



Drillisch AG

Unternehmenspräsentation

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Prognosen, mit der die gegenwärtige Einschätzung des Managements 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: 0 61 81 / 412 218
Internet: www.drillisch.de
E-Mail: ir@drillisch.de

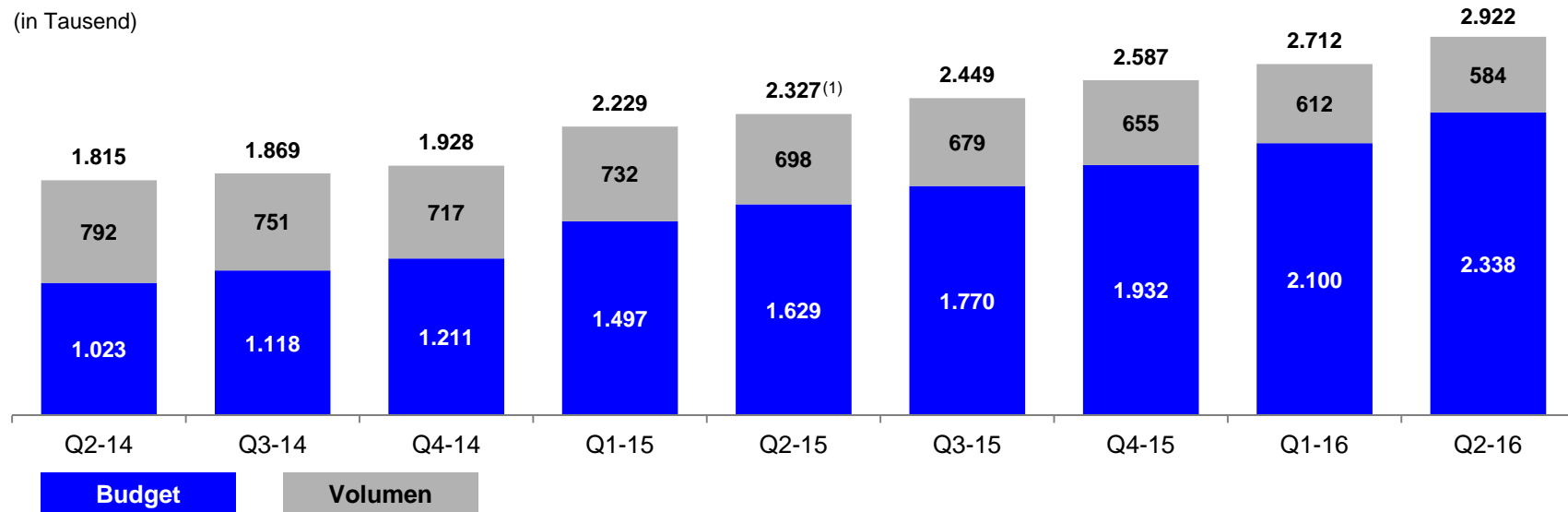
 **Highlights**

 **Finanzkennzahlen**

 **Ausblick**

Drillisch MVNO-Teilnehmerwachstum

Fokus auf MVNO-Teilnehmerentwicklung

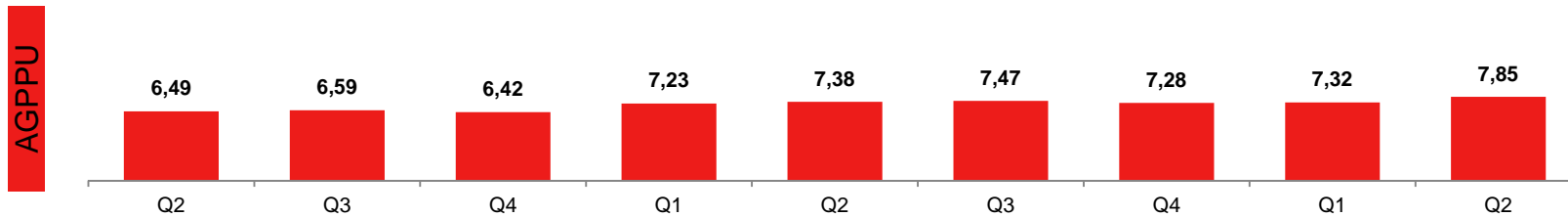
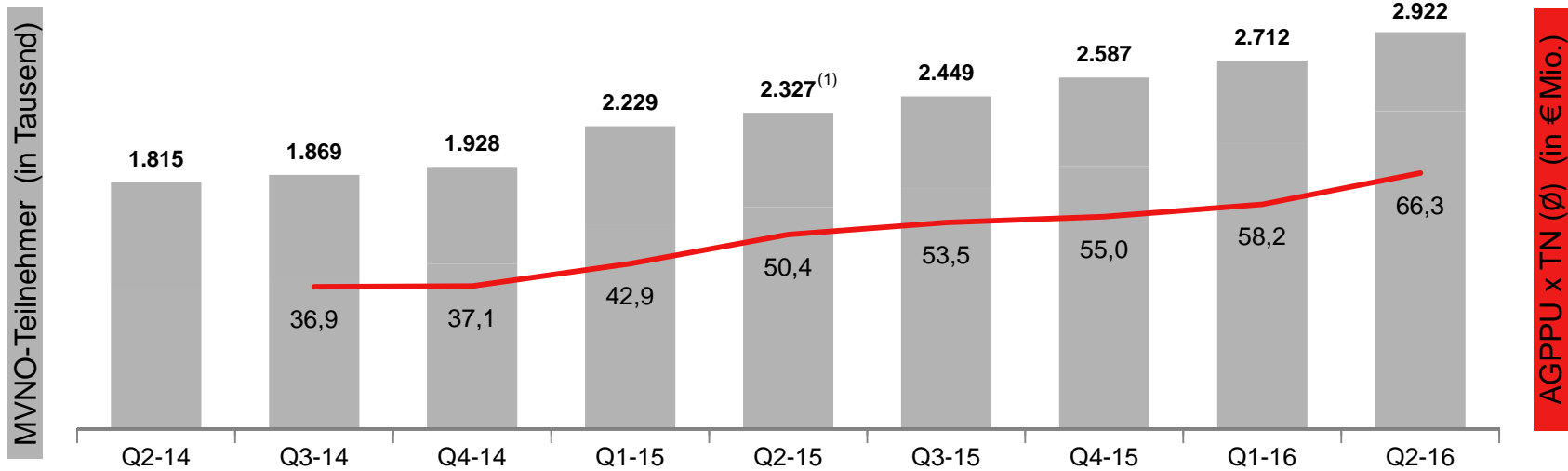


- Fortsetzung des Trends: Sehr gutes Nettokundenwachstum in Q2 +210Tausend (Q1 2016: +125T; Q4 2015: +138T); y-o-y +595T
- Hervorzuheben ist die Entwicklung bei den Budget-Teilnehmern Q2 2016 +238T; (Q1 2016 +168T; Q4 2015: +162T); y-o-y +709T
- Weiter verbesserter Kundenmix.
- Im zweiten Quartal hat das Offline Segment einen guten Beitrag zur Kundengewinnung geleistet

Sehr gutes Nettokundenwachstum – Besonders bei den Budget-Teilnehmern



Teilnehmer- und Rohertragswachstum

Starkes Kundenwachstum, besserer Tarifmix und gute Auslastung der Kapazitäten



Nachhaltig steigender Rohertrag



Wettbewerbsvergleich

	 LTE S	 LTE S	Telekom MagentaMobil M	Vodafone Red M	o2 Blue All-in L	1&1 All-Net-Flat Plus
Tarif SIM Only	Nur 1299⁽¹⁾ €/Monat	Nur 1299⁽¹⁾ €/Monat	40⁴⁵€⁽²⁾	35⁹⁹€⁽²⁾	29⁹⁹€⁽¹⁾	19⁹⁹€⁽²⁾
Daten Paket	4.0 GB	4.0 GB	3.0 GB	3.0 GB	4.0 GB	4.0 GB
Speed	50 MBit/s	50 MBit/s	150 MBit/s	225 MBit/s	50 MBit/s	50 MBit/s⁽⁴⁾
Sprache & SMS	Flat	Flat	Flat	Flat	Flat	Flat
Vertrag	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate
Vorteil in € ⁽³⁾	--	--	575,04 €	468,00€	444,00€	84,00€

Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis am deutschen Mobilfunkmarkt

- (1) Ab dem 13. Monat erhöht sich der monatliche Preis
 (2) Ab dem 25. Monat erhöht sich der monatliche Preis
 (3) Preisvorteil für 24 Monate
 (4) Keine deutschlandweite Abdeckung, nur in bestimmten Regionen

Wettbewerbsvergleich

	 LTE S	 LTE S	congstar Allnet Flat Plus (Telekom)	otelo Allnet-Flat Max (Vodafone)	Blau Allnet XL (o2)
Tarif SIM Only	Nur 1299⁽¹⁾ €/Monat	Nur 1299⁽¹⁾ €/Monat	30⁰⁰€	29⁹⁹€	21⁹⁹€⁽²⁾
Daten Paket	4.0 GB	4.0 GB	4.0 GB	4.0 GB	3.0 GB
Speed	50 MBit/s	50 MBit/s	42 MBit/s	42,2 MBit/s	21,6 MBit/s
Sprache & SMS	Flat	Flat	Flat	Flat	Flat
Vertrag	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate
Vorteil in €⁽³⁾	--	--	324,24€	324,00€	132,00€

Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis am deutschen Mobilfunkmarkt

- (1) Ab dem 13. Monat erhöht sich der monatliche Preis
 (2) Ab dem 25. Monat erhöht sich der monatliche Preis
 (3) Preisvorteil für 24 Monate

Highlights

GfK-Studie
Markenbekanntheit

- Repräsentative Studie des Marktforschungsunternehmens GfK
- Gestützte Markenbekanntheit von smartmobil.de stieg von 20% im April 2015 auf 30,9% im April 2016
- Bei der ungestützten Bekanntheit lässt smartmobil.de Anbieter wie Blau, Base und mobilcom-debitel hinter sich

Mobilfunkshop-
Tests von Stiftung
Warentest

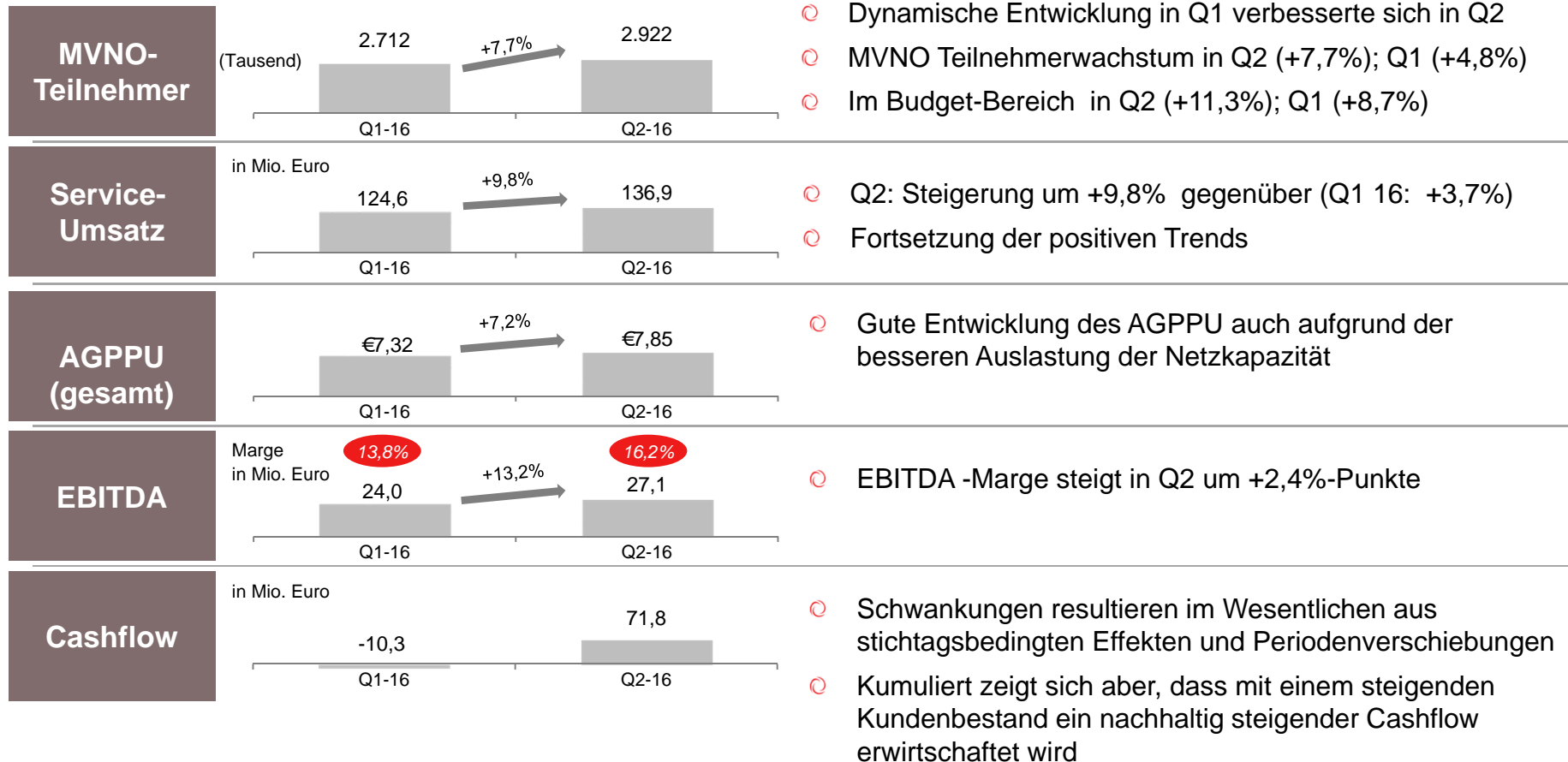
- Stiftung Warentest testete Shops der Netzbetreiber sowie von weiteren Mobilfunkanbietern
- yourfone belegt den ersten Platz in den Kategorien „Preis“ und „Kundenorientierung“

“Deutschlands
Spar-Champion”-
Award

- Die Marke simply feierte ihren 11. Geburtstag mit einer besonderen Preis-Aktion
- In der Studie des Deutschen Instituts für Service-Qualität wurde simply zu „Deutschlands Spar-Champion 2016“ in der Kategorie Mobilfunkprovider gekürt

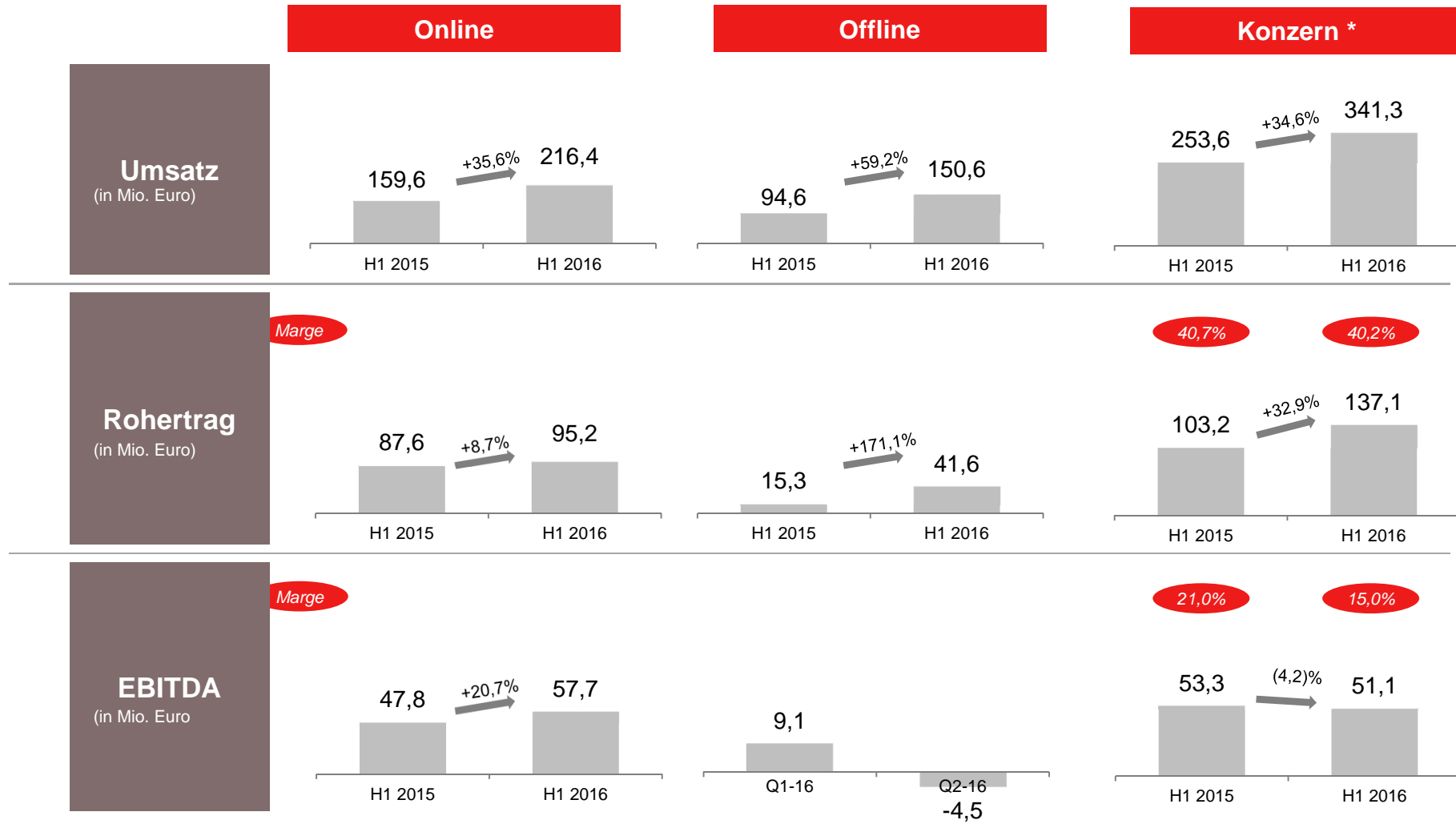
Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis am deutschen Mobilfunkmarkt

Q1 2016 vs. Q2 2016



Erfolgreiche Fortsetzung des Trends - Entwicklung in Q2 2016 verglichen mit Q1 2016

Segment Bericht H1 2016



Online wächst auf hohem Niveau - Offline Segment ist auf gutem Weg

(*) inklusive Segment Sonstiges/Holding und Konsolidierung - Halbjahresbericht Seite 35

Cashflow-Entwicklung

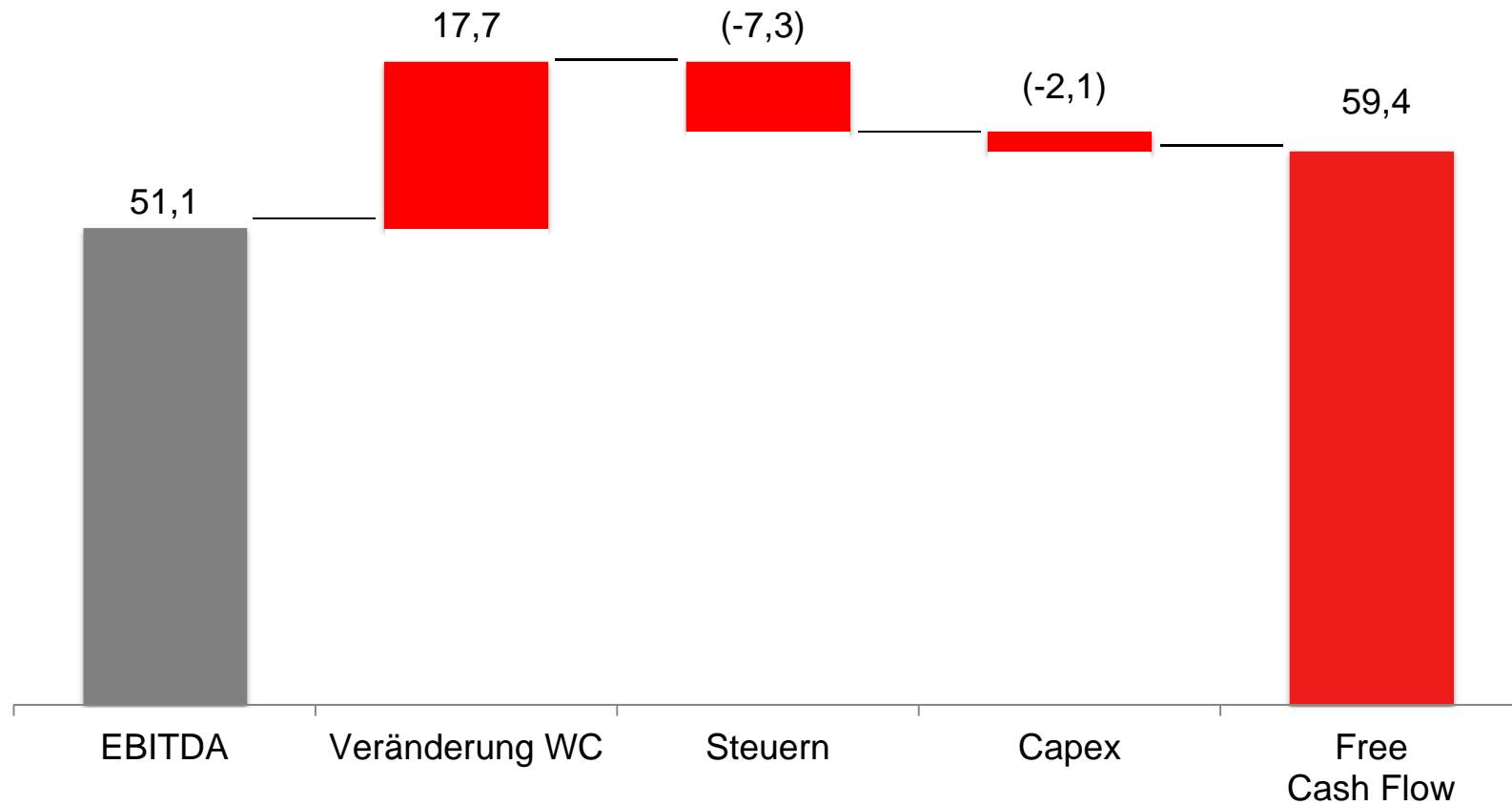
in Mio. €	H1 15	H1 16
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	32,1	61,5
Cashflow aus Investitionstätigkeiten	(9,2)	(3,3)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeiten	(99,7)	(86,8)
Free Cash Flow ⁽¹⁾	24,9	59,4

- Veränderungen spiegeln stichtagsbedingte Effekte und Periodenverschiebungen wider
- Abgerechnete Netzkapazitäten sind abhängig von Kapazitätsmessungen des Trustee und der Genehmigung der Messergebnisse durch die EU Kommission
- 1,5 Millionen Euro an Zahlungen für den Erwerb der verbleibenden Aktien von GTCom
- 2,1 Millionen Euro an Zahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Capex)
- Dividendenausschüttung (- €95,8 Millionen)
- Outflow: Red. Sonstiger Finanzverbindl. (- €40 Mio.)
- Inflow: Nutzung v. kurzfristigen Finanzkrediten (+ €50 Mio.)

(1) Definition von Free Cash Flow: Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit minus CAPEX

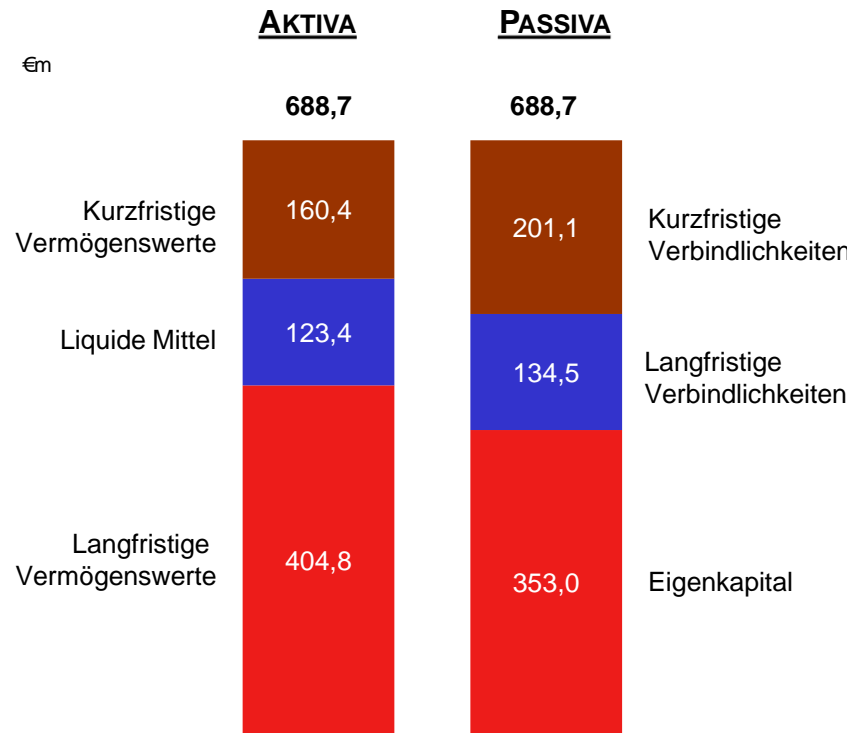
Brücke EBITDA zu FCF

Free Cash Flow Brücke Januar bis Juni 2016 in Mio. Euro

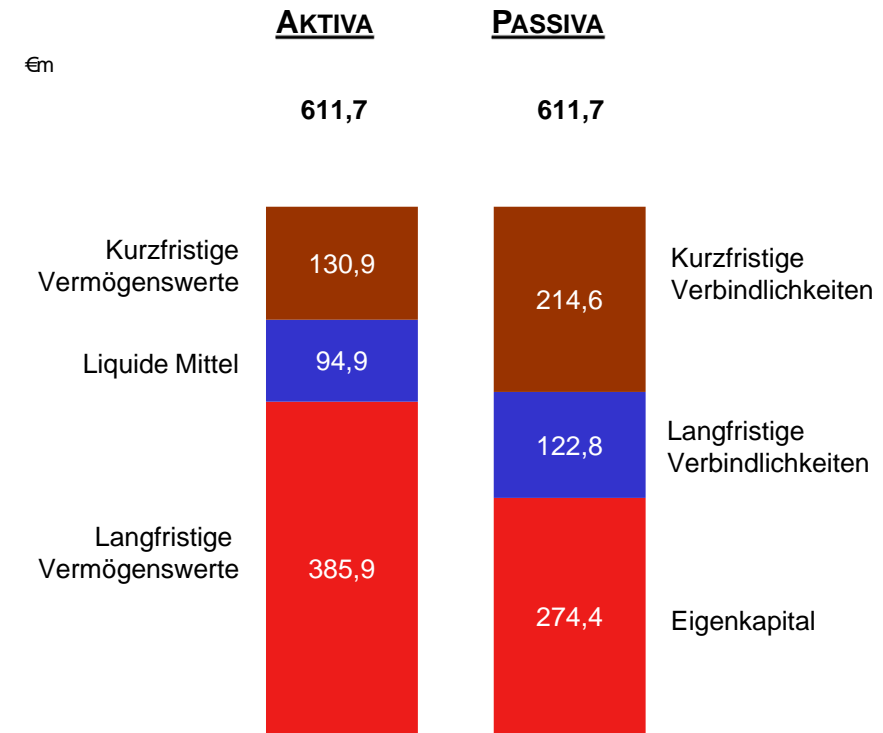


Bilanz in Mio. Euro

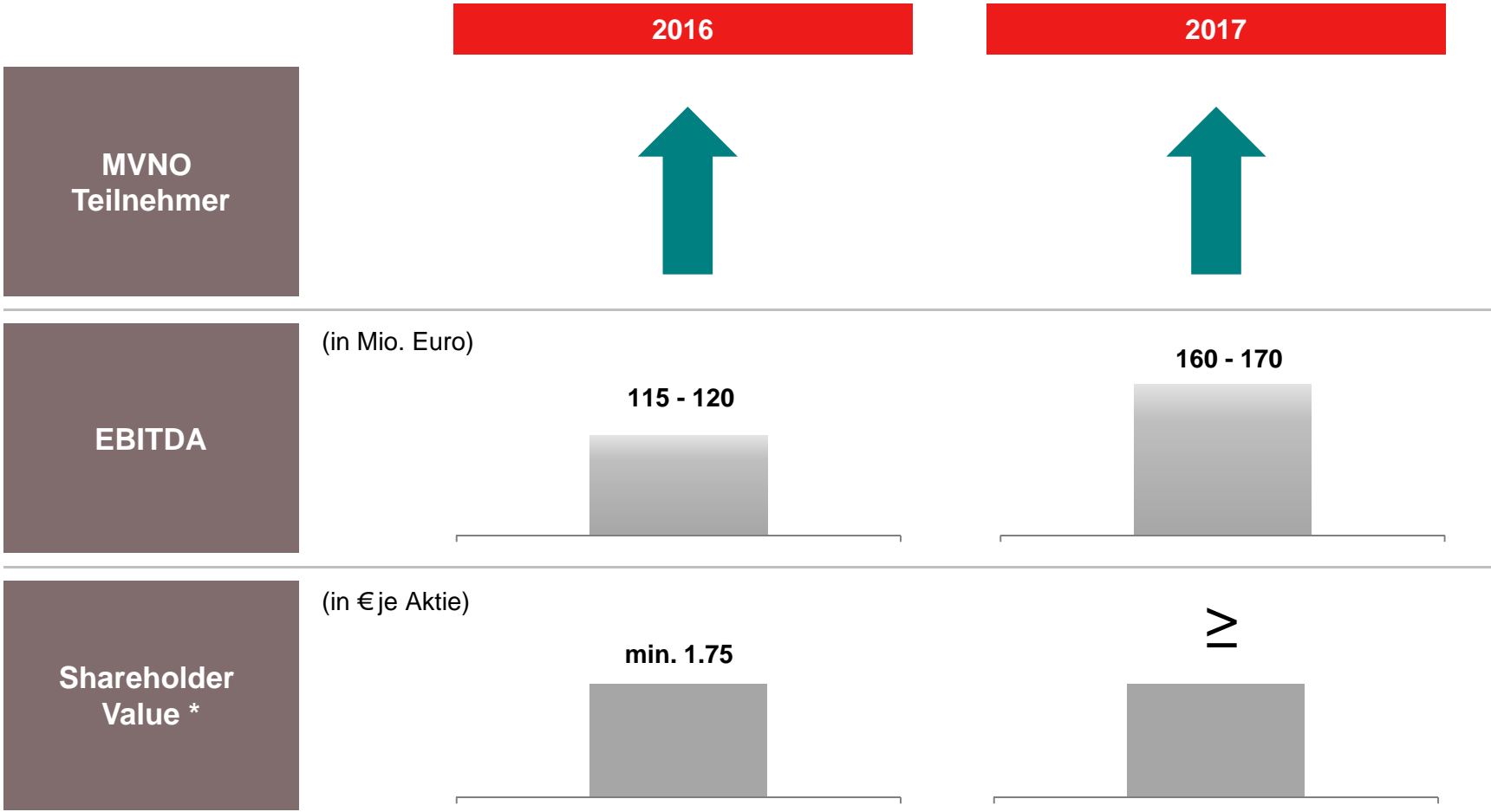
31. Dezember 2015



30. Juni 2016



Eigenkapitalquote beträgt 44,9% (31. Dezember 2015: 51,3%)



Fortsetzung der Erfolgsgeschichte — Profitables Wachstum auch über 2016 hinaus geplant

(*) Shareholder Value = Dividende + eventuelle Aktienrückkäufe

Ausblick und Take-Aways

Drillisch konnte im H1 2016 große Erfolge verzeichnen...

- ✓ Offline-Vertriebskanal mit steigendem Beitrag zur Neukundengewinnung
- ✓ Bestätigte Prognose EBITDA⁽¹⁾ von €115m-€120m (2016), €160m- €170m (2017)
- ✓ Finanzielle Flexibilität und Liquidität ermöglichen kontinuierliches Wachstum
- ✓ Einer unabhängigen Studie zufolge steigt die Markenbekanntheit der Premiummarken smartmobil.de und yourfone

...und bestätigt den positiven Ausblick

Teilnehmerwachstum in Online- und Offline-Kanälen

Anstieg des EBITDA auch für 2016 und 2017 geplant (15. und 16. Jahr in Folge)

Attraktive Shareholder Value-Politik

Drillisch bietet seinen Kunden das beste Preis-Leistungs-Verhältnis

(1) Bereinigtes EBITDA