



# 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](http://www.drillisch.de)  
E-Mail: [ir@drillisch.de](mailto:ir@drillisch.de)

 **Highlights H1-2015**

 **Finanzkennzahlen**

 **Ausblick**

<p>Erwerb von yourfone</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Abschluss des Erwerbs von <b>yourfone</b> im Januar 2015 <small>FÜR DICH. FÜR SIE. FÜR ALLE.</small></li> <li>✓ Etablierte Marke im deutschen Mobilfunkmarkt, die weiteres Wachstumspotential bietet</li> </ul>
<p>Erwerb von GTCom</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Erwerb eines 97,5% Anteils des Prepaid Anbieter <b>GTCom</b> im Februar 2015 <small>global telecom</small></li> <li>✓ Erweiterung der Vertriebsplattform mit interessanten Kooperationspartnern</li> </ul> <div style="text-align: center;">  </div>
<p>Erwerb von The Phone House DE</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ April 2015: Erwerb von <b>Phone House</b> (vollzogen am 5. Mai 2015)</li> <li>✓ Einer der größten Distributoren für Mobilfunk- und Festnetzverträge sowie den dazugehörigen Geräten und Servicedienstleistungen mit rd. 4.800 POS</li> <li>✓ Juni 2015: Sachkapitalerhöhung über 1.575.634 Drillisch-Aktien</li> </ul>
<p>Erwerb von yourfone Retail AG</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Juni 2015: Erwerb Telefónica Germany Shoptransfer AG → yourfone Retail AG</li> <li>✓ Übernahme von 301 Shop-Standorten (102 eigene Shops, Rollout von 199 Partner Shops in der zweiten Jahreshälfte 2015)</li> </ul>
<p>Tarifportfolio</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ April 2015: Attraktives Angebot an neuen Paket- und Flat-Tarifen zur europaweiten Nutzung</li> <li>✓ Juli 2015: yourfone Shop Rollout mit preisführenden LTE Produkten</li> </ul>
<p>Offline Vertrieb</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aufbau des Offline Vertriebskanals als Basis für weiteren Teilnehmer- und Umsatzanstieg</li> </ul>

# Highlights H1-2015

## Umsatz & Teilnehmer

- ✓ Umsatz +78,9% auf €253,6 Mio. (H1 2014: €141,8 Mio.)
- ✓ Service Revenue +43,5% auf €200,3 Mio. (H1 2014: €139,6 Mio.)
- ✓ MVNO Teilnehmerzahl +28,2% auf 2,327 Mio. (H1 2014: 1,815 Mio.)
- ✓ Budget Teilnehmer +59,2% auf 1,629 Mio. (H1 2014: 1,023 Mio.)

## Rohertrag & EBITDA

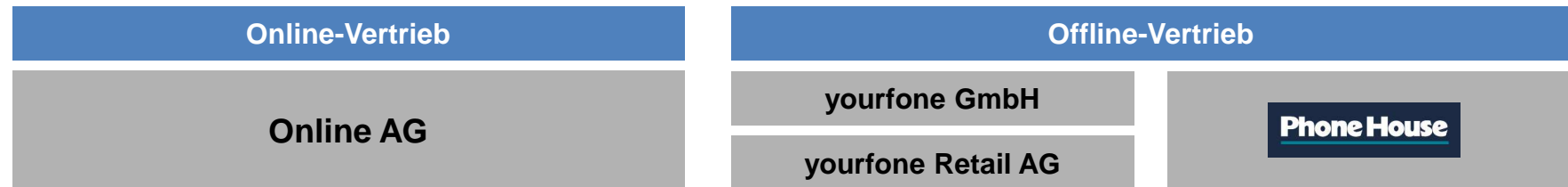
- ✓ Rohertrag +51,7% auf €103,2 Mio. (H1 2014: €68,0 Mio.)
- ✓ Durchschnittlicher Rohertrag je MVNO Teilnehmer (AGPPU) +13,5% auf €7,30 (H1 2014: €6,43)
- ✓ EBITDA (bereinigt) +30,1% auf €55,1 Mio. (H1 2014: €42,4 Mio.)
- ✓ EBITDA Marge (bereinigt) bei 21,7% (H1 2014: 29,9%)

## Solide Finanzierung

- ✓ €32,1 Mio. Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit (H1 2014: €36,9 Mio.)
- ✓ €240,4 Mio. Liquidität (31.12.2014: €317,1 Mio.)
- ✓ €90,4 Millionen ausgeschüttete Dividende im Mai 2015
- ✓ Net Debt bei -1.5x (LTM EBITDA)
- ✓ Freie, nicht genutzte Kreditlinien über €100 Mio.

# Drillisch Konzernstruktur

## Konzernstruktur erlaubt die konsequente Umsetzung der Strategie



- |   |  |   |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Kostengünstiger und effizienter Online-Vertrieb</li> <li>○ Preis-, Innovations- und Technologieführer mit klarer Transparenz und hohem Qualitätsstandard</li> <li>○ Mehrmarkenstrategie mit attraktivem Produktportfolio und eigener IT-Plattform</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ab Juli 2015 Vertriebsnetz mit 301 Shops an attraktiven Standorten (Rollout der Partner Shops im 2. Halbjahr)</li> <li>○ Neue Offline-Kompetenz mit existierendem Management, Belegschaft und Systemen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Zugang zu freiem Fachhandel</li> <li>○ Einer der größten Distributoren in Deutschland (Phone House)</li> </ul> |
|---|--|---|

## Marken Portfolio



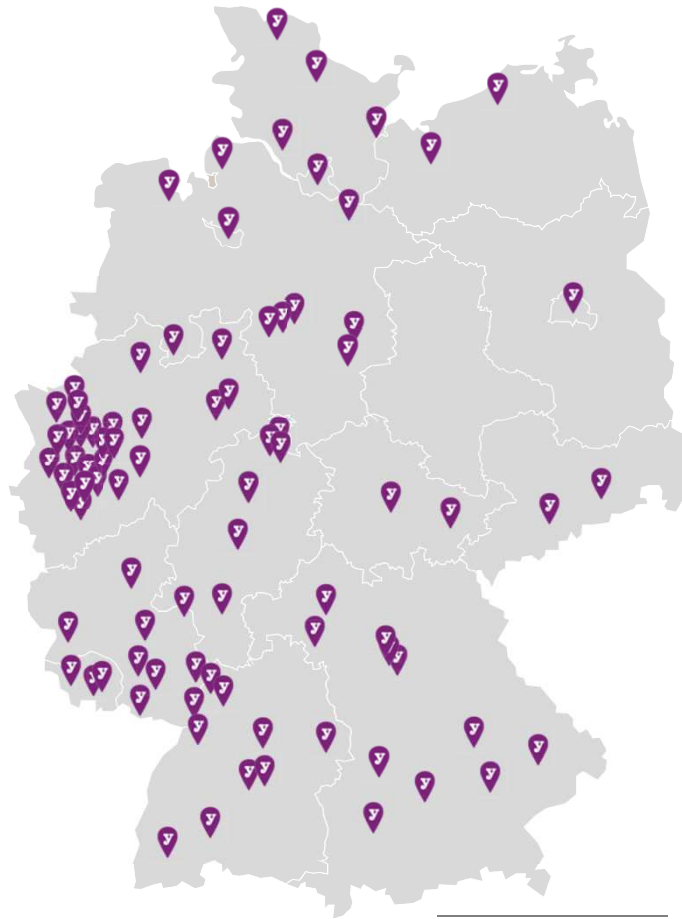
## IQ Optimize

- IT-Kompetenz im eigenen Haus (z.B. eigenes Billing, eigener Source Code, etc.)

## Ausgezeichnet positioniert für weiteres Wachstum

# Ausbau des Offline Vertriebskanals

## yourfone Shops seit dem 1. Juli 2015



- Seit Juli 2015 sind 102 eigene Shops aktiv
- Rollout der 199 Partnershops in der zweiten Jahreshälfte 2015
- Offline Strategie mit deutschlandweitem Ansatz

# Vergleich Online und Offline Produktwelt

Mit LTE Tarifen – Mit ausgezeichneter Qualität und transparenten Produkten erfolgreich...

## Online Produktwelt



### Wettbewerber mit LTE Produkten

<b>LTE 500</b> Nur <b>12,99</b> €/Monat <b>500 MB mit 50 Mbit/s</b> (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ DTE Magenta Mobil S €29,95</li> <li>○ TEF D Blue Select €19,99</li> <li>○ VOD Smart L €34,99</li> </ul>
<b>LTE 1500</b> Nur <b>19,99</b> €/Monat <b>1,5 GB mit 50 Mbit/s</b> (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ DTE Magenta Mobil M €39,95</li> <li>○ TEF D All in M €29,99</li> <li>○ VOD Red 1,5 GB €44,99</li> </ul>
<b>LTE 3000</b> Nur <b>24,99</b> €/Monat <b>3 GB mit 50 Mbit/s</b> (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ DTE Magenta Mobil L €49,95</li> <li>○ TEF D All-in L €39,99</li> <li>○ VOD Red 3 GB €54,99</li> </ul>
<b>LTE 5000</b> Nur <b>39,99</b> €/Monat <b>5 GB mit 50 Mbit/s</b> (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ DTE Magenta Mob. L Plus €79,95</li> <li>○ TEF D All-in XL €49,99</li> </ul>
<b>LTE 10000</b> Nur <b>69,99</b> €/Monat <b>10 GB mit 50 Mbit/s</b> (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ TEF D All-in Premium €79,99</li> <li>○ VOD Red 8 GB €74,99</li> </ul>

## Offline Produktwelt






### Wettbewerber mit LTE Produkten

<b>LTE XS</b> Nur <b>19,99</b> EURO/Monat <b>500 MB mit 50 Mbit/s</b> (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ DTE Magenta Mobil S €29,95</li> <li>○ TEF D All-in S €19,99</li> <li>○ VOD Smart L €34,99</li> </ul>
<b>LTE S</b> Nur <b>29,99</b> EURO/Monat <b>1 GB mit 50 Mbit/s</b> (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ DTE Magenta Mobil M €39,95</li> <li>○ VOD Red 1,5GB €44,99</li> <li>○ TEF D All-in M €29,99</li> </ul>
<b>LTE M</b> Nur <b>34,99</b> EURO/Monat <b>2 GB mit 50 Mbit/s</b> (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ DTE Magenta Mobil M €39,95</li> <li>○ VOD Red 1,5 GB €44,99</li> </ul>
<b>LTE L</b> Nur <b>39,99</b> EURO/Monat <b>3 GB mit 50 Mbit/s</b> (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ DTE Magenta Mobil L €49,95</li> <li>○ VOD Red 3 GB €54,99</li> <li>○ TEF D All-in L €39,99</li> </ul>
<b>LTE XL</b> Nur <b>49,99</b> EURO/Monat <b>5 GB mit 50 Mbit/s</b> (Voice und SMS Flat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ DTE Magenta Mob. L Plus €79,95</li> <li>○ VOD Red 8 GB €74,99</li> <li>○ TEF D All-in XL €49,99</li> </ul>

...und seit dem 1. Juli 2015 als einziger MBA MVNO mit den Möglichkeiten eines Netzbetreibers



# Vergleich Online und Offline

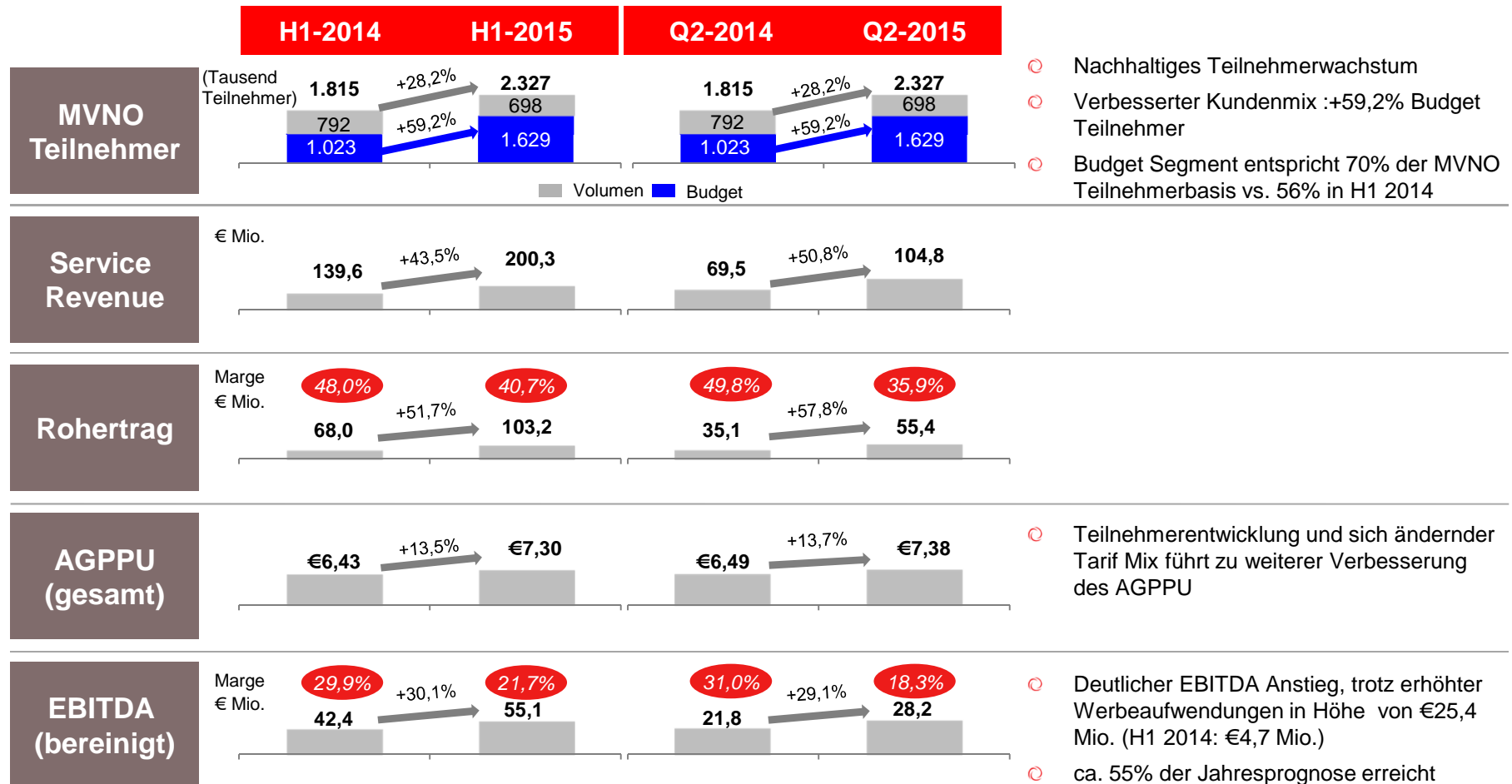
Aktionspreise Online	Preise Offline	Preisdifferenz 24 Monate Offline vs. Online*	Händlerprovision**
 LTE 500 Nur <b>9,99</b> €/Monat	 LTE XS <b>19,99</b> EURO/Monat	240 €	170 €
LTE 1500 Nur <b>14,99</b> €/Monat	LTE S <b>29,99</b> EURO/Monat	360 €	210 €
 LTE M 2GB Nur <b>14,99</b> €/Monat	LTE M <b>34,99</b> EURO/Monat	480 €	230 €
LTE 3000 Nur <b>24,99</b> €/Monat	LTE L <b>39,99</b> EURO/Monat	360 €	250 €
LTE 5000 Nur <b>39,99</b> €/Monat	LTE XL <b>49,99</b> EURO/Monat	240 €	290 €

## Offline

- ✓ Produkte besser als beim Wettbewerb
- ✓ Ertrag des Händlers besser als beim Wettbewerb
- ✓ Rentabilität: Offline > Online

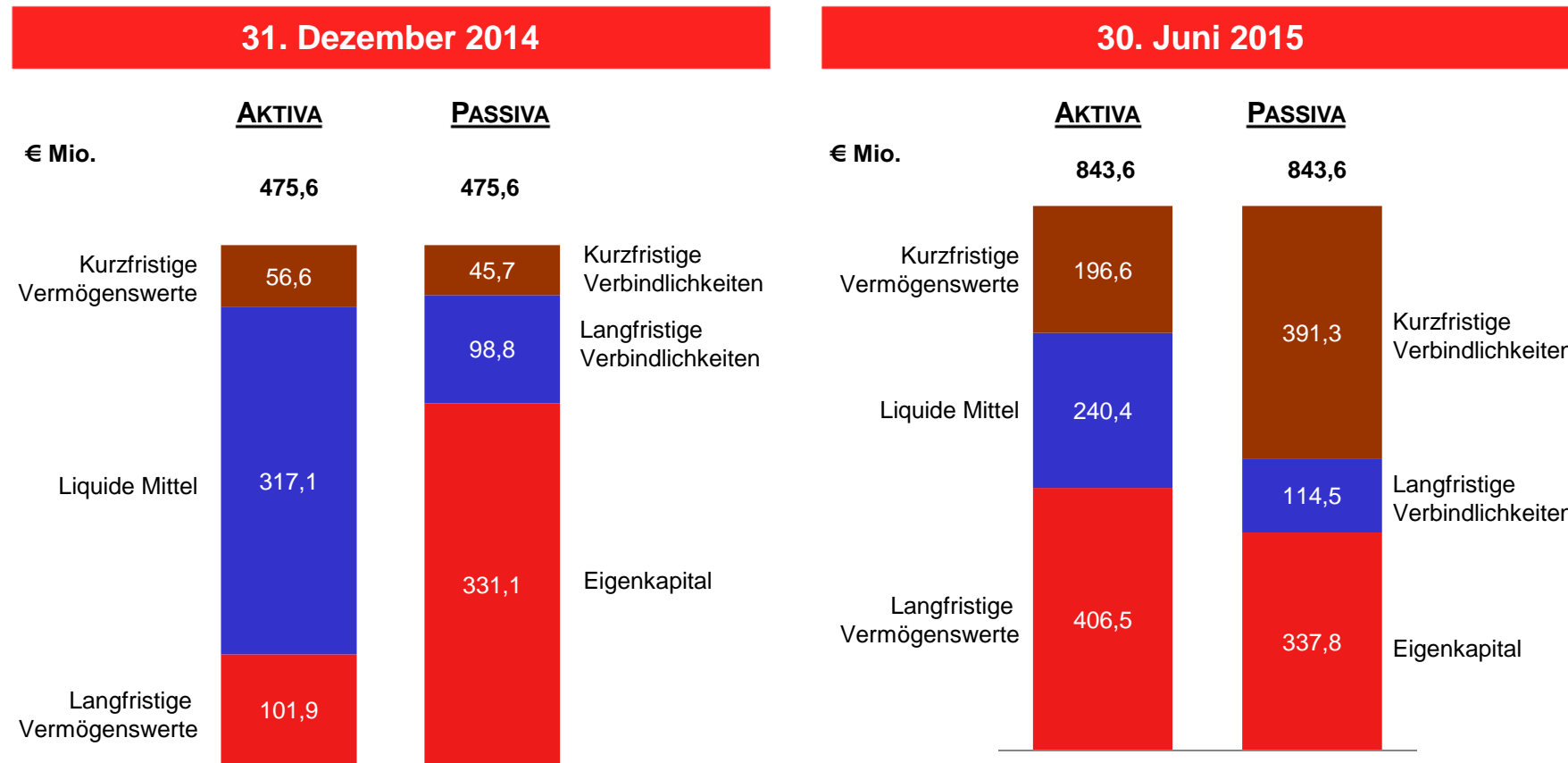
## Vorteil Drillisch

# Highlights Zahlen H1 und Q2 2015



**Positive Entwicklung im ersten Halbjahr 2015**

# Bilanz in Mio. Euro



**Eigenkapitalquote beträgt 40,1% (31.12.2014: 69,6%)**

# Cashflow Entwicklung

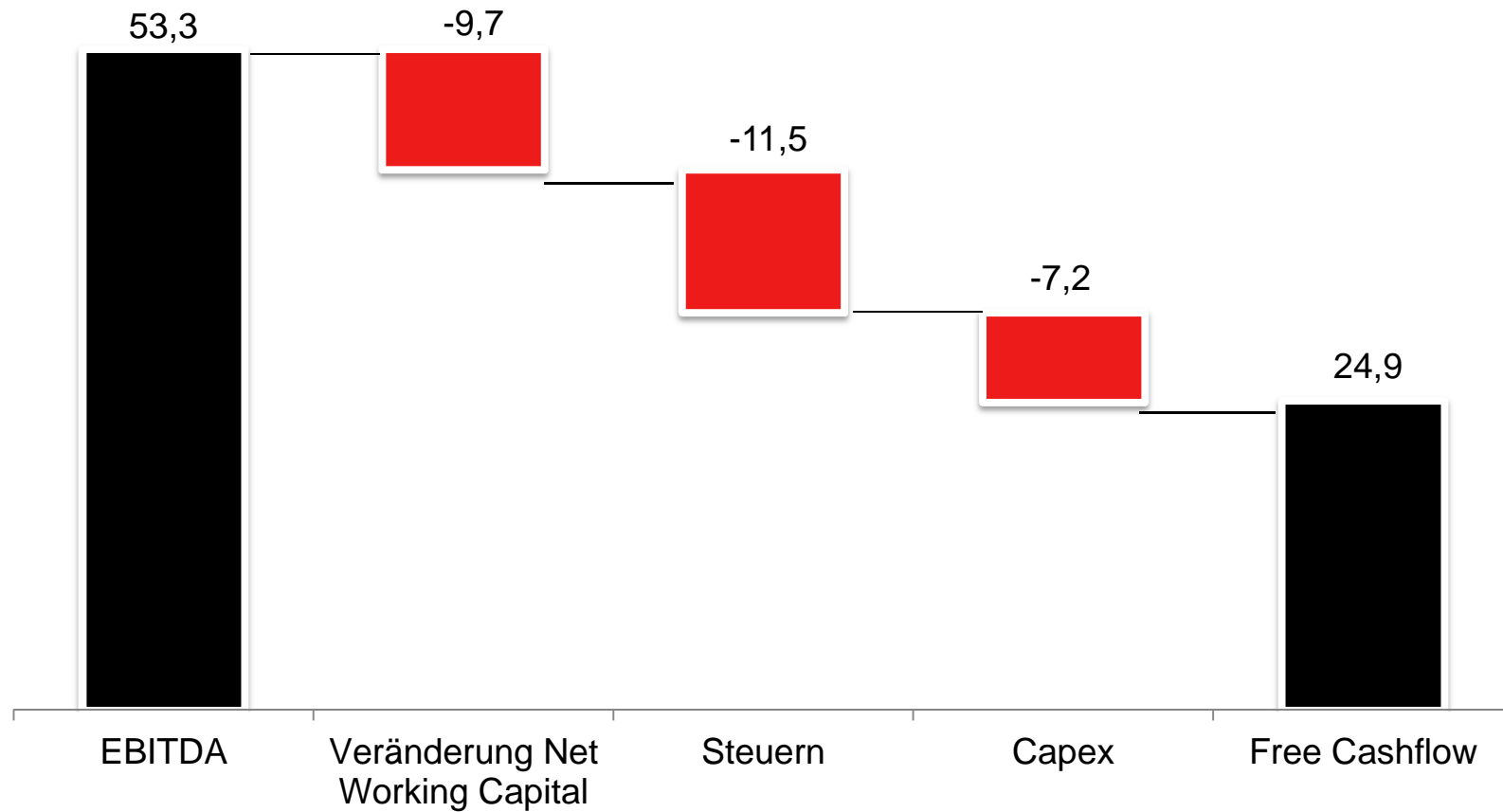
€ Mio.	H1-14	H1-15	
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	36,9	32,1	○ u.a. €5,4 Mio. Steuerzahlungen für das Vorjahr
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1,7	-9,2	○ €2,1 Mio. für Auszahlungen für Akquisitionen ○ €7,2 Mio. Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-77,5	-99,7	○ Mittelabfluss im Wesentlichen für die im Mai gezahlte Dividende (€90,4 Mio.)
Free Cashflow <sup>(1)</sup>	34,9	24,9	

**Nachhaltig positiver FCF unterstützt Wachstumsstrategie**

(1) Free Cashflow Definition: Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ./. Capex

## Brücke EBITDA zu FCF

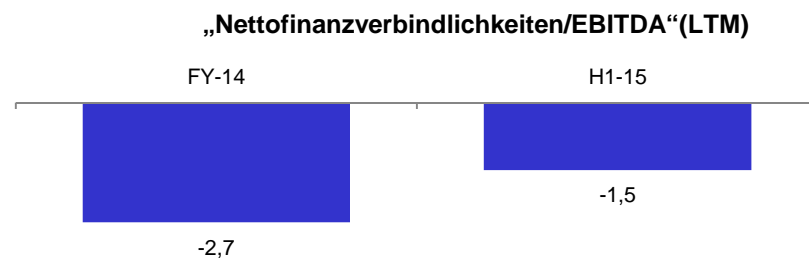
Free Cashflow Brücke Januar – Juni 2015 in € Mio.



# Übersicht Verbindlichkeiten und Liquidität

## Entwicklung der Nettofinanzverbindlichkeiten

€ Mio.	2014	H1-2015
Bankverbindlichkeiten	0,0	0,0
Wandelanleihe	88,8	90,1
Leasing Verbindlichkeiten	2,1	1,6
<b>Summe Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>90,9</b>	<b>91,7</b>
Zahlungsmittel u. -äquivalente	-317,1	-240,4
<b>Nettofinanzverbindlichkeiten</b>	<b>-226,2</b>	<b>-148,7</b>
EBITDA	85,2	53,3



## Gesicherte Finanzierung durch vorhandene Liquidität

€ Mio.	H1-2015
Liquide Mittel	240,4
Kreditlinien seit Dezember 2014 (nicht in Anspruch genommen)	Bis zu 100
Upfront Zahlung MBA MVNO Vertrag	[-150]

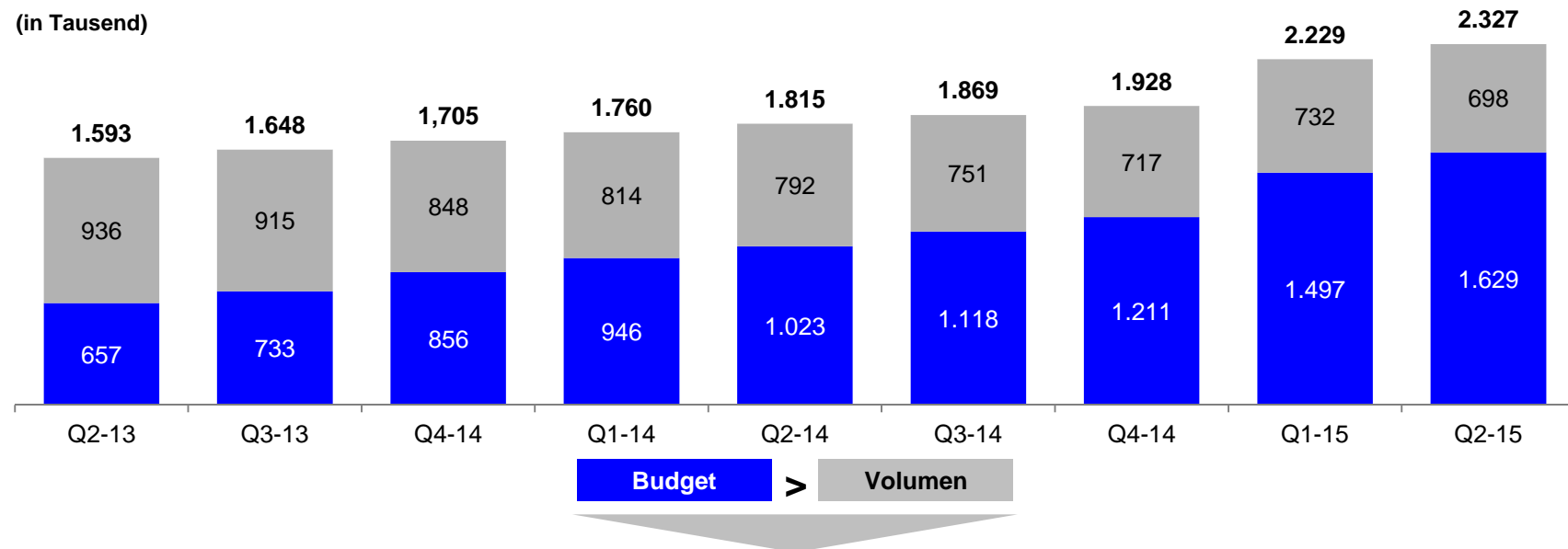
- Drillisch verfügt nach den Akquisitionen des ersten Halbjahres und der Dividendenzahlung (€90,4 Mio.) über hohe Liquiditätsreserven, um das Wachstum weiter voranzutreiben

**Zukünftiges Wachstum finanziert durch Ertragskraft und vorhandene Liquiditätsausstattung**

# Drillisch Teilnehmer Entwicklung

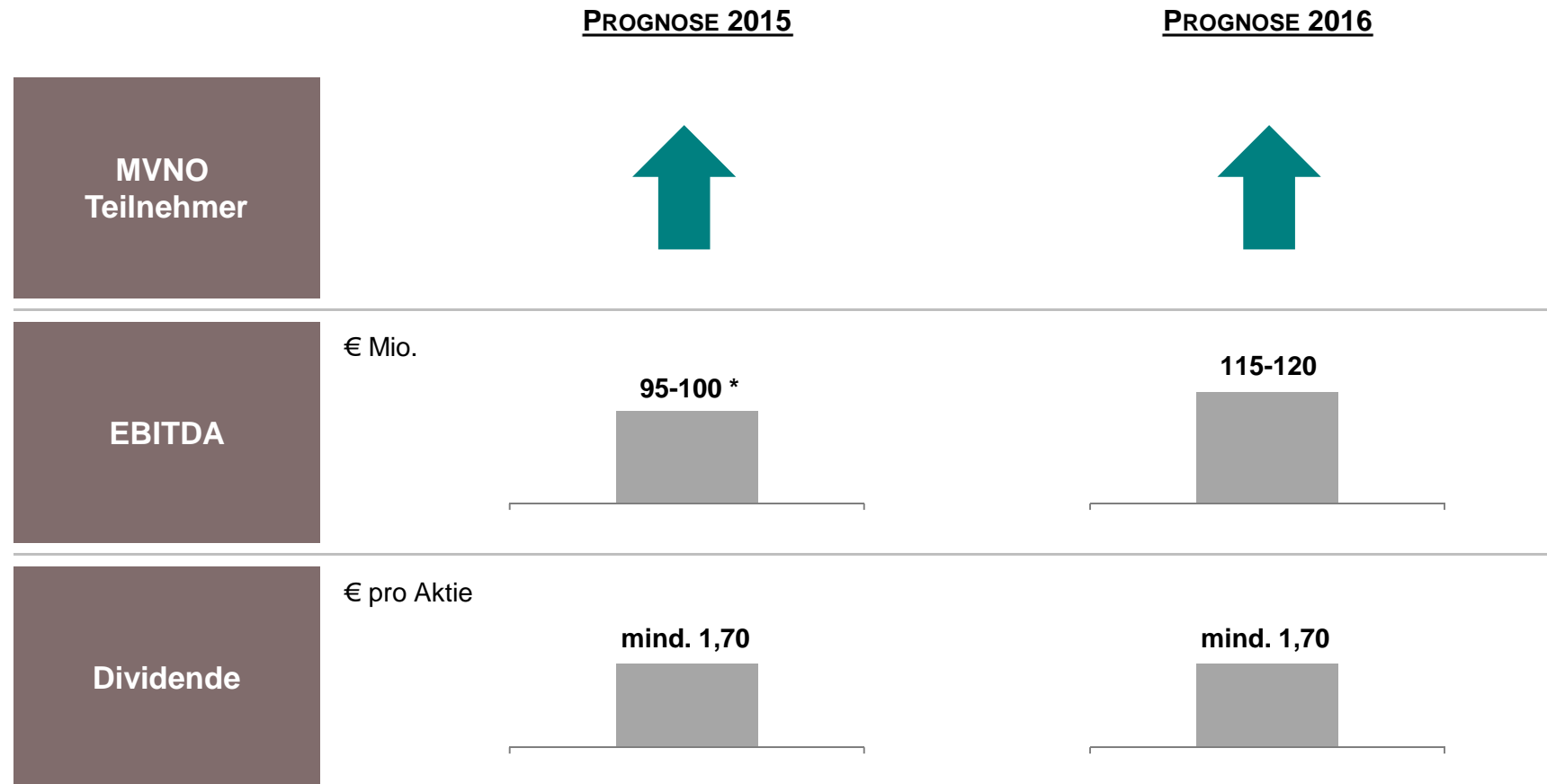
## Fokus auf MVNO Teilnehmerentwicklung

(in Tausend)



- Anstieg der MVNO Teilnehmerbasis seit Q2 2013 um ca. 734 Tausend oder +46% auf mehr als 2,3 Mio. Teilnehmer
- Nachhaltige Verbesserung des Kundenmix, 70% der MVNO Teilnehmer sind Budget Teilnehmer (H1 2014: 56%)

**Nachhaltiges Wachstum der MVNO Teilnehmer mit Fokus auf das Budget Teilnehmersegment**



**Fortsetzung der Erfolgsgeschichte - Profitables Wachstum auch für 2015 und 2016 geplant**

\* Ad-hoc 31.07.2015: Erhöhung EBITDA Guidance auf "am oberen Ende der Guidance"



# Outlook und Takeaways



**Weiterer EBITDA Anstieg geplant für 2016 (das 15. Jahr in Folge)**



**MBA MVNO Rollout läuft nach Plan**



**Weiterer Anstieg der MVNO Teilnehmer geplant**



**Zum Ende des ersten Halbjahres bereits > 50% der EBITDA Guidance erreicht**



**Attraktive Dividendenpolitik – mindestens in Höhe der im Mai 2015 bezahlten €1,70**

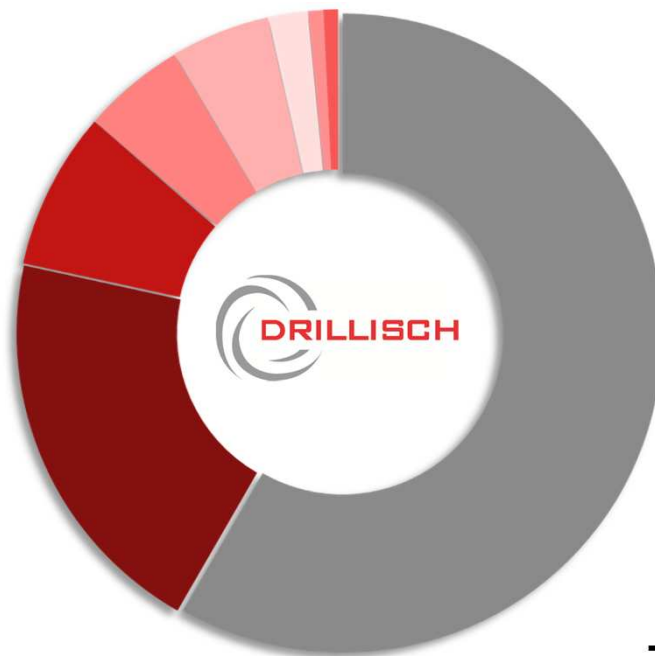


**Volle finanzielle Flexibilität und Liquidität ermöglichen weiteres Wachstum**

---

# Anhang

## Aktionärsstruktur per 23. Juli 2015



Aktionärsstruktur	in %	in Aktien
Free Float	58,30%	31.927.779
United Internet Ventures AG	20,11%	11.012.730
Deutsche Bank	7,96%	4.360.599
Alken Luxemburg	5,13%	2.810.681
Allianz Global	5,00%	2.737.449
M. Brucherseifer	1,97%	1.077.565
P. Choulidis	0,78%	425.000
V. Choulidis	0,73%	400.000
J. Weindl	0,02%	10.439
Dr. H. Lennertz	0,00%	2.407
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>54.764.649</b>

## Index Rangliste (TecDAX + Blue Chip Indices Deutschland), Juli 2015

Index	Marktkap.	Umsatz
TecDAX 30	8	7
Blue Chip Indices Deutschland	69	52

# EBITDA Prognose vs. erreichtes EBITDA

		EBITDA (bereinigt) Historie							
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
FY	Positive Entwicklung	Positive Entwicklung	€52 Mio.	€58 Mio.	€67-€70 Mio.	(alt: €77-€80 Mio.) ↗ €82.€85 Mio.	€95-€100 Mio.	€115-€120 Mio.	
Q1	€41-€42 Mio. ↑	€46 Mio. ↑	✓	✓	✓			✓	
Q2	✓	✓	✓	€60-€61 Mio. ↑	Oberes Ende ↑	Oberes Ende ↑	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.	€85,2 Mio.			
EBITDA Wachstum (YoY)	7,1%	13,3%	6,7%	17,8%	14,4%	20,3%	~ +[14]%	~ + [21]%	

Vergleich mit Guidance:	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑	Übertroffen ↑
-------------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

**Drillisch liefert nachhaltige Profitabilitätssteigerungen (Jährliches EBITDA Wachstum von 14,4% im Zeitraum von 2009-2014), wobei die Prognose bisher stets übertroffen wurde**