







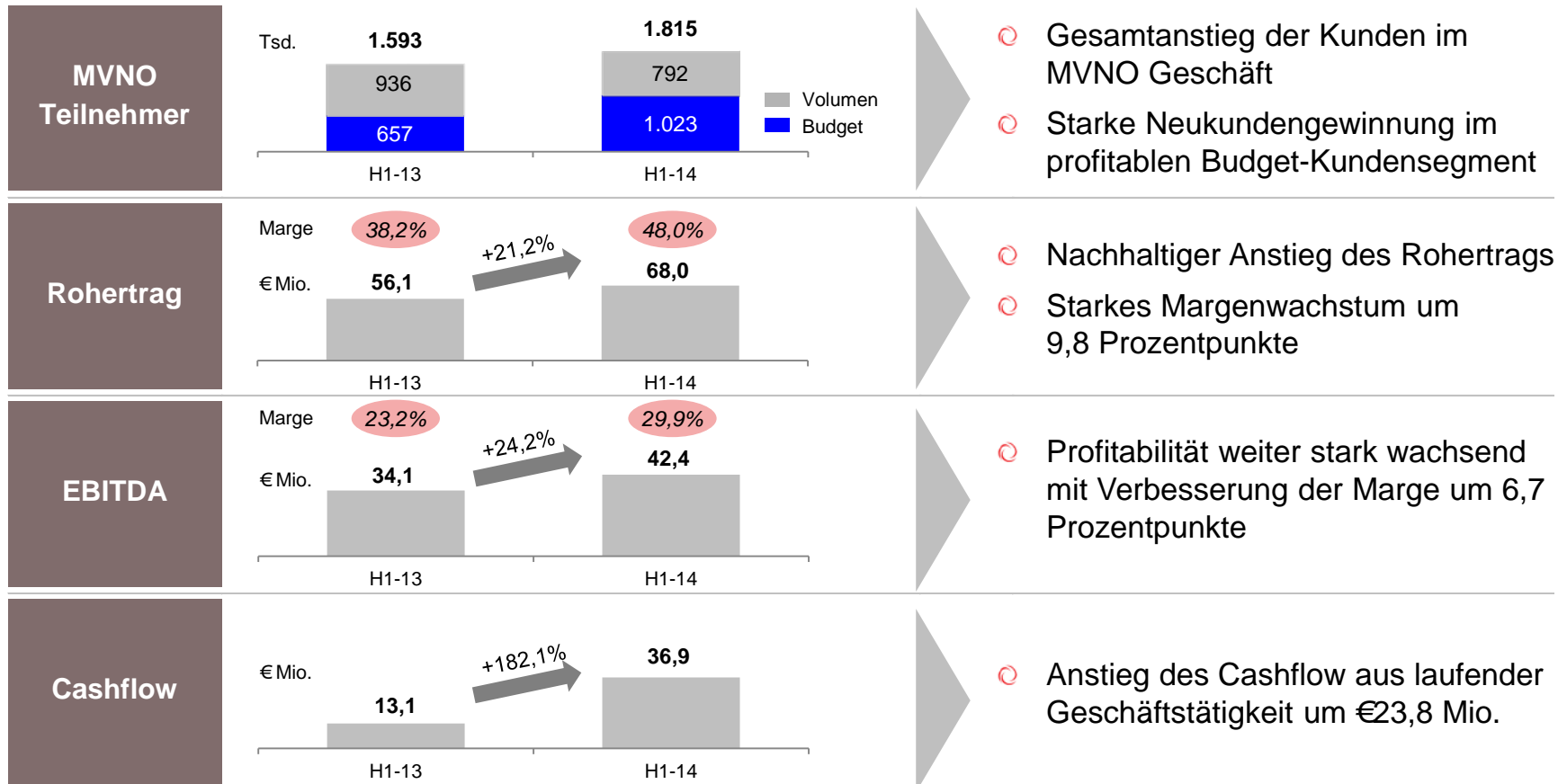
Drillisch AG

Unternehmenspräsentation

-
-  **Teil 1: Ein erfolgreiches erstes Halbjahr 2014**
 -  Teil 2: Drillisch – MBA MVNO Vereinbarung
 -  Teil 3: Guidance und Ausblick

-  **Highlights H1-2014**
-  **Trends im Mobilfunkmarkt**
-  **Entwicklung der Finanzkennzahlen**
-  **Take-Aways**

Highlights H1-2014



Positive Entwicklungen in H1- 2014 - alle Erwartungen wurden erreicht bzw. übertroffen

Drillisch Gruppe auf einen Blick

Geschäftsmodell

- Unabhängiges MVNO-Geschäftsmodell: Drillisch vertreibt eigene, innovative Tarife und Produkte mit Fokus auf Profitabilität
 - Eigentümer der Kundenbeziehung
 - Adressiert den gesamten Markt für Mobilfunkdienstleistungen

Kundenbasis

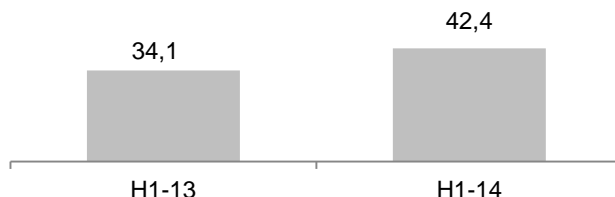
	H1-14	Q1-14 vs. Q2-14		H1-13 vs. H1-14	
Gesamtkunden	1.977 Tsd.	+2,2%	+42 Tsd.	+8,4%	+154 Tsd.
davon MVNO	1.815 Tsd.	+3,1%	+55 Tsd.	+13,9%	+222 Tsd.
davon Budget	1.023 Tsd.	+8,1%	+77 Tsd.	+55,7%	+366 Tsd.
davon Volumen	792 Tsd.	-2,7%	-22 Tsd.	-15,4%	-144 Tsd.

Preis-, Innovations-/ Technologieführer

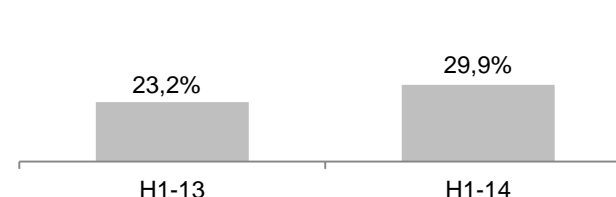
- Ausgezeichnetes Preis- /Leistungsverhältnis mit TÜV Siegel bestätigt
- Fokus auf kostengünstigen und effizienten Online-Vertrieb
- Mehrmarken Strategie mit attraktivem Produktportfolio und eigener IT Plattform
- Wachstumssegment: Mobiles Internet

Profitabilität

EBITDA, €Mio.



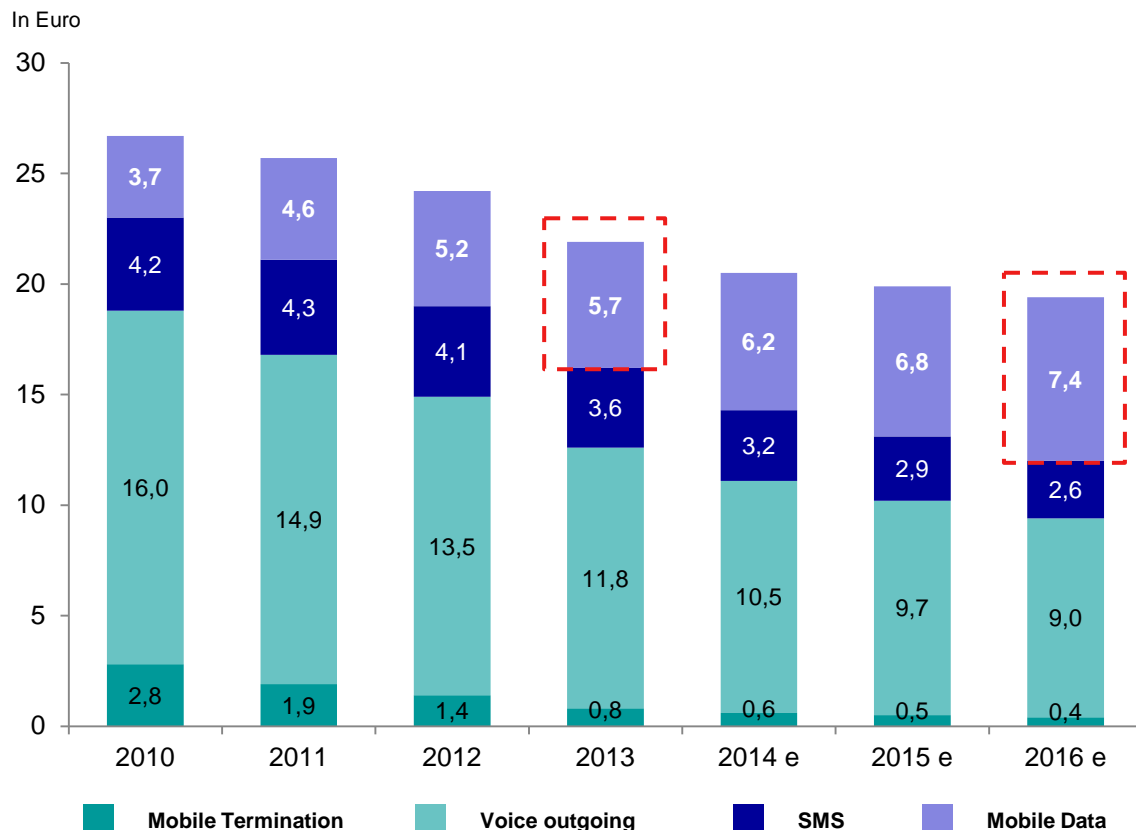
Marge, %



Geschäftsmodell und strategische Ausrichtung als Grundlage für erfolgreiches H1-2014

Trends im Mobilfunk 2010 bis 2016 (1)

Umsatzentwicklung (ARPU) je Einwohner 2010-2016 (e)

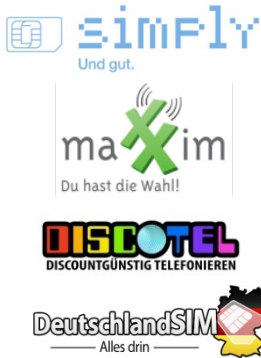


- Innerhalb rückläufigem ARPU weist Mobile Data einen positiven Trend und absolutes Wachstum auf
- Marktentwicklungen erfordern konsequente Preis- und Innovationsstrategie
- Drillisch ist ein innovatives Unternehmen mit klarer Strategie zur Preisführerschaft verbunden mit hohem Qualitätsmanagement

Drillisch mit hervorragenden Voraussetzungen, um in Zukunft erfolgreich positioniert zu sein

Erfolgreich mit innovativen Tarifen und transparenten Produkten

Drillisch Portfolio (Auswahl)



Auszeichnungen für Preis und Leistung (Auswahl)

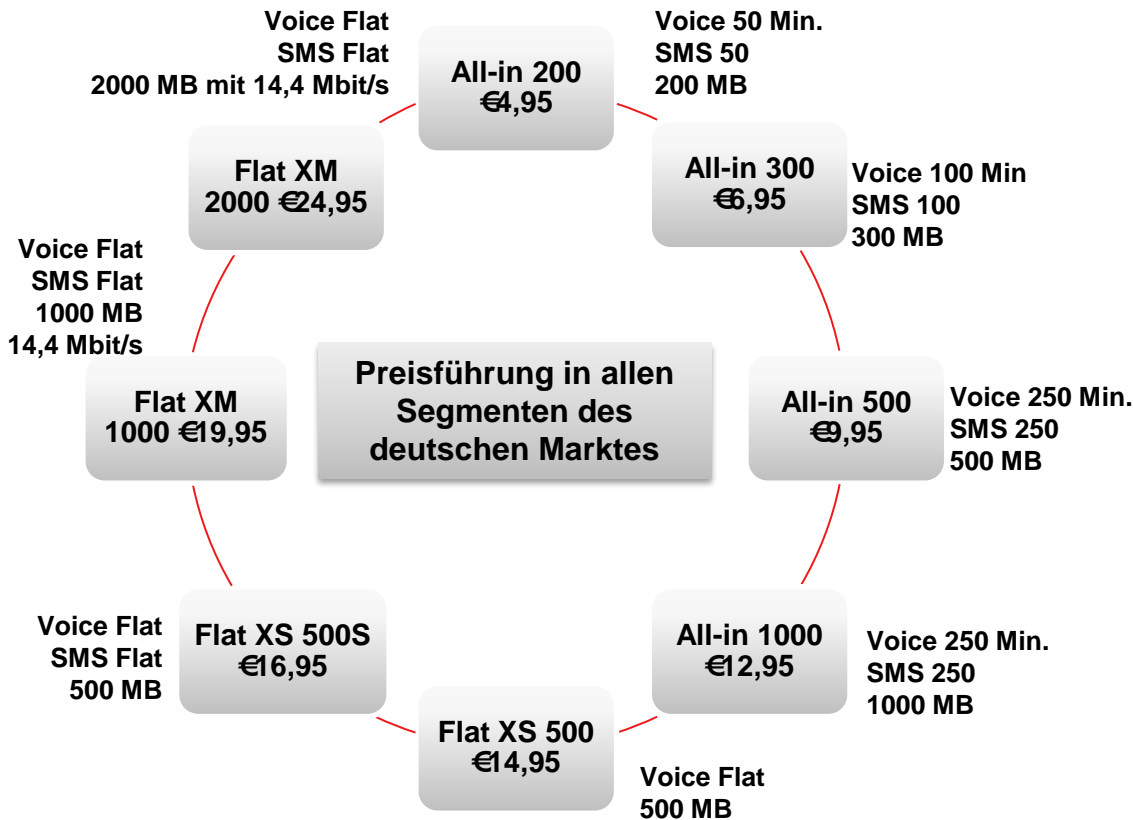


Nachhaltig hohes Qualitätsmanagement mit externen Audits erneut bestätigt



Hohe Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft (bis zu 89%)

Preisführer in allen Segmenten - Vom Einstiegstarif bis zur Full Flat...



Preisführer in allen Segmenten

- Von €4,95 Einstiegstarif
- Bis €24,95 Full-Flat

Speed

- Bis 14,4 Mbit/s
- Datenpakete nach Bedarf

LTE Tarife

- Produkte markenübergreifend

Highspeed als Treiber

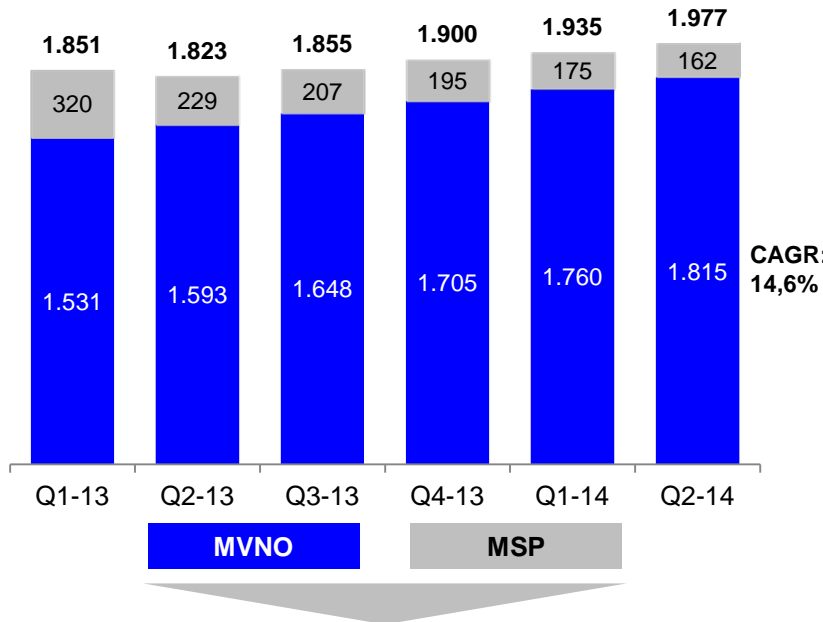
- Daten Monetarisierung

...mit ausgezeichneter Qualität und transparenten Produkten erfolgreich

Drillisch Teilnehmerentwicklung

Teilnehmerentwicklung*

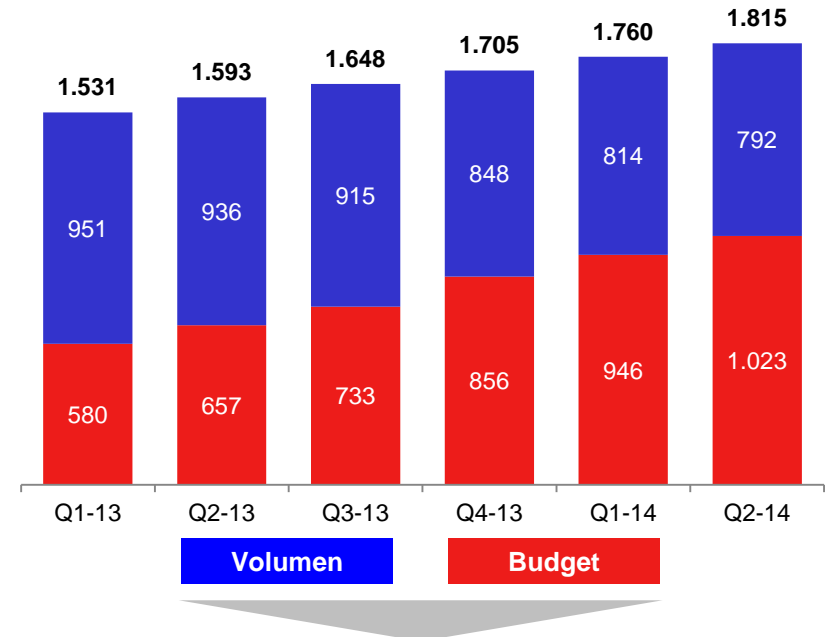
Tsd.



- **MVNO** Teilnehmerwachstum
 - + 222 Tsd. auf 1.815 Tsd. (Vj: 1.593 Tsd.)
- **Gesamtteilnehmer**
 - +154 Tsd. auf 1.977 Tsd. (Vj: 1.823 Tsd.)

Teilnehmerfokussierung im MVNO Geschäft

Tsd.

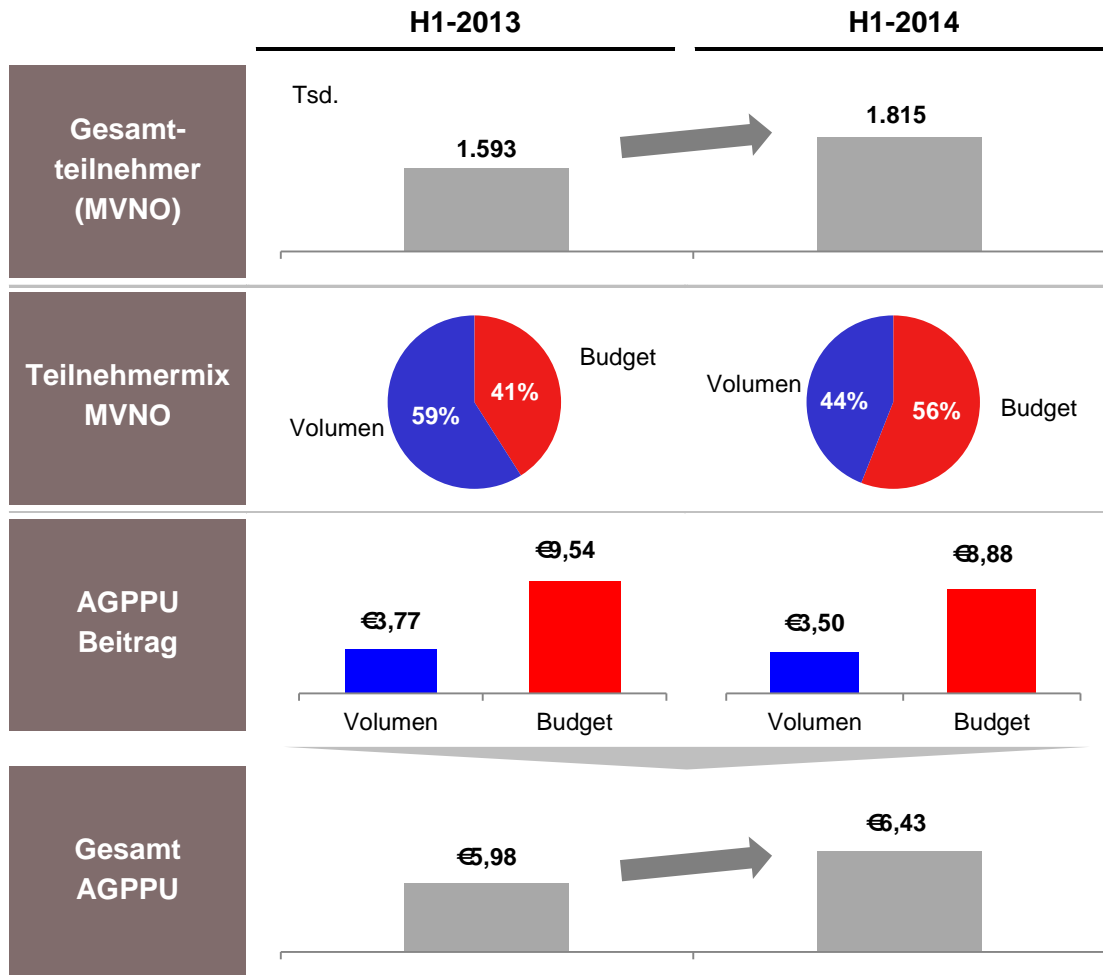


- **Budget** Teilnehmer
 - + 366 Tsd. auf 1.023 Tsd. (Vj: 657 Tsd.)
- **Volumen** Teilnehmer
 - -144 Tsd. auf 792 Tsd. (Vj: 936 Tsd.)

Nachhaltiges MVNO Teilnehmerwachstum mit Fokussierung auf das Budget-Teilnehmersegment

*Wachstum nach Bereinigung des alten MSP Geschäfts

AGPPU (Ø-Rohertrag je Teilnehmer)



○ Absolutes Teilnehmerwachstum durch Adressierung des gesamten Marktes

○ Fokussierung auf profitable Budgetkunden

○ Deutliches Wachstum im Budgetbereich führt zu leicht rückläufigem Budget-AGPPU

○ Verbesserter Kundenmix führt zu einem Anstieg des durchschnittlichen AGPPU der gesamten Teilnehmerbasis

Steigende Profitabilität durch besseren Kundenmix und Adressierung des gesamten Marktes

Umsatz und Profitabilitätsentwicklung

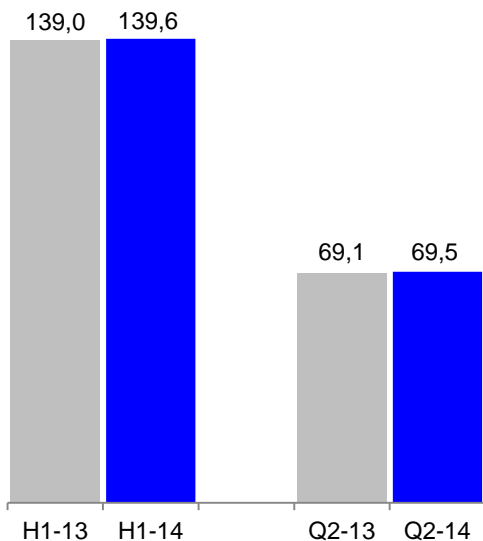
Service Umsatz

Wachstum

+0,4%

+0,6%

€ Mio.



Rohertrag

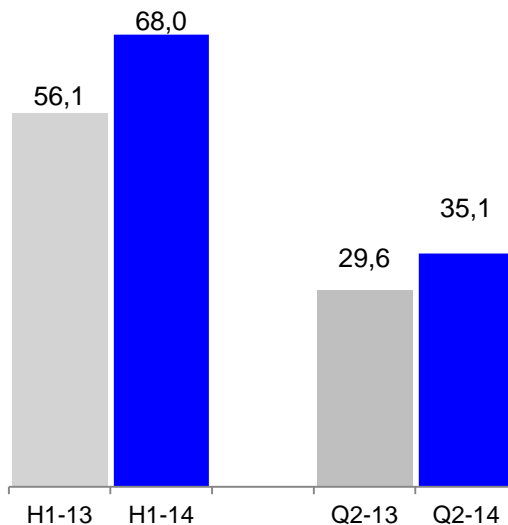
Marge

38,2%

48,0%

40,9%

49,8%



EBITDA

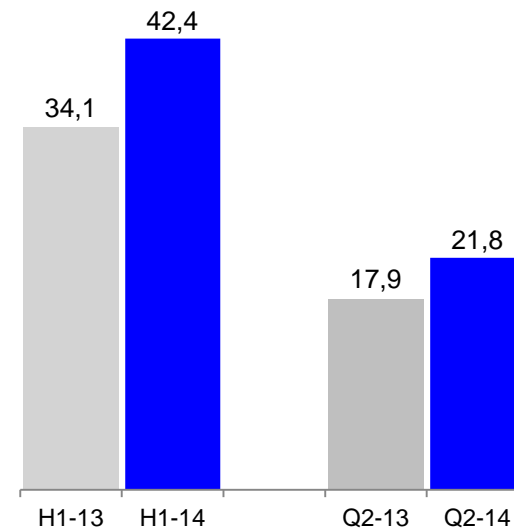
Marge

23,2%

29,9%

24,8%

31,0%



Erhöhte Profitabilität bei stabilem Umsatz führt zu Gewinnverbesserung

Cashflow-Entwicklung

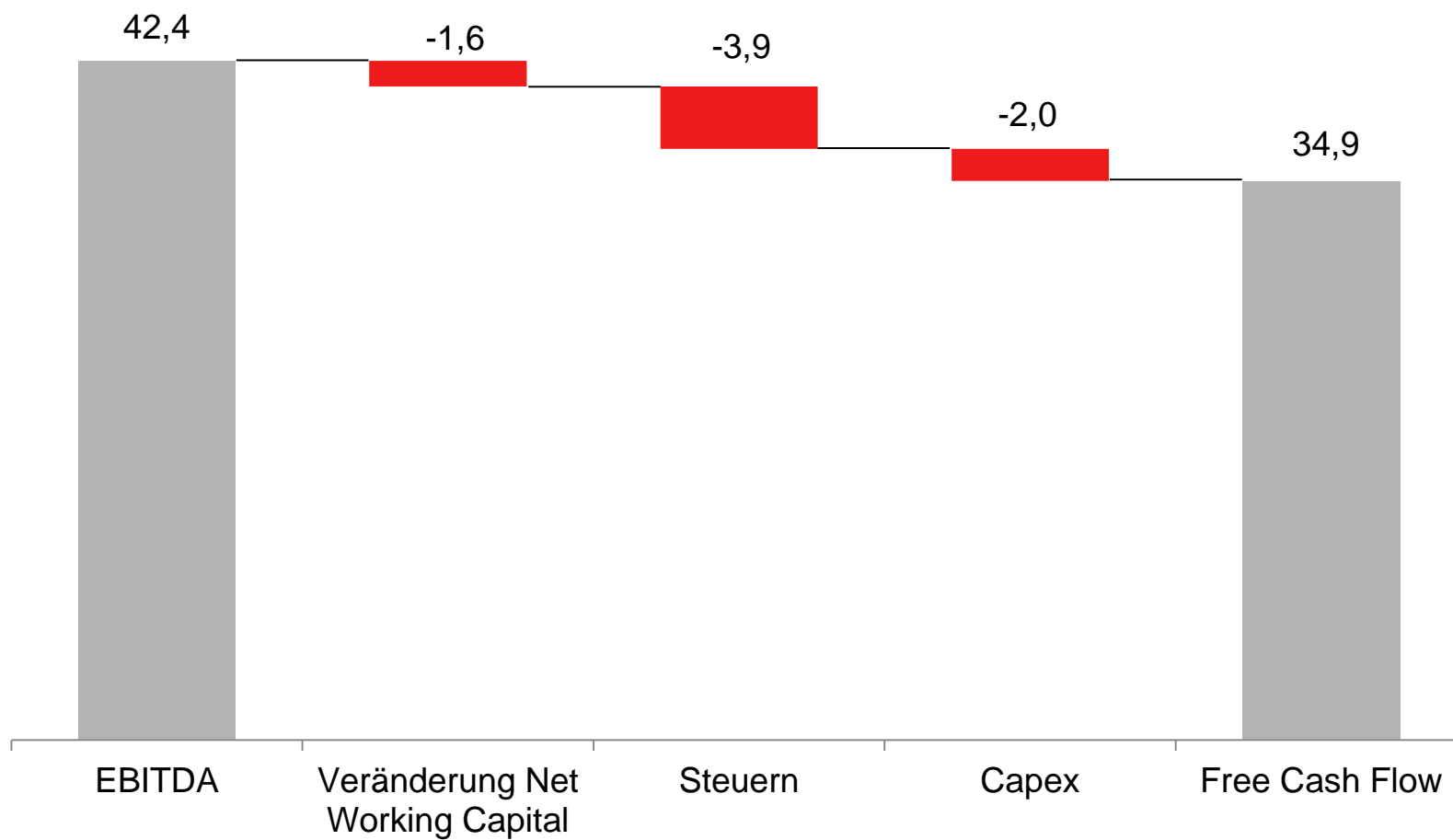
€ Mio.	H1-14	H1-13
Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit	36,9	13,1
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1,7	278,7
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-77,5	-325,4
Free Cashflow ⁽¹⁾	34,9	3,9

- Erhebliche Steigerung entsprechend der Ertragskraft des operativen Geschäfts in H1-14
- In H1-13 im Wesentlichen von Einzahlungen aus dem Abgang von freenet-Aktien i.H.v. €275,5 Mio. geprägt
- H1-14 betrifft im Wesentlichen gezahlte Dividenden i.H.v. €76,8 Mio. – H1-13 neben Dividendenzahlung i.H.v. €62,4 Mio. geprägt durch Rückzahlung einer Schuldverschreibung i.H.v. €108,7 Mio. und durch die Aufnahme und Tilgung von Finanzkrediten im Zusammenhang mit der früheren Freenet Beteiligung

Deutliche Verbesserung des Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

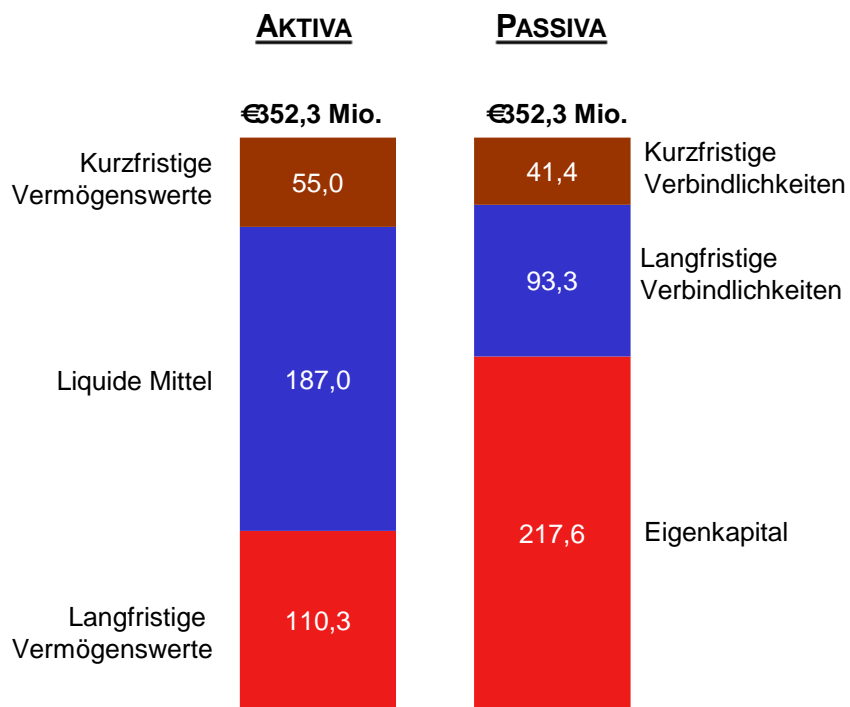
(1) Free Cashflow = Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit ./ Capex

Free Cashflow Brücke Januar – Juni 2014 in € Mio.

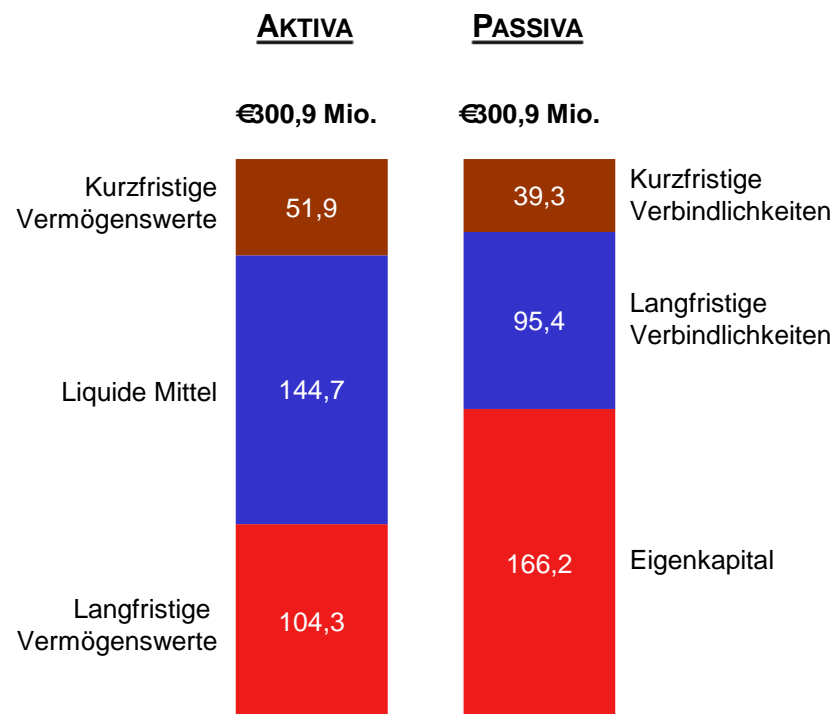


Bilanz in Mio. Euro




31. Dezember 2013







30. Juni 2014



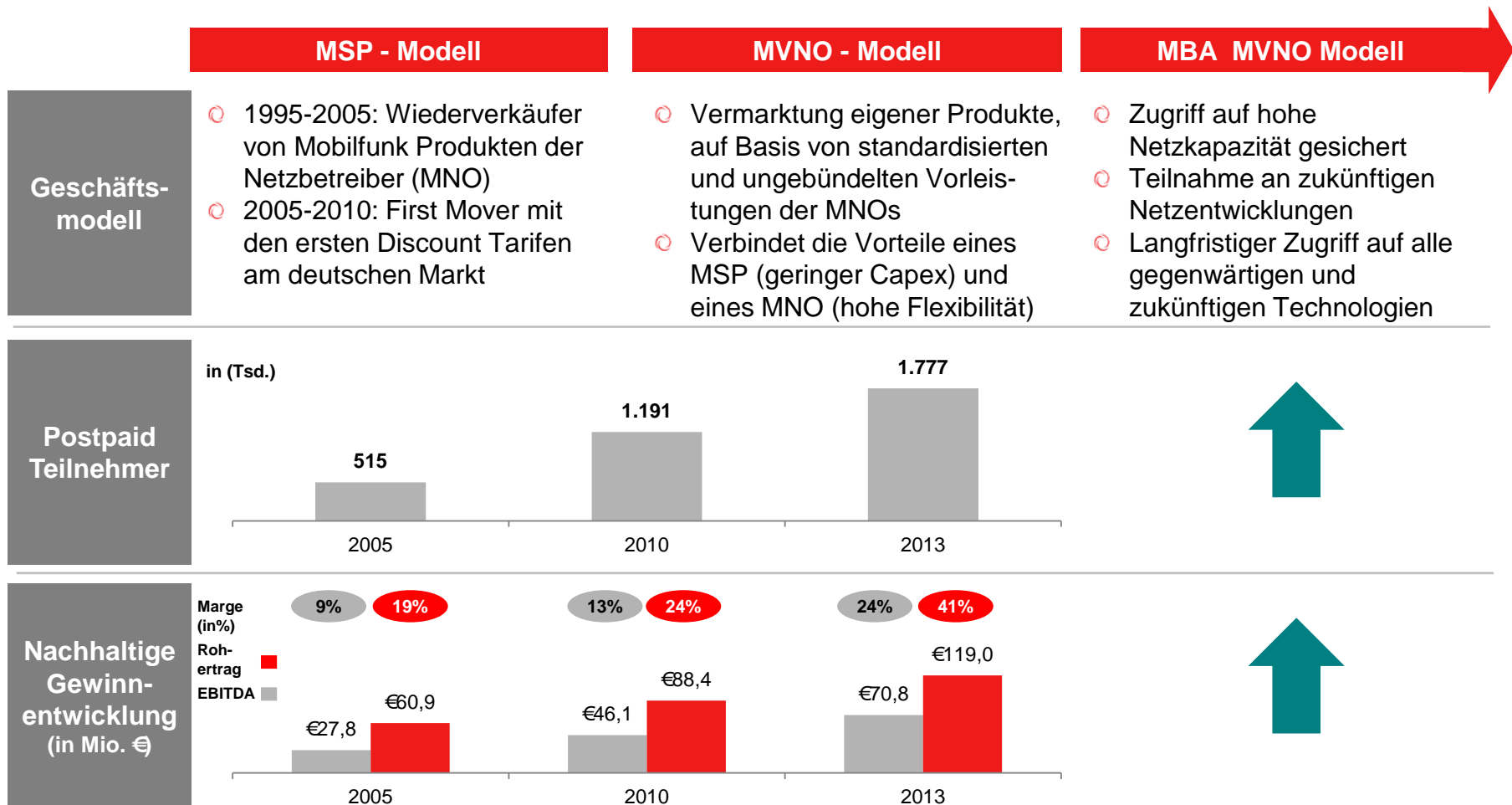
Starke Bilanz mit hohem Bestand an liquiden Mitteln und einer Eigenkapitalquote von 55%

-  Auszeichnungen für Qualität und Transparenz der Produkte
-  Preisführer in allen Segmenten
-  Volle Flexibilität – Schuldenfreie Bilanz und hohe Liquidität

-
- ① Teil 1: Ein erfolgreiches erstes Halbjahr 2014
 - ① **Teil 2: Drillisch – MBA MVNO Vereinbarung**
 - ① Teil 3: Guidance und Ausblick

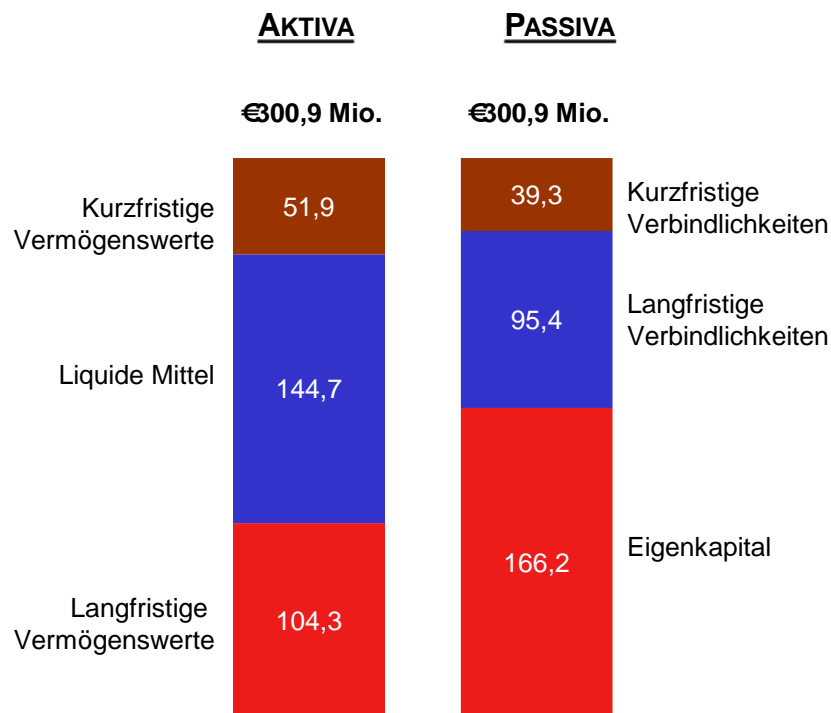
-  **Drillisch - erfolgreiche Unternehmensgeschichte**
-  **MBA MVNO Vereinbarung mit Telefónica Deutschland (“TEF DE”)**
-  **Neue, strategische Optionen**
-  **Take-Aways**

Drillisch – Erfolgreiche Transformationen



Drillisch hat das Geschäftsmodell sehr profitabel und erfolgreich entwickelt - MBA MVNO Vereinbarung mit TEF DE ist der nächste Schritt

Bilanz zum 30. Juni 2014



Liquidität

Per 30. Juni 2014	Mio. €
Liquide Mittel	144,7
Wandelanleihe ⁽¹⁾	-87,5
Leasing Verbindlichkeiten	-0,8
Net Cash	56,4

- 5,19 Mio. Aktien im Eigenbestand (9,76% des Kapitals)⁽²⁾
- Ausgezeichneter Zugang zum Kapitalmarkt
 - €100 Mio. Wandelanleihe (emittiert Dez. 2013)
 - €125 Mio. Wandelanleihe (emittiert April 2012 (zurückgezahlt))

Drillisch hat hohen Liquiditätsbestand und finanzielle Flexibilität für zukünftiges Wachstum

(1) Aktueller Wandlungspreis von €22,85 vs. Drillisch Aktienkurs von €29,10 zum 30. Juni 2014

(2) Gegenwert bei einem Aktienkurs von €26,53 rund €138 Millionen

Kernpunkte der Vereinbarung mit TEF DE

(1/2)

Möglichkeiten für Drillisch

Netzkapazität

- Zugriff auf 20% der Netzkapazität von TEF DE für Neukundengeschäft über einen 5-jährigen Gleitpfad
- Recht, bis zu weiteren 10% der Netzkapazität zu erwerben



Zugang zu 30% Netzkapazität



4G Zugriff mindestens 12 Monate vor anderen Non-MNOs (uneingeschränkt)

Vertrieb

- Erwerb von Shops auf Basis sehr attraktiver Bedingungen
- Übernahme von 50 Shops
- Option, für den Erwerb von bis zu 550 weiteren Shops



Deutliche Steigerung der Vertriebskapazität mit Zugriff auf neue Kundengruppen



Ausbau des "Best-in-class" Online Vertriebskanals für zusätzliche Kapazitäten

MBA MVNO Vereinbarung erlaubt Drillisch, die Preis- und Innovationsführung am Markt für Mobilfunkdienstleistungen auszubauen

Kernpunkte der Vereinbarung mit TEF DE

(2/2)

Möglichkeiten für Drillisch

Technologie und Netz

- Möglichkeit, an zukünftigen Netzentwicklungen teilzuhaben (z.B. priorisierte Nutzung)
- Nicht-Diskriminierung in zeitlicher und technisch-qualitativer Hinsicht



Unbegrenzter Zugriff auf alle gegenwärtigen und zukünftigen Technologien (z.B. 4G, 5G, etc.)



Möglichkeit, ein Netzbetreiber zu werden/ teilnehmen an zukünftigen Netzentwicklungen

Vertragsbestandteile

- Vertragslaufzeit von 5 Jahren mit zweimaliger Verlängerungsoption um weitere 5 Jahre (garantierte Vertragslaufzeit von mindestens 15 Jahren)
- Beitrag zu den bereits und noch von der TEF zu tätigen Investitionen in den Ausbau des 4G-Netzes und zukünftiger Technologien



Bis zu 15 Jahre garantierter Netzzugang



Vertragssicherheit mit sehr attraktiven Konditionen

MBA MVNO Vereinbarung erlaubt Drillisch, die Preis- und Innovationsführerschaft am Deutschen Markt für Mobilfunkdienstleistungen auszubauen

Neue strategische Möglichkeiten für Drillisch

Aktuelle Strategie

Netzkapazität

- Nutzung von ~**3%** der **Netzkapazität** von TEF D

Produktportfolio

- Produktportfolio mit **Fokus** auf **3G** (kein uneingeschränkter Zugang zu 4G)

Preisstrategie

- **Fokus auf Preisführerschaft** und attraktivem Produktportfolio

Vertriebsstrategie

- Fokus auf kosteneffizientem **Online Vertrieb**

Zukünftige Strategie

- Zugang von **bis zu 30%** der Netzkapazität von TEF DE ermöglichen signifikantes Wachstum

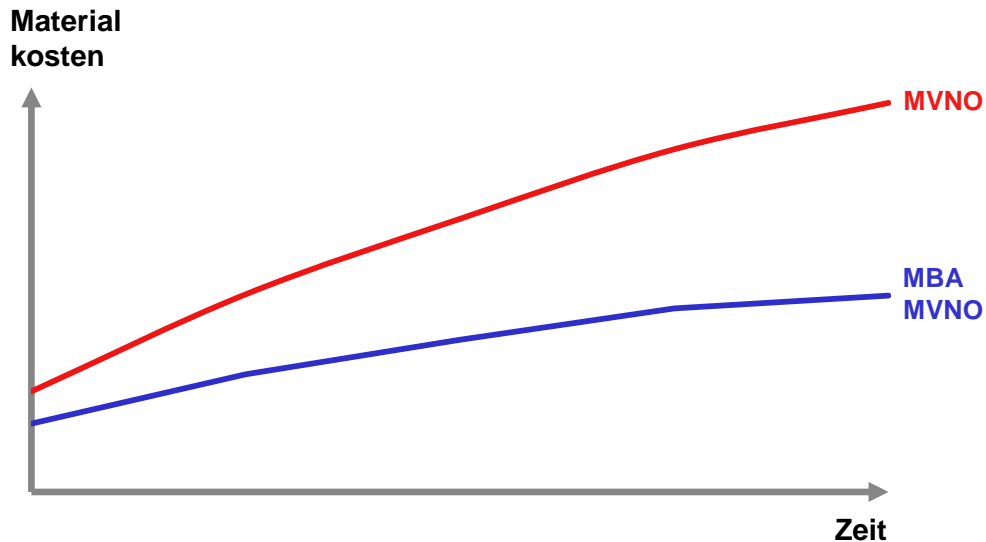
- Uneingeschränkter **Zugang zu 4G und neuen Technologien** als zukünftige Wachstumstreiber

- **Ausbau der Preisführerschaft** auf gesamtes Produktportfolio (inkl. 4G)

- Möglichkeit das **Vertriebsnetz zu erweitern** (z.B. Akquisition von Shops)

- Ausbau der Produktpalette und damit Adressierung zusätzlicher Kundengruppen (Business, Festnetzersatzprodukte, Prepaid)

Auf Basis der MBA MVNO Vereinbarung wird Drillisch das profitable Geschäftsmodell ausbauen und dem Mobilfunkkunden auch zukünftig attraktive Produkte anbieten

Vergleich Materialkosten (MVNO und MBA MVNO)⁽¹⁾

- Grundannahme: gleiche Volumen- und Kundenentwicklung in beiden Modellen

Vorteile für Drillisch als MBA MVNO

- Hervorragende Einkaufskonditionen im MBA MVNO Vertrag als Grundlage für zukünftiges, profitables Wachstum
- Die Vollauslastung der vereinbarten Netzkapazität führt zu einer signifikanten Steigerung der Profitabilität
- Durch die verbesserte Flexibilität wird die Profitabilität auf hohem Niveau gehalten und ausgebaut
- MBA MVNO Vereinbarung ermöglicht es Drillisch, sowohl sehr attraktive Produkte zu vertreiben als auch die Preisführung am Markt in jedem Segment zu bestätigen und auszubauen

Drillisch ist mit der MBA MVNO Vereinbarung für die Zukunft exzellent aufgestellt

Drillisch zukünftige Wachstumstreiber

Erweiterte Zielgruppenansprache

- Ansprache bestehender Kundenbasis **plus Akquisition von Premium Vertragskunden** (High Value Segment)
- **Prepaid:** Vereinbarung mit TEF DE als Bestandteil des bestehenden Vertrags über IN Plattform für Prepaid und kann diese mit MBA-Mengen nutzen
- **Festnetz Ersatz**
- **Geschäftskunden:** Fokus auf SoHo (Kleinunternehmen) und SME (Mittelstand)
- **Branded Salespartner/ M2M:** Möglichkeit für MBA Branded Salespartner (Großkunden, z.B. regionale Netzbetreiber mit Bundle Produkten) und Ansprache kleiner Branded Salespartner Kunden, plus M2M Vermarktung

Erweiterung des Produktangebots




- **MBA ermöglicht größere Produktflexibilität**
- **Marktansprache mit Low und High-End Produkten**
- **Zugriff auf alle gegenwärtigen und zukünftigen Technologien** (4G, 5G etc.) - 4G Vermarktung mit Vorsprung gegenüber anderen Non-MNOs von mindestens 12 Monaten
- **Angebote von Gruppen- und Pakettarifen:** Data, Voice und SMS Pakete werden für Gruppen und nicht mehr zwingend für einzelne Teilnehmer angeboten und genutzt
- **Tablet und TV Produkte**
- **Cloud, Hosting und Housing Services**

Erweiterung des bestehenden Vertriebsnetzes

- **Online: Sehr gute Positionierung im Online Vertrieb** - >80% des aktuellen Absatz werden online erzielt
- **Indirekte Vertriebskanäle: Kooperationen mit ausgewählten Partnern** sowie mit dem klassischen Mobilfunk Vertriebspartnern
- **Direkte Vertriebskanäle: Nun ergänzt durch 50 eigene Qualitäts-Shops** – Mit der Option bis zu 550 weitere Shops zu akquirieren

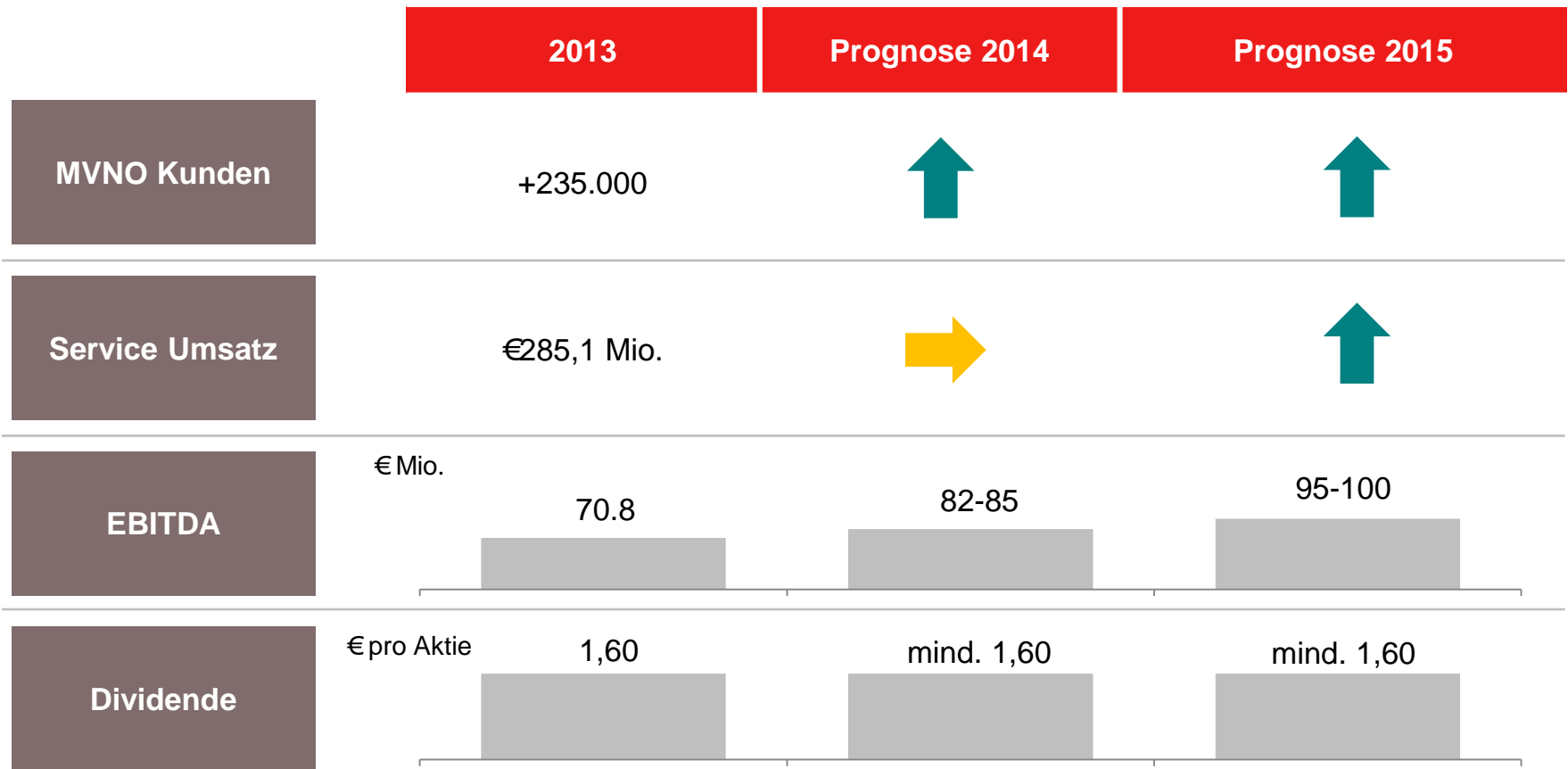
Wachstumspotential mit Erweiterung des Vertriebsnetzes und der Erschließung neuer Marktsegmente durch attraktive Endkundenprodukte

Take-Aways und strategische Ziele

-  MBA MVNO — Eine Entscheidung für Wachstum
-  Ein aktiver, gestaltender Marktauftritt unter Beibehaltung der Innovations- und Preisführung werden auch in Zukunft die Eckpfeiler der Wachstumsstrategie sein
-  Zukünftiges Wachstumspotential durch Erweiterung der Zielgruppen, Erweiterung der Vertriebskapazität und ein attraktives Produktportfolio

-
- ① Teil 1: Ein erfolgreiches erstes Halbjahr 2014
 - ① Teil 2: Drillisch – MBA MVNO Vereinbarung
 - ① **Teil 3: Guidance und Ausblick**

Prognose 2014 und 2015



**Weiteres Gewinnwachstum für 2014 und 2015 geplant –
2-jährige Dividenden Guidance mit mindestens mit €1,60 je Aktie**

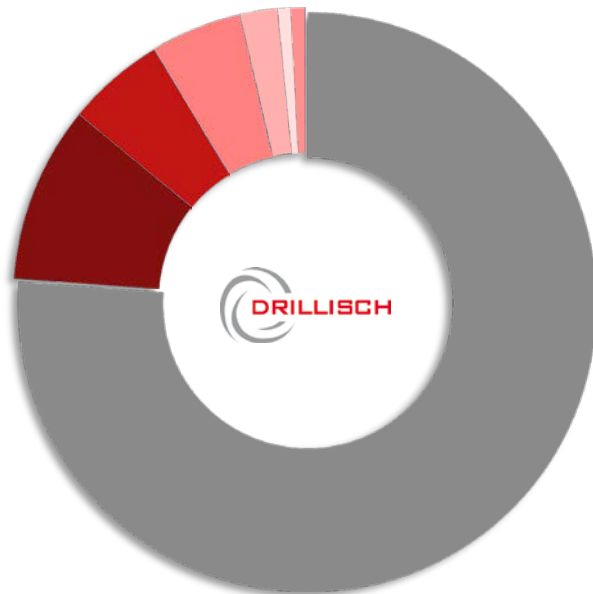
Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Prognosen, mit der die gegenwärtige Einschätzung des Management der Drillisch AG zum Ausdruck kommt. Diese Einschätzungen und Aussagen können Veränderungen bzw. unsicheren Rahmenbedingungen unterliegen, die zum Großteil schwierig zu prognostizieren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

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

Drillisch AG
Investor Relations
Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
D - 63477 Maintal
Telefon: + 49 (0) 61 81 / 412 218
Internet: www.drillisch.de
E-Mail: ir@drillisch.de

Appendix

Aktionärsstruktur per 12. August 2014



Aktionärsstruktur	in %	in Aktien
Free Float	76,16%	40.518.522
Eigene Aktien	9,76%	5.189.015
Fidelity FMR, Boston	5,45%	2.896.567
Union Investment Privatfonds	5,07%	2.694.500
M. Brucherseifer	2,03%	1.077.565
P. Choulidis	0,75%	400.000
V. Choulidis	0,75%	400.000
J. Weindl	0,02%	10.439
Dr. H. Lennertz	0,01%	2.407
gesamt	100,00%	53.189.015

Drillisch Position basierend auf

Index Mitgliedschaft (Juli)	Marktkapitalisierung	Umsatz
TecDAX 30	9	6
Blue Chip Indizes Germany	71	57

EBITDA Guidance vs. erreichtes EBITDA

		EBITDA (bereinigt) Guidance						
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
FY	Positive Entwicklung	Positive Entwicklung	€52 Mio.	€58 Mio.	€67-70 Mio.	(alt: €77-80 Mio.) ↗ €82-85 Mio.	€95-100 Mio.	
Q1	€41-42 Mio. ↑	€46 Mio. ↑	✓	✓	✓			
Q2	✓	✓	✓	€60-61 Mio. ↑	Oberes Ende ↑			
Q3	€43 Mio. ↑	€48 Mio. ↑	✓	✓	€70 Mio.			
EBITDA (IFRS)	€43,5 Mio.	€49,3 Mio.	€52,6 Mio.	€61,9 Mio.	€70,8 Mio.			
Wachstum (YoY)	7,1%	13,3%	6,7%	17,8%	14,4%	~ +16%-20% (e)	~ +17%	

Vergleich mit Guidance:	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑	Erhöht ✓
--------------------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-------------

Drillisch liefert nachhaltig Gewinnsteigerungen (EBITDA), wobei die Guidance immer übertroffen worden ist