen zur ordentlichen
Hauptversammlung über das Geschäftsjahr 2012