



# 1. Halbjahr 2018 und Ausblick

**Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Prognosen, mit der die gegenwärtige Einschätzung des Managements der 1&1 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 1&1 Drillisch AG liegen.

Die 1&1 Drillisch AG hat keine Verpflichtung, bei Veränderungen der Rahmenbedingungen die zugrunde liegenden Informationen bzw. revidierte Informationen zu veröffentlichen.

## **1&1 Drillisch AG**

Investor Relations

Wilhelm-Röntgen-Strasse 1-5

D-63477 Maintal

## **Kontakt**

Telefon: 061 81 / 412 218

Internet: [www.1und1-drillisch.de](http://www.1und1-drillisch.de)

E-Mail: [ir@1und1-drillisch.de](mailto:ir@1und1-drillisch.de)

- Unternehmensentwicklung 1.HJ 2018
- Finanzkennzahlen 1.HJ 2018
- Ausblick

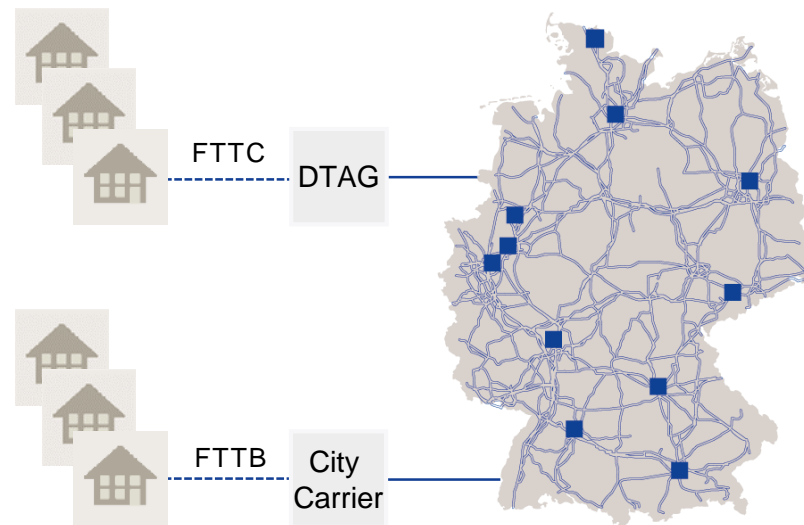
## Deutschlands führender MVNO und größter alternativer DSL-Anbieter

	1. HJ 2017 (IAS 18)	1. HJ 2018 (IFRS 15)	Veränderung
Kundenverträge in aktuellen Produktlinien	8,88	13,11	+4,23 Mio.
- davon Mobile Internet	4,57	8,73	+4,16 Mio.
- davon DSL / VDSL	4,31	4,38	+0,07 Mio.
Umsatz	1.276,5	1.819,0	+42,5%
EBITDA	210,1	340,1	+61,9%
<i>Marge</i>	16,5%	18,7%	
EBIT	202,0	262,7	+30,0%
<i>Marge</i>	15,8%	14,4%	

- Größter alternativer DSL-Anbieter mit 4,38 Mio. DSL-Verträgen
- connect-Festnetztest: Bundesweiter Sieger 2015, 2. Platz 2016, Sieger 2017, 2. Platz 2018



## Haushalte

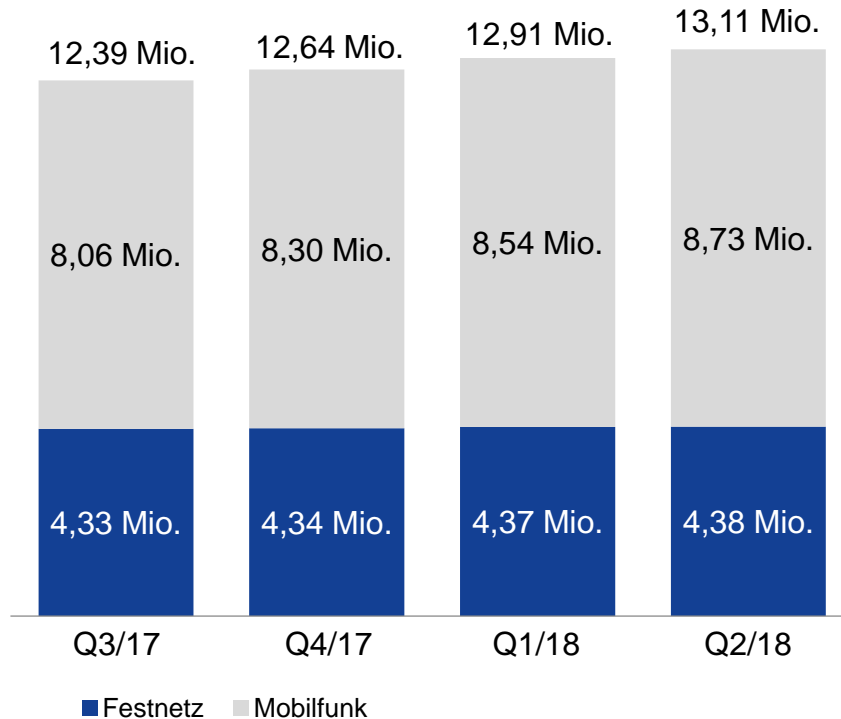


- Schrittweise Migration von ADSL zu VDSL/Vectoring
- Zielinfrastruktur: Letzte Meile über VDSL/Vectoring der Deutsche Telekom (Layer3, parallel Ausbau Layer2-Infrastruktur) sowie über Glasfaser-Anschlüsse regionaler Netze, verknüpft mit dem 1&1 Versatel Netz

- Deutschlands führender MVNO mit 8,73 Millionen Mobilfunk-Verträgen
- Breite Marktabdeckung



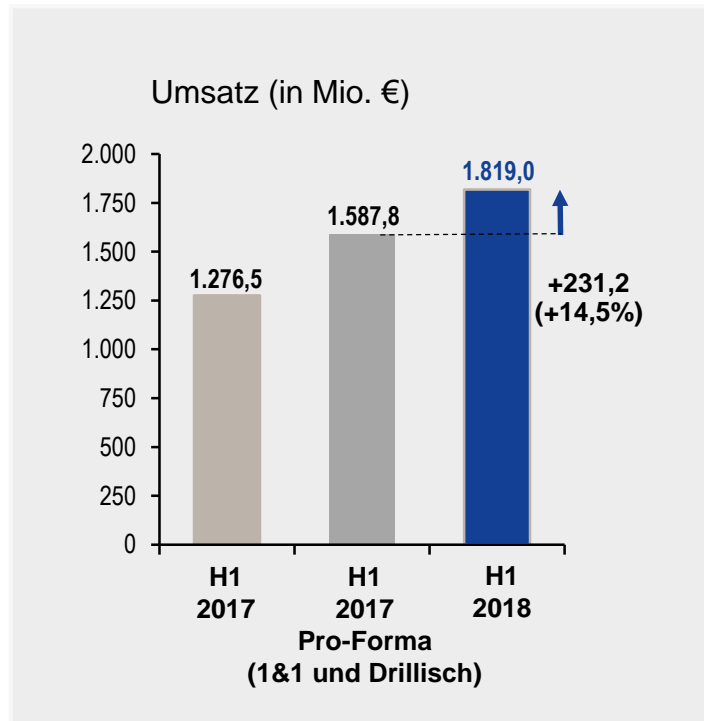
- Telefónica-Remedy-Partner mit langfristig garantiertem Zugriff auf bis zu 30 % der Netzkapazität und auf alle Zukunftstechnologien
- Zusätzlich Vorleistungsbezug bei Vodafone



Net Adds Mobilfunk  
Q3/17: +250 Tsd.  
Q4/17: +240 Tsd.  
Q1/18: +240 Tsd.  
Q2/18: +190 Tsd.

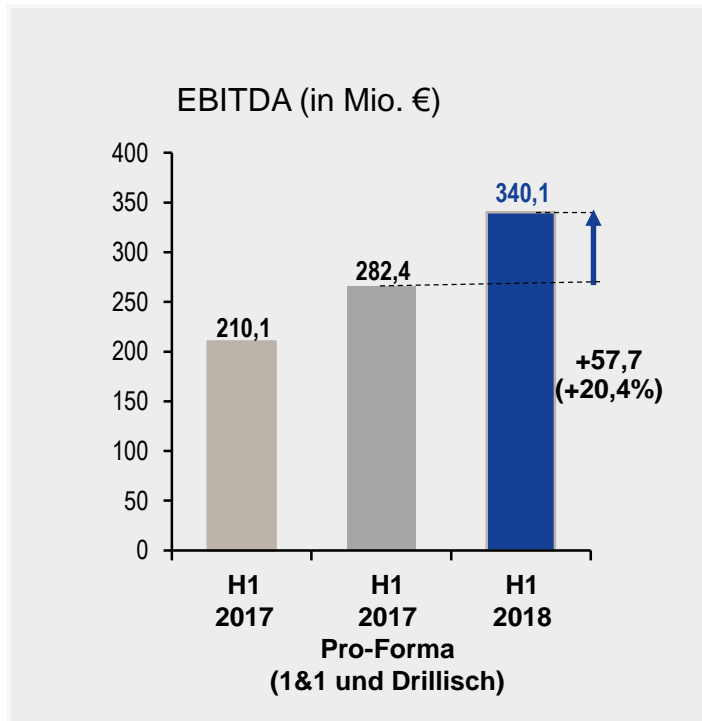
Net Adds Festnetz  
Q3/17: +20 Tsd.  
Q4/17: +10 Tsd.  
Q1/18: +30 Tsd.  
Q2/18: +10 Tsd.

- 470 Tsd. Neuverträge im ersten Halbjahr 2018; 990 Tsd. in den letzten 12 Monaten



- 1. HJ 2018: IFRS 15 Effekt von + 153,8 Mio. € (+ 9,7%) enthalten





- 1. HJ 2018:
  - IFRS 15 Effekt von
  - + 158,3 Mio. € enthalten, gegenläufig
  - 158,3 Mio. € für höheren Smartphone-Einsatz
  - Außerdem:
  - 7,7 Mio. € (- 2,7%) One-Offs für Integrationsprojekte

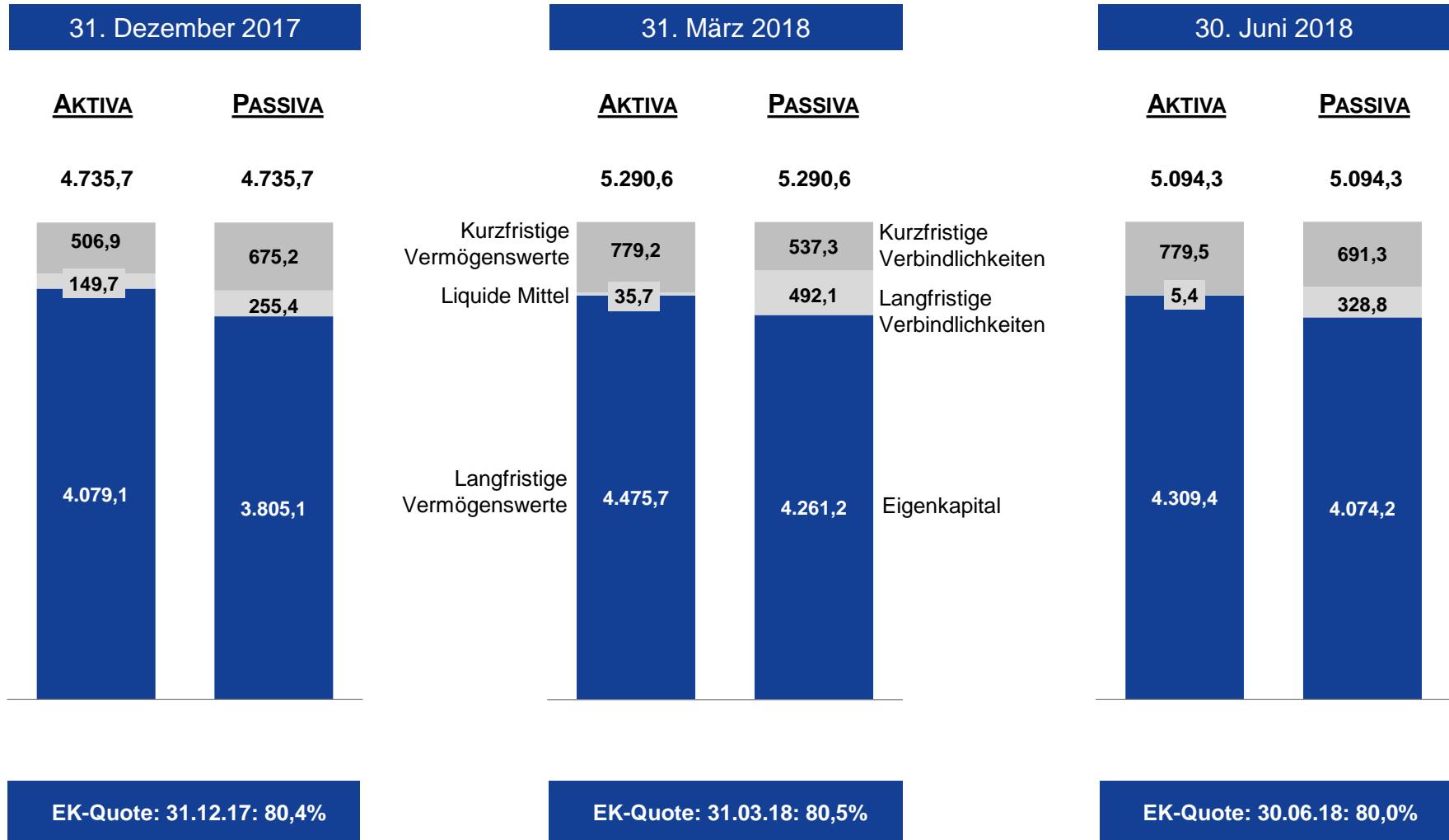
# Finanzkennzahlen 1. HJ 2018

# Ertragslage Q2/18 vs. Q1/18 und 1. HJ 2018

(in Mio. €)	Q1/18 (IFRS 15)	Q2/18 (IFRS 15)	Veränderung	H1 2018
<b>Umsatz</b>	904,3	914,7	+1,2%	1.819,0
Umsatzkosten	-640,8*	-646,8	+1,0%	-1.287,7
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	263,5	267,9	+1,6%	531,3
Vertriebskosten	-104,5*	-100,2	-4,1%	-204,7
Verwaltungskosten	-21,8	-23,4	+7,4%	-45,1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-20,8	-20,7	-0,4%	-41,5
Sonstige betriebliche Erträge	10,6	12,1	+14,1%	22,7
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	127,0	135,7	+6,9%	262,7
<b>Finanzergebnis</b>	0,0	-0,2		-0,2
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	127,0	135,5	+6,7%	262,5
Steueraufwendungen	-42,3	-40,9	-3,4%	-83,2
<b>Konzernergebnis</b>	84,7	94,6	+11,7%	179,3
<b>EBITDA</b>	165,5	174,5	+5,4%	340,1

\*Ausweisänderung in Höhe von 7,2 Mio. € im Vergleich zur Quartalsmitteilung Q1 2018

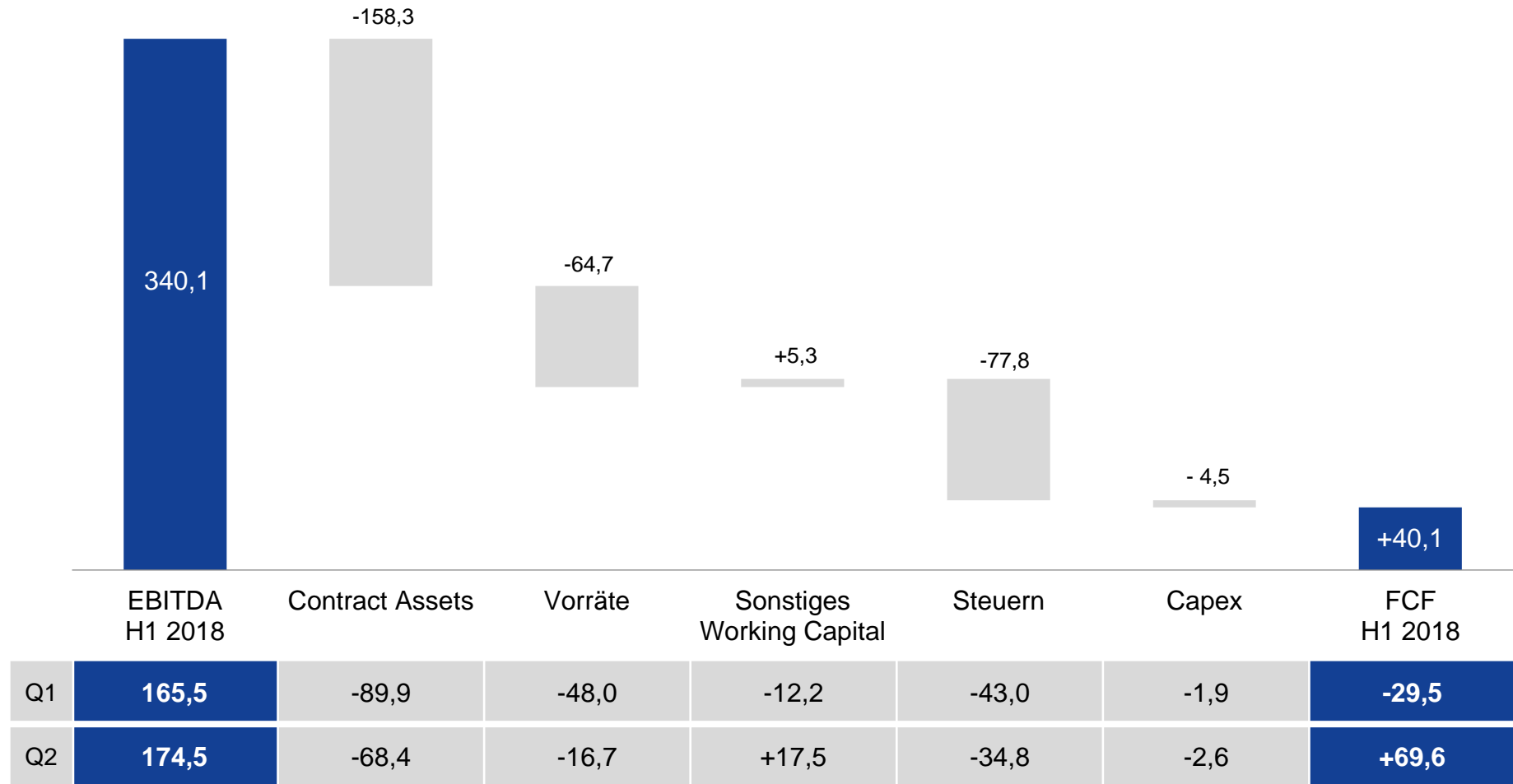
# Bilanz (in Mio. EUR)



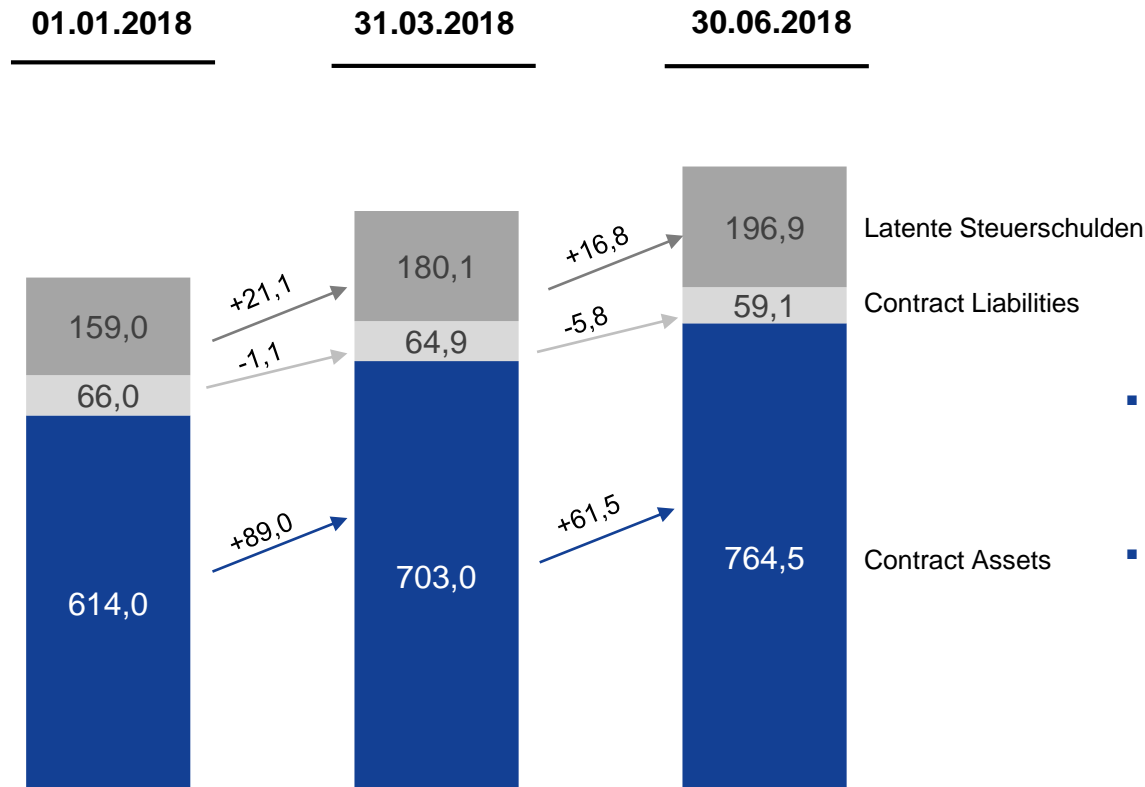
(in Mio. €)	Q1/18	Q2/18	H1 2018	Anmerkungen
Nettoeinzahlungen der betrieblichen Tätigkeit	-27,6	72,2	44,6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Q1/18 -89,9 Mio. Erhöhung Contract Assets -48,0 Mio. Anstieg Vorräte</li> <li>Q2/18 -68,4 Mio. Erhöhung Contract Assets -16,7 Mio. Anstieg Vorräte</li> </ul>
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-10,2	-2,5	-12,7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Q1/18 -1,9 Mio. Capex -8,3 Mio. nachträglicher Mittelabfluss aus Verkauf yourfone Shop GmbH</li> <li>Q2/18 -2,5 Mio. Capex</li> </ul>
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-76,1	-100,0	-176,1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Q1/18 -76,0 Mio. Anlage liquider Mittel bei United Internet</li> <li>Q2/18 -282,8 Mio. Dividendenzahlung +183,0 Mio. Nettoaufnahme liquider Mittel bei United Internet</li> </ul>
Free Cashflow <sup>(1)</sup>	-29,5	69,6	40,1	

(1) Definition Free Cashflow: Der Free Cashflow errechnet sich aus den (in der Kapitalflussrechnung ausgewiesenen Positionen) Nettoeinzahlungen der betrieblichen Tätigkeit aus fortgeführtem Geschäftsbereich, verringert um Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, zuzüglich Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen.

# Brücke EBITDA zu FCF (in Mio. Euro)

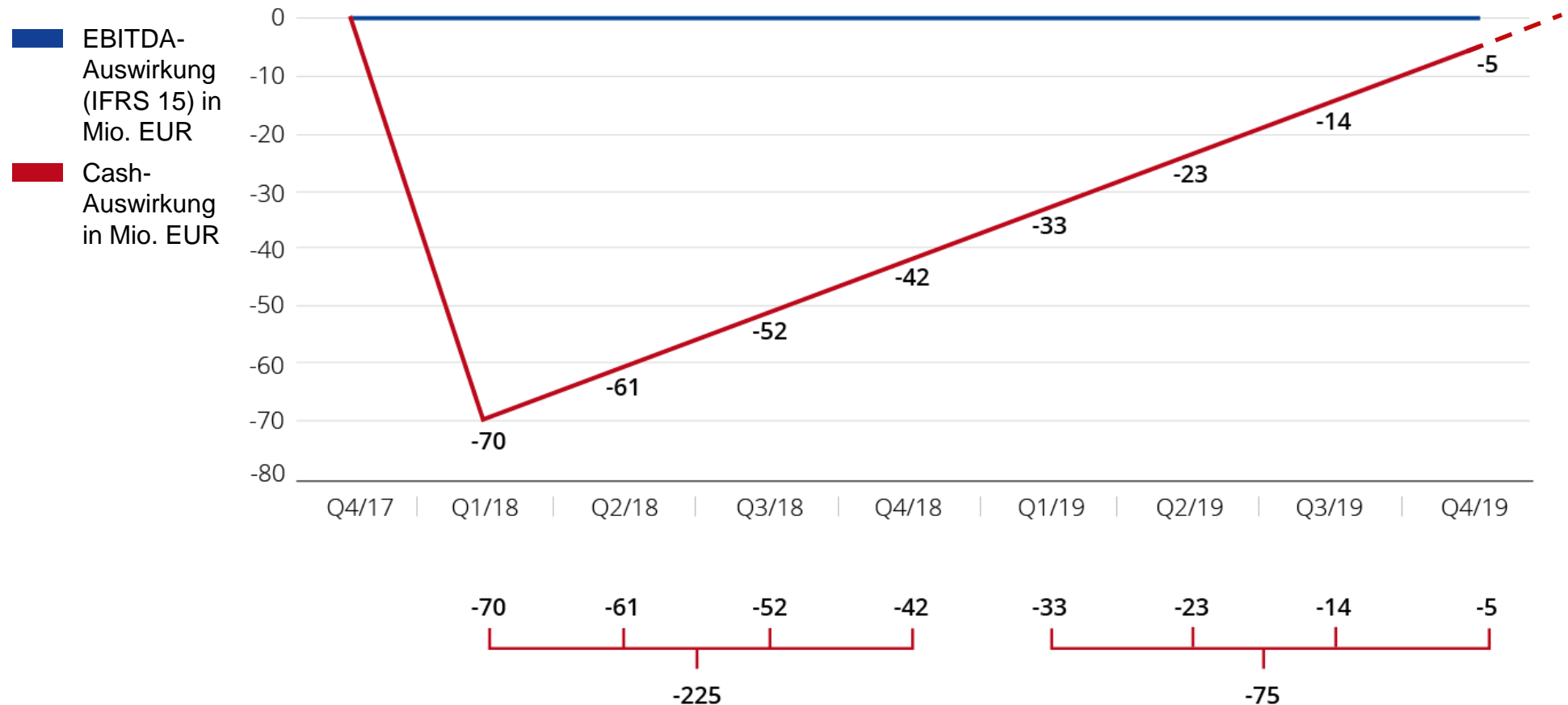


# IFRS 15 – Auswirkungen auf die Bilanz (in Mio. Euro)



- Anstieg der Contract Assets resultiert im Wesentlichen aus Investitionen in die Gewinnung und Bindung werthaltiger Kunden
- Smartphone-Investitionen und sonstige Kosten der Kundengewinnung sowie einmalige Erträge im Zusammenhang mit Vertragsabschlüssen werden über Mindestvertragslaufzeiten verteilt

# Beispiel: EBITDA- / Cash-Auswirkungen des Smartphone-Invests



Annahme: Erhöhung des Smartphone-Invests von ca. 300 Mio. Euro p.a. (ca. 75 Mio. Euro pro Quartal) bis einschließlich 2017 auf ca. 600 Mio. Euro p.a. (ca. 150 Mio. Euro pro Quartal) ab 2018



Ausblick

- verstärkter Smartphone-Einsatz bei Neu- und Bestandskunden (Rückfluss über höhere Tarifpreise) => umgesetzt
- Einheitliches Management-Team => operativ
- Zusammenführung der bisher getrennt operierenden Organisationen => laufender Prozess
- Straffung des Marken-Portfolios => laufender Prozess
- Ausbau des Bestandskunden-Marketings => laufender Prozess
- Verbesserter Retention-Prozess bei den Discount-Marken => bewährter 1&1 Prozess etabliert

- Kunden
  - Keine Beteiligung an dem seit Mai 2018 verschärften Preiswettbewerb im Mobilfunk-Discout-Segment.
  - Demzufolge konstantes Wachstum um insgesamt ca. 1 Mio. Verträge auf ca. 13,64 Mio., anstatt 1,2 Mio. Neuverträgen durch Steigerung der Vertriebsleistung.
  
- Umsatz
  - ca. 3,7 Mrd. Euro
  
- EBITDA
  - ca. 750 Mio. Euro

Unsere  
Erfolgsgeschichte  
geht weiter!