



Drillisch AG

Unternehmenspräsentation

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

 **Teil 1: Ein erfolgreiches drittes Quartal 2014**

 Teil 2: Drillisch – Quo Vadis?

 Teil 3: Guidance und Ausblick

Ein erfolgreiches 3. Quartal 2014

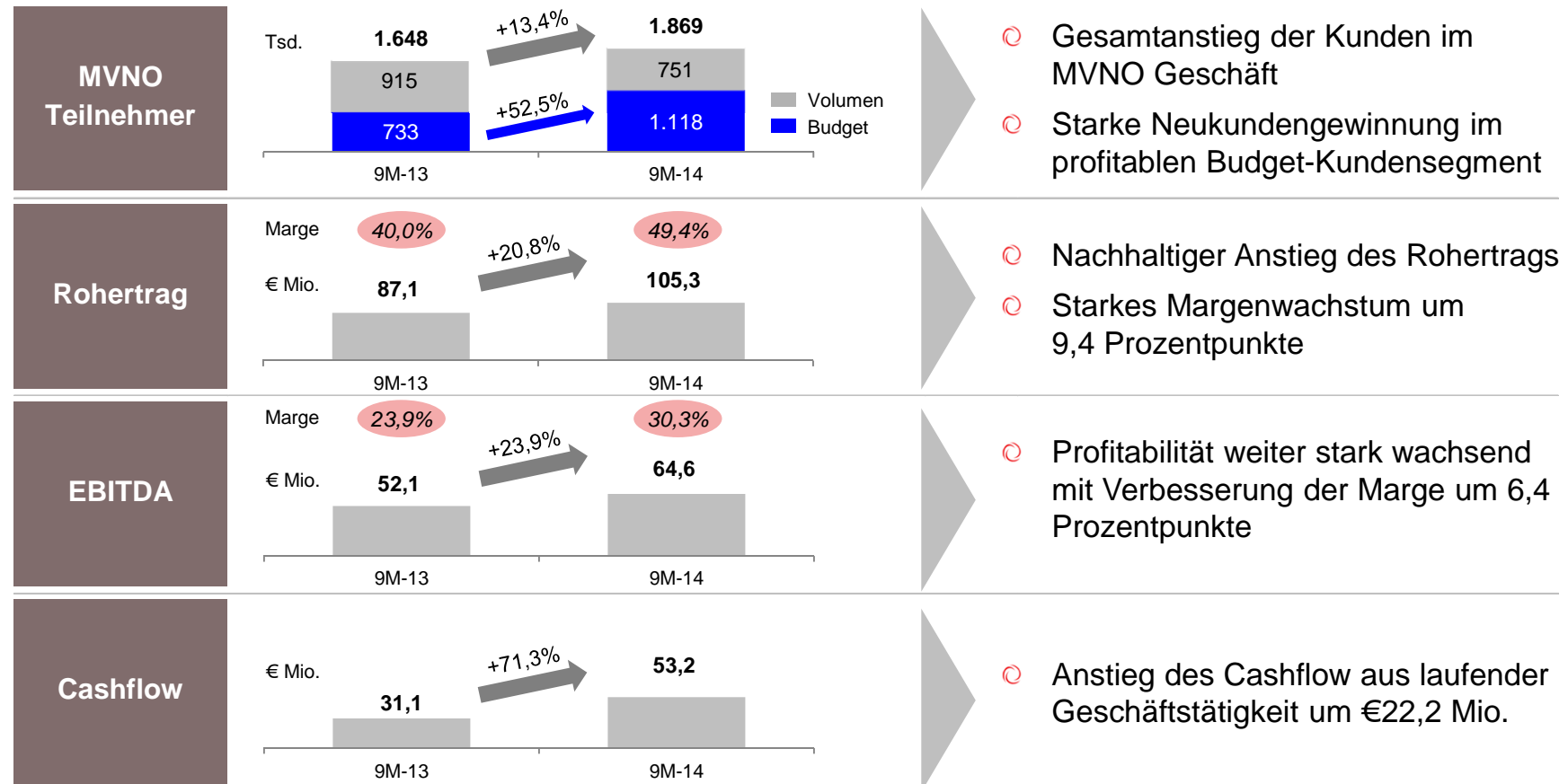


Highlights 9M-2014



Entwicklung der Finanzkennzahlen

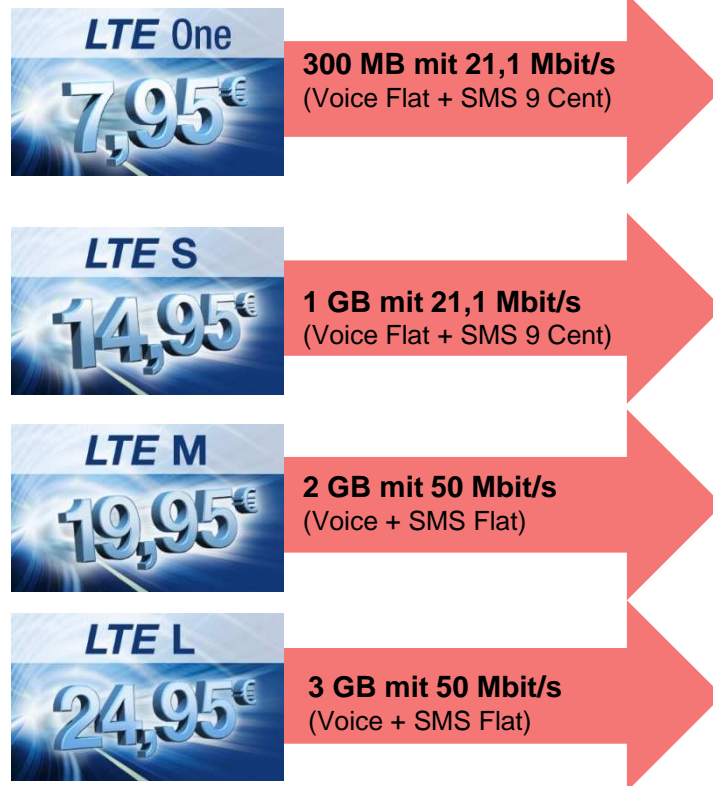
Highlights 9M-2014



Positive Entwicklungen - alle Erwartungen wurden erreicht bzw. übertroffen

Drillisch Produktwelt

Mit 4G Tarifen – heute mit ausgezeichneter Qualität und transparenten Produkten erfolgreich...



Nur Wettbewerber mit 4G Produkten*

- **Kein Wettbewerber im Markt**

- DTE Magenta S €29,95
- TEF D All-in M €29,99
- VOD Red 1,5 GB €44,99

- DTE Magenta M €39,95
- TEF D All-in L €39,99
- VOD Red 1,5 GB €44,99

- DTE Magenta L €49,95
- TEF D All-in L €39,99
- VOD Red 3 GB €54,99

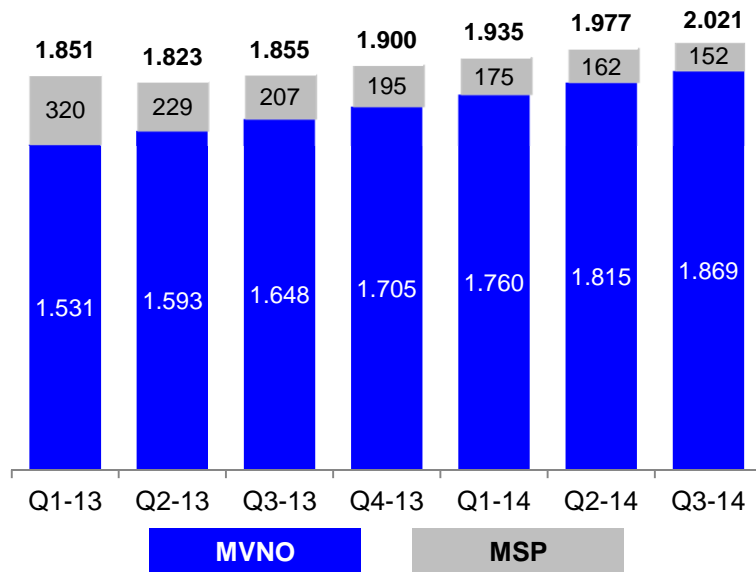
...morgen als einziger MBA MVNO mit den Möglichkeiten eines Netzbetreibers

*Tarife sind nicht in allen Komponenten gleich und können sich leicht unterscheiden z.B. im Datenpaket und der Geschwindigkeit

Drillisch Teilnehmerentwicklung

Teilnehmerentwicklung*

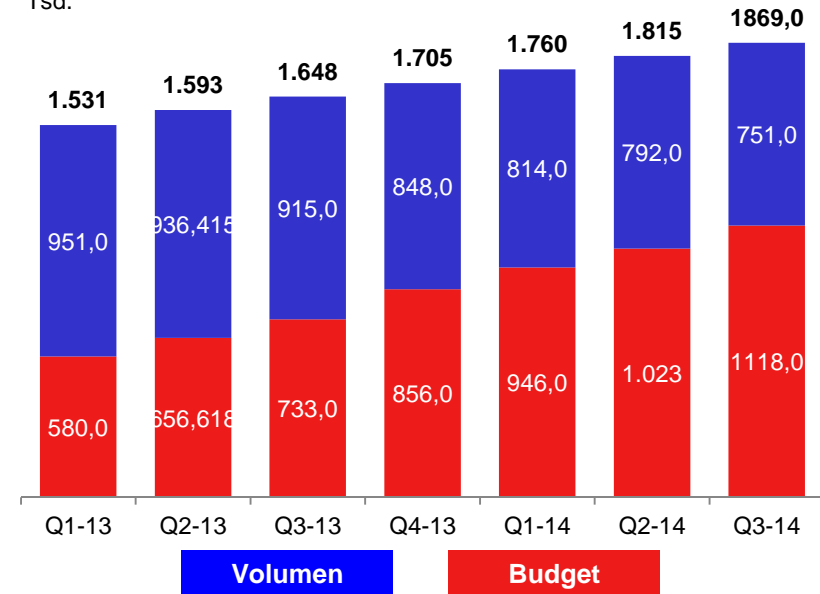
Tsd.



- **MVNO** Teilnehmerwachstum
 - + 221Tsd. auf 1.869 Tsd. (Vj: 1.648 Tsd.)
- **Gesamtteilnehmer**
 - +166 Tsd. auf 2.021 Tsd. (Vj: 1.855 Tsd.)

Teilnehmerfokussierung im MVNO Geschäft

Tsd.

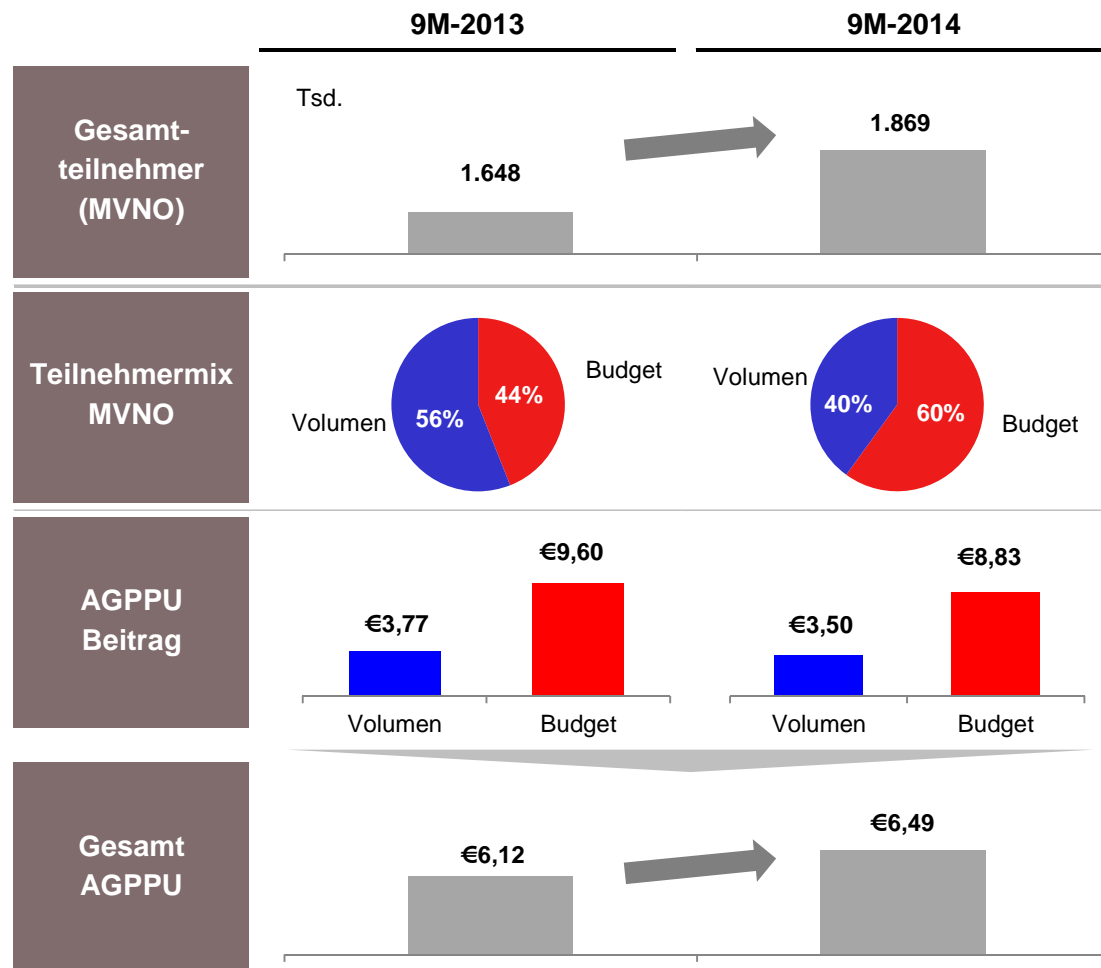


- **Budget** Teilnehmer
 - + 385 Tsd. auf 1.118 Tsd. (Vj: 733 Tsd.)
- **Volumen** Teilnehmer
 - -164 Tsd. auf 751 Tsd. (Vj: 915 Tsd.)

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

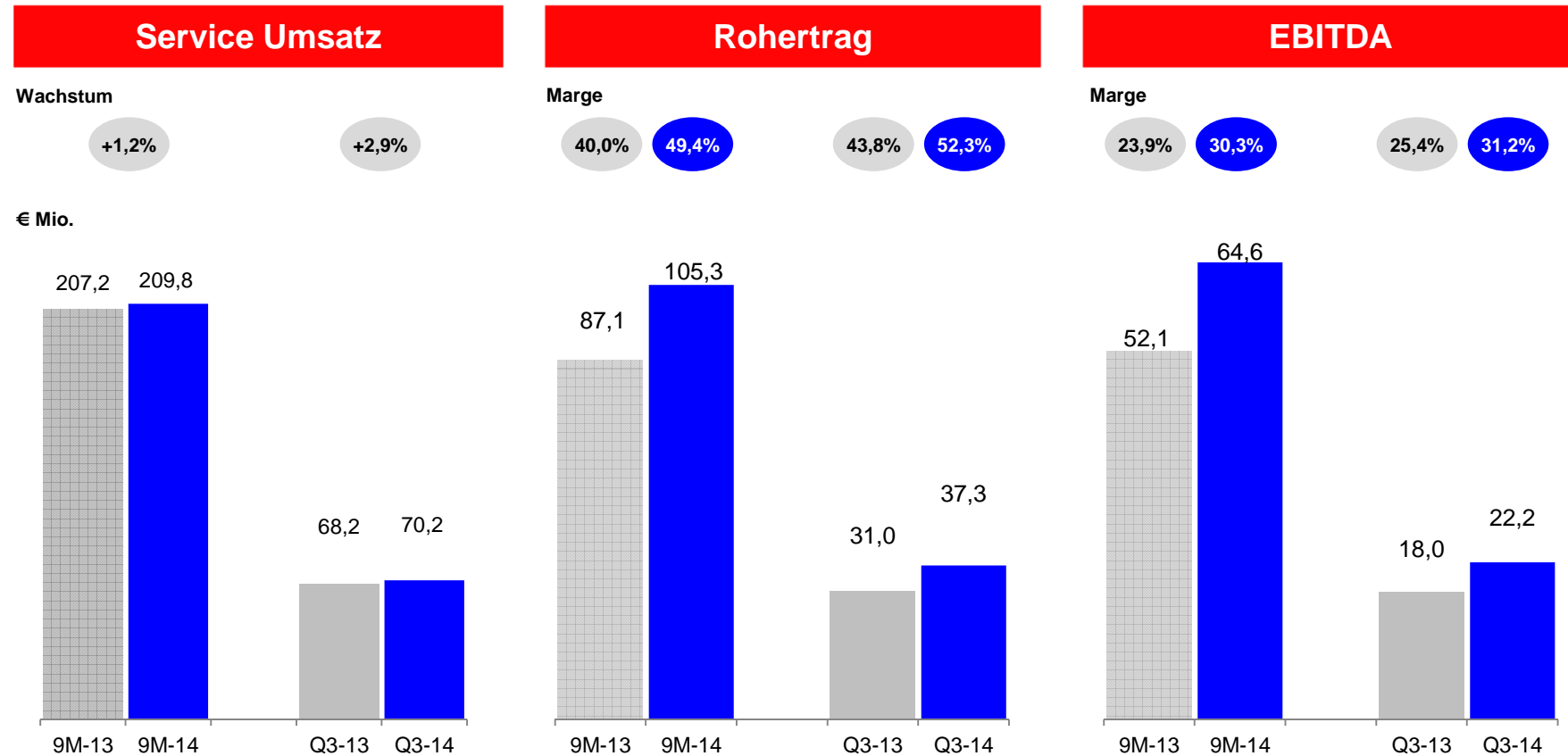
○ Fokussierung auf profitable Budgetkunden

○ 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

Umsatz und Profitabilitätsentwicklung



Erhöhte Profitabilität bei stabilem Umsatz führt zu steigender Ertragskraft

Cashflow-Entwicklung

€ Mio.	9M-14	9M-13
Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit	53,2	31,1
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-2,1	340,7
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-77,7	-396,4
Free Cashflow ⁽¹⁾	50,6	12,0

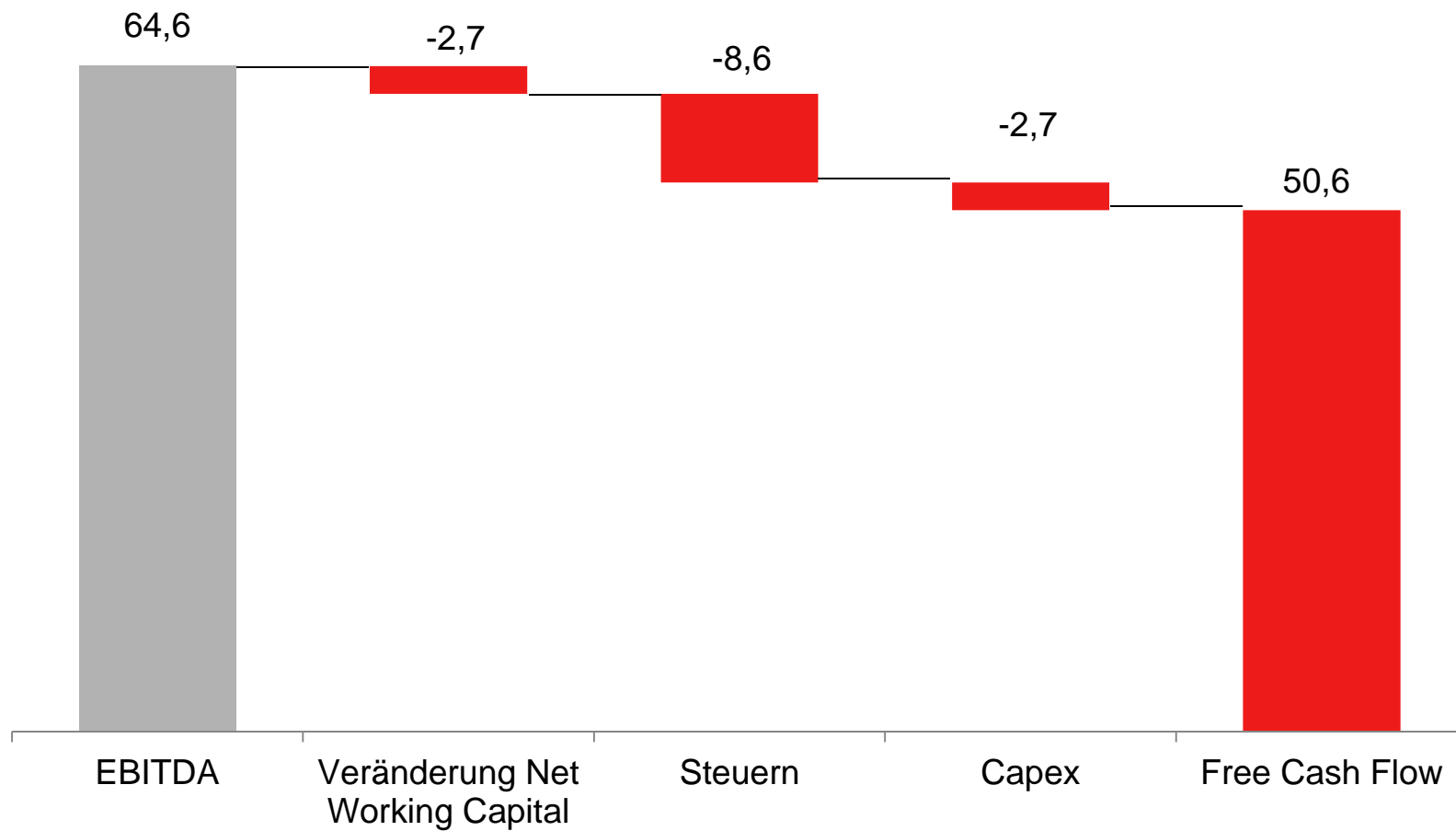
- Erhebliche Steigerung entsprechend der Ertragskraft des operativen Geschäfts in 9M-14
- In 9M-13 im Wesentlichen von Einzahlungen aus dem Abgang von freenet-Aktien i.H.v. €347,2 Mio. geprägt
- 9M-14 betrifft im Wesentlichen gezahlte Dividenden i.H.v. €76,8 Mio. – 9M-13 neben Dividendenzahlung i.H.v. €62,4 Mio. geprägt durch Rückzahlung einer Schuldverschreibung i.H.v. €125,0 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

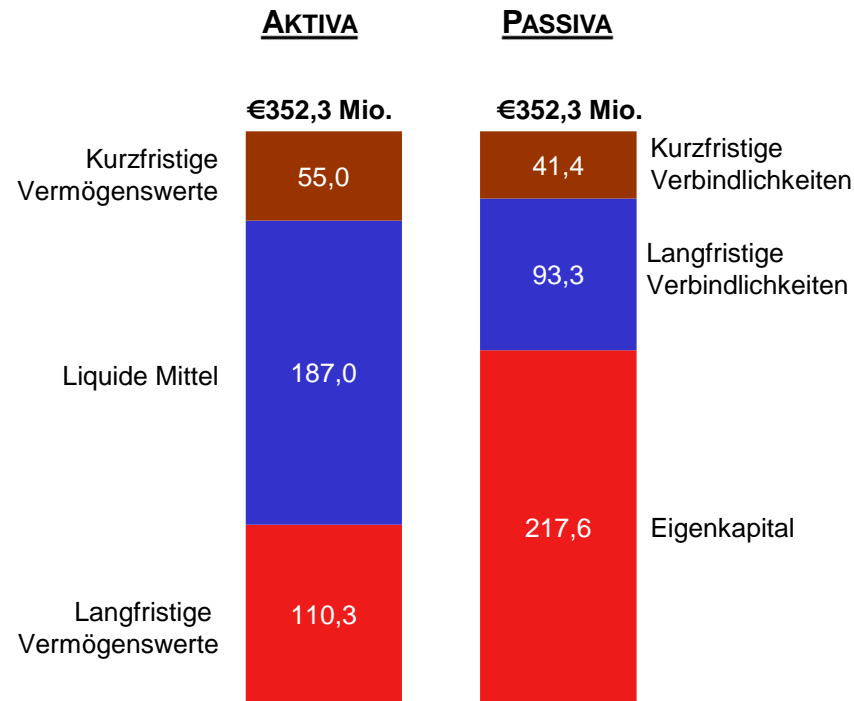
EBITDA zu FCF

Free Cashflow Brücke Januar – September 2014 in € Mio.

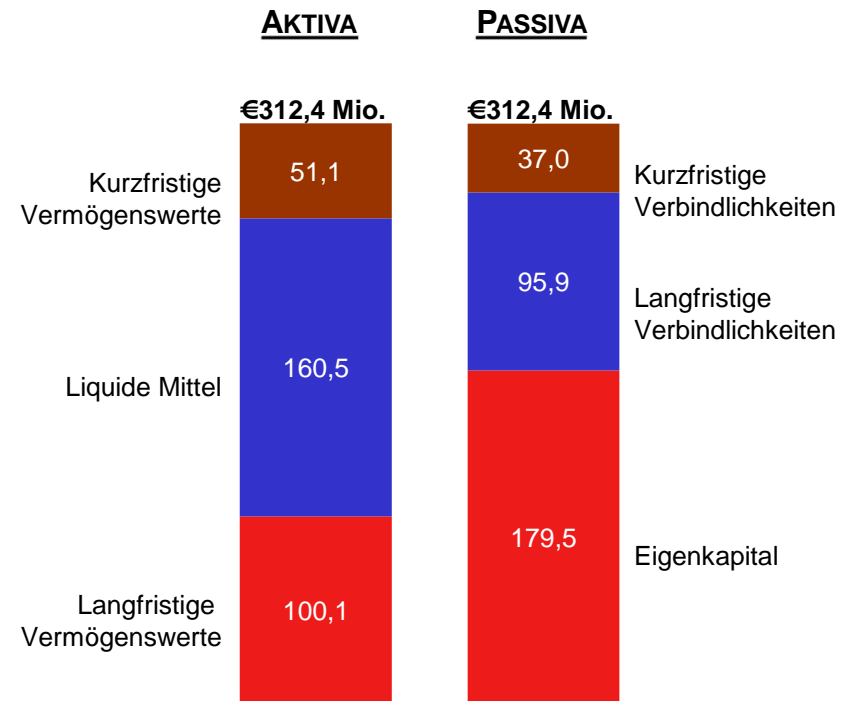


Bilanz in Mio. Euro

31. Dezember 2013



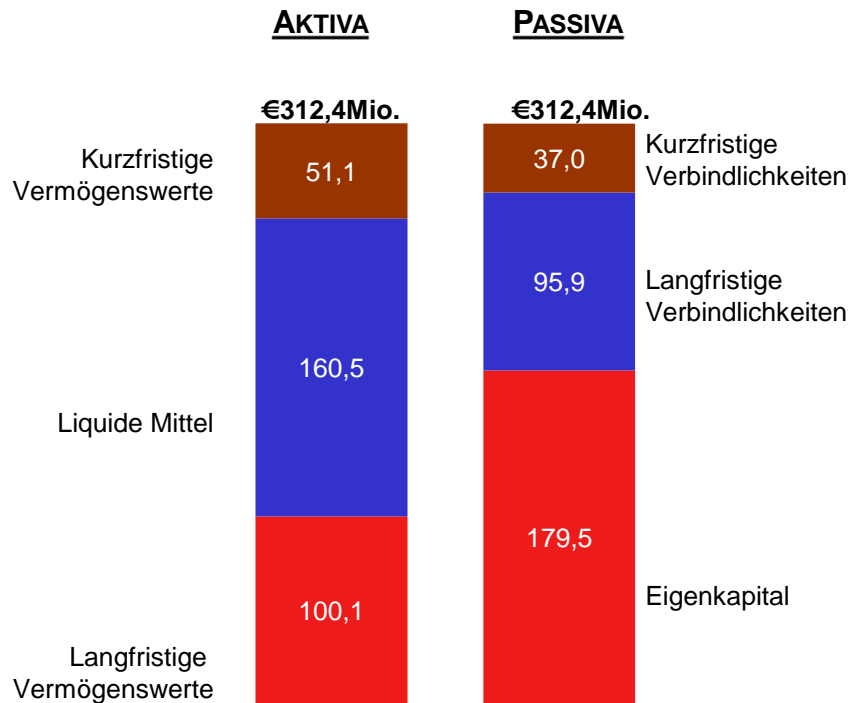
30. September 2014



Starke Bilanz mit hohem Bestand an liquiden Mitteln und einer Eigenkapitalquote von 57,5%

Bilanz und Liquidität

30. September 2014



Liquidität

Per 30. September 2014	Mio. €
Liquide Mittel	160,5
Wandelanleihe ⁽¹⁾	-88,1
Leasing Verbindlichkeiten	-0,7
Net Cash	71,7

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

Drillisch hat hohen Liquiditätsbestand und finanzielle Flexibilität für zukünftiges Wachstum

(1) Aktueller Wandlungspreis von €22,85, fällig Dezember 2018

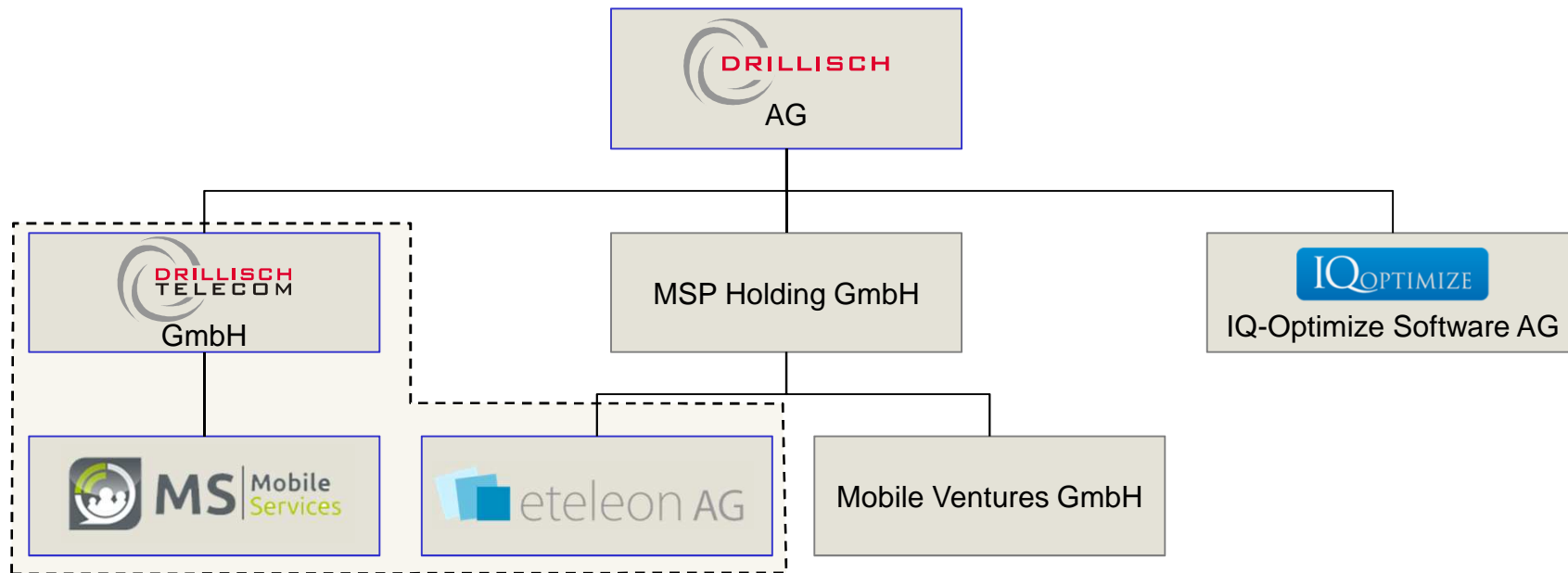
(2) Gegenwert bei einem Aktienkurs von €27,98 (Schlusskurs 12 November 2014) rund €145,2 Millionen

 Teil 1: Ein erfolgreiches drittes Quartal 2014

 **Teil 2: Drillisch – Quo Vadis?**

 Teil 3: Guidance und Ausblick

Drillisch Konzernstruktur bis 2014



Operatives Mobilfunkgeschäft wird durch verschiedene Tochtergesellschaften betrieben

Drillisch Kernkompetenzen

- ✓ „Best-in-Class“ Mobilfunkvertrieb auf Basis einer starken Online-Kompetenz
- ✓ IT-Kompetenz im eigenen Haus (z.B. eigenes Billing, eigener Source Code, etc.) (IQ-Optimize Software AG)

Marktauftritt Online und Offline

Online - Vertrieb

- ✓ Kostengünstiger und effizienter Online-Vertrieb
- ✓ Preis-, Innovations- und Technologieführer mit klarer Transparenz und hohem Qualitätsstandard
- ✓ Mehrmarken Strategie mit attraktivem Produktportfolio und eigener IT-Plattform

NEU

Offline - Vertrieb

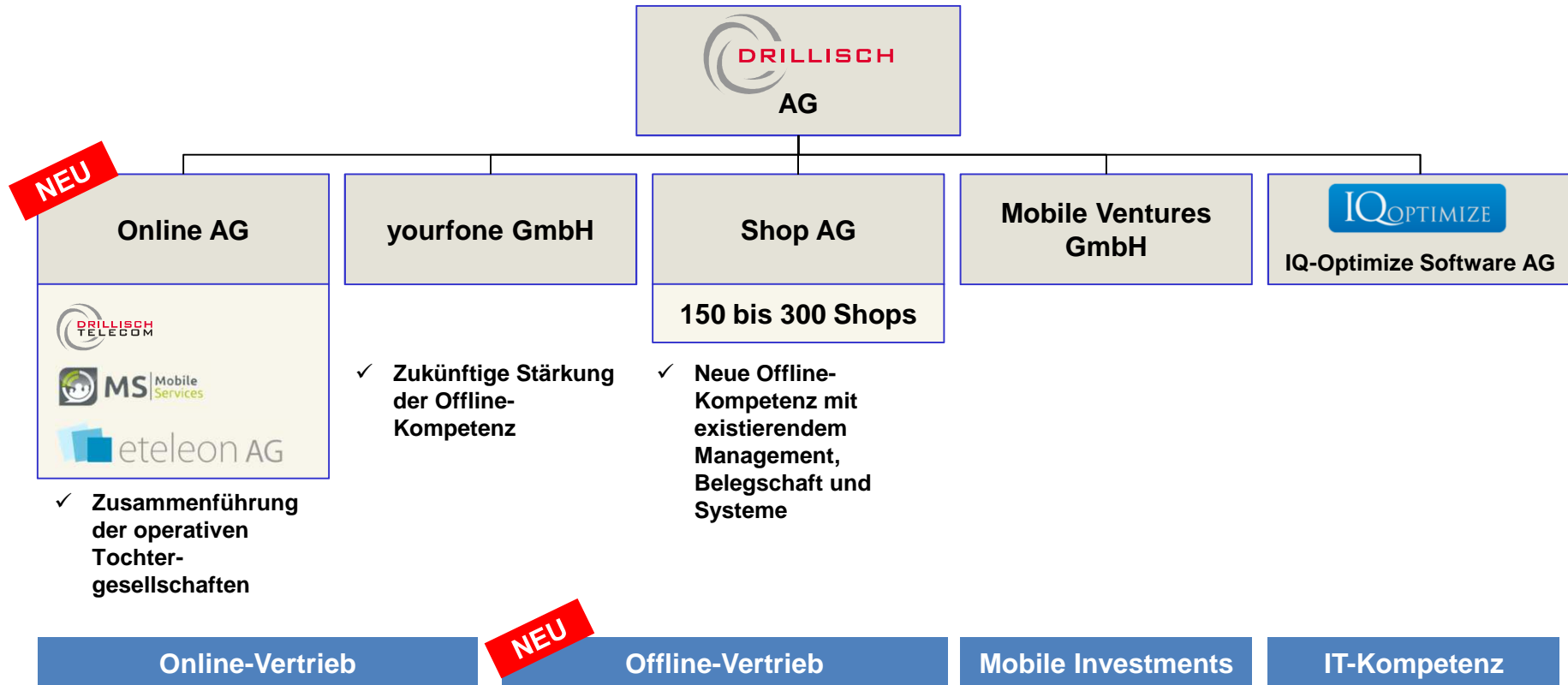
SHOP

DISTRIBUTION

- ✓ Ab 2. HJ 2015 flächendeckendes, deutschlandweites Vertriebsnetz an attraktiven Standorten (150 bis 300 Shops)
- ✓ Erwartete deutliche Steigerung der Vertriebskapazität und Ausbau der Produktpalette mit Zugriff auf neue Kundengruppen

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





Drillisch Konzernstruktur ab Januar 2015



Drillisch Kernkompetenzen

- ✓ „Best-in-Class“ Mobilfunkvertrieb auf Basis einer starken Online-Kompetenz
- ✓ IT-Kompetenz im eigenen Haus (z.B. eigenes Billing, eigener Source Code, etc.) (IQ-Optimize Software AG)
- ✓ Starker Offline-Vertrieb
- ✓ Klare Kompetenzverteilung auf Drillisch AG Tochtergesellschaften

Zusammenfassung Ad Hoc

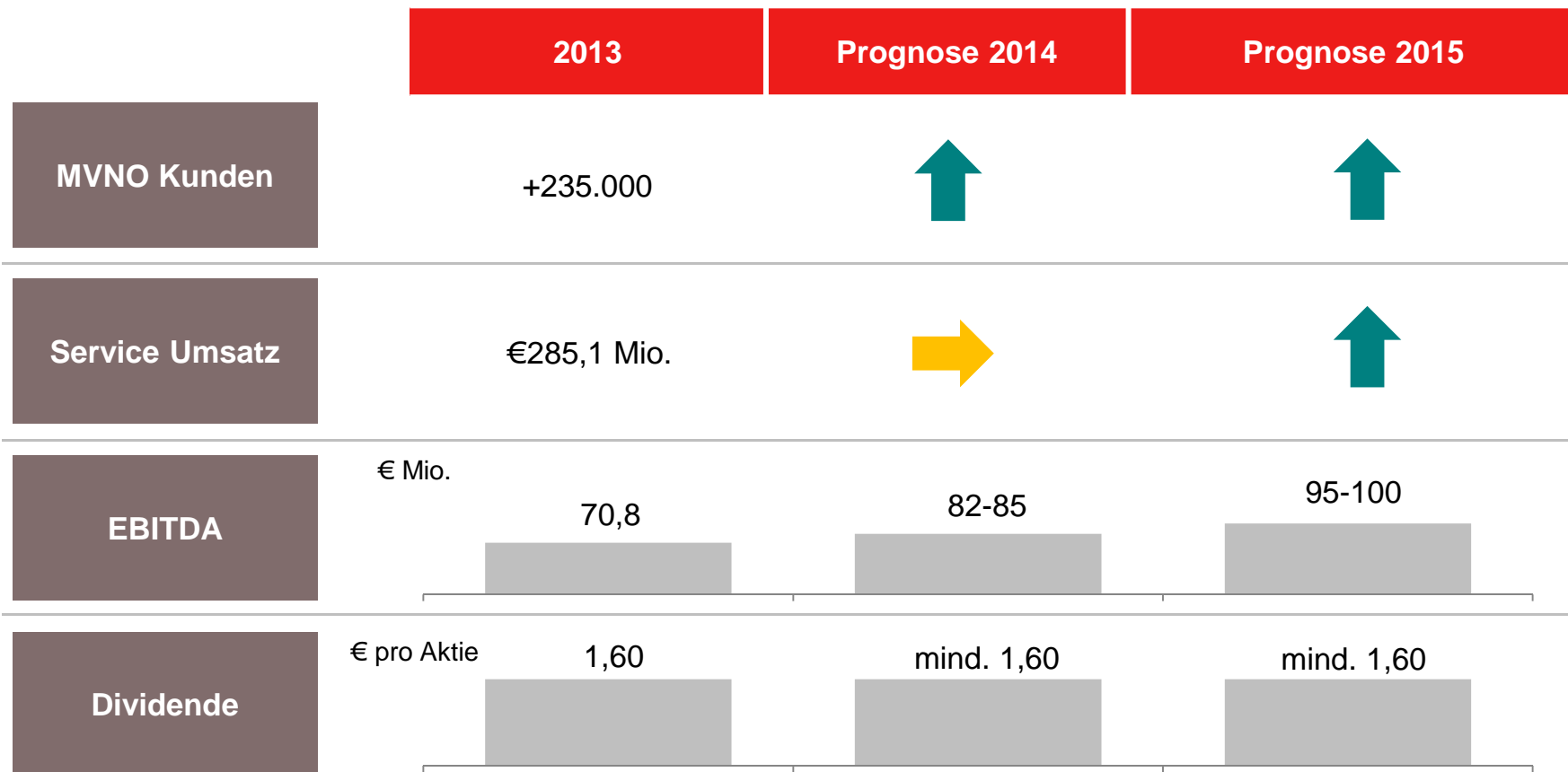
-  Absichtserklärung zum Erwerb der yourfone GmbH Hamburg
-  Vorbehaltlich der Zustimmung der Gremien
-  Etablierte Marke mit rund 235.000 aktiven Kunden
-  Kaufpreis im mittleren bis hohen zweistelligen Millionenbereich

 Teil 1: Ein erfolgreiches drittes Quartal 2014

 Teil 2: Drillisch – Quo Vadis?

 **Teil 3: Guidance und Ausblick**

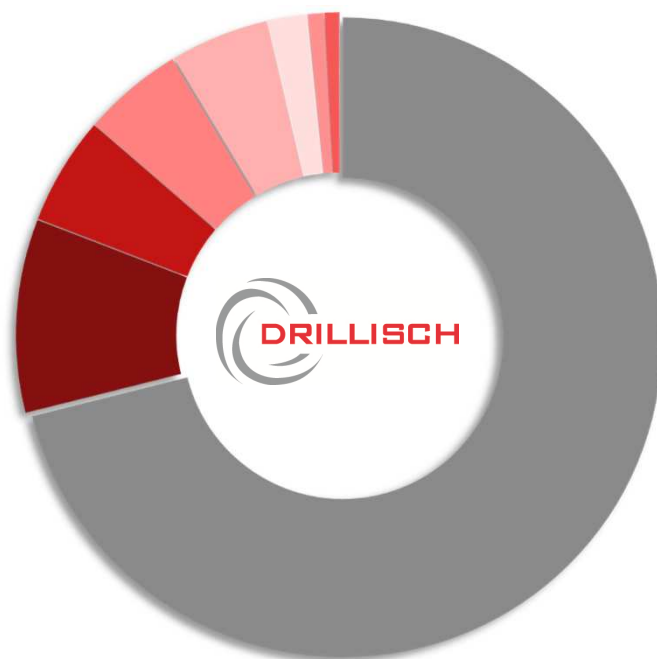
Prognose 2014 und 2015



**Fortsetzung des Gewinnwachstums geplant –
2-jährige Dividenden Guidance mit mindestens mit €1,60 je Aktie**

Appendix

Aktionärsstruktur per 12. November 2014



Aktionärsstruktur	in %	in Aktien
Free Float	71,14%	37.840.529
Treasury Shares	9,76%	5.189.015
Fidelity FMR, Boston	5,45%	2.896.567
Union Investment Privatfonds	5,07%	2.694.500
Allianz Global Investors	4,99%	2.652.993
M. Brucherseifer	2,03%	1.077.565
P. Choulidis	0,80%	425.000
V. Choulidis	0,75%	400.000
J. Weindl	0,02%	10.439
Dr. H. Lennertz	0,01%	2.407
Total	100,00%	53.189.015

Drillisch Position basierend auf

Index Mitgliedschaft (Oktober)	Marktkapitalisierung	Umsatz
TecDAX 30	9	6
Blue Chip Indizes Germany	74	54

EBITDA Guidance vs. erreichtes EBITDA

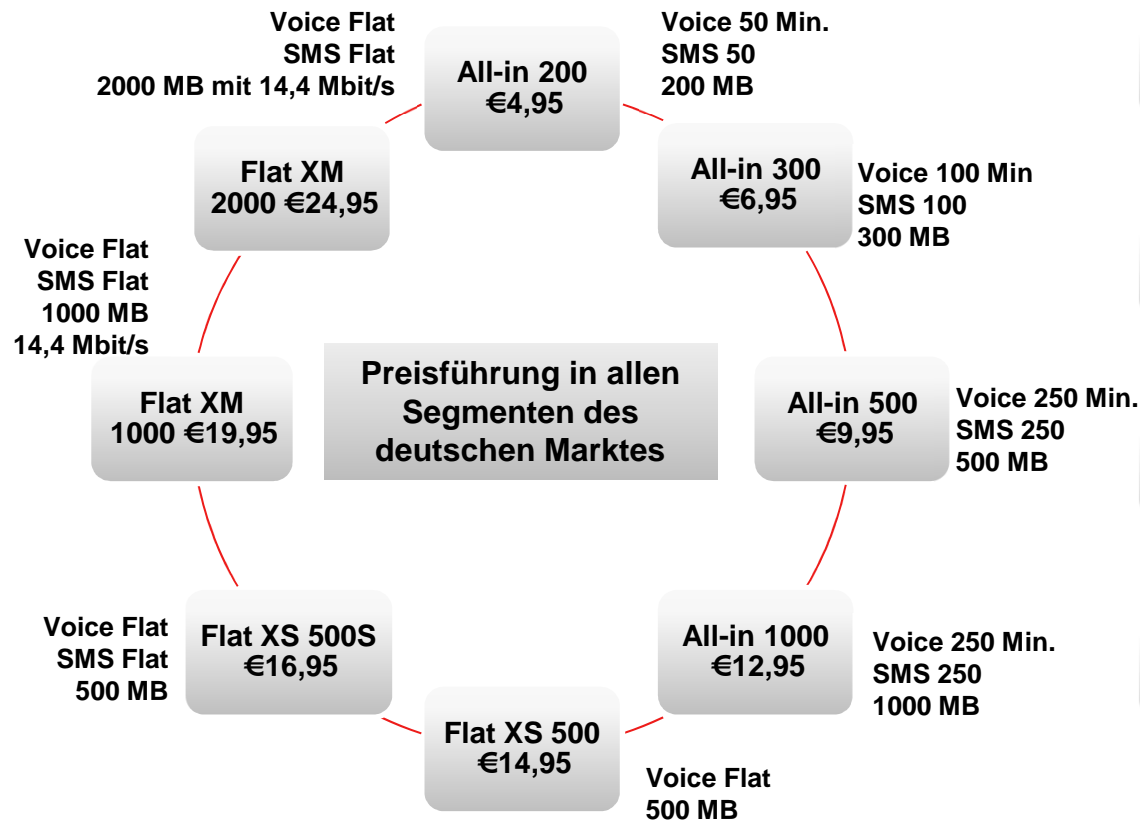
	EBITDA (bereinigt) Guidance						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
FY	Positive Entwicklung	Positive Entwicklung	€52 Mio.	€58 Mio.	€67-70 Mio.	(alt: €77-80 Mio.) ↗ €82-85 Mio.	€95-100 Mio.
Q1	€41-42 Mio. ↑	€46 Mio. ↑	✓	✓	✓		
Q2	✓	✓	✓	€60-61 Mio. ↑	Oberes Ende ↑	Oberes Ende ↑	
Q3	€43 Mio. ↑	€48 Mio. ↑	✓	✓	€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

Drillisch Produktwelt

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