



Präsentation 9 Monate 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

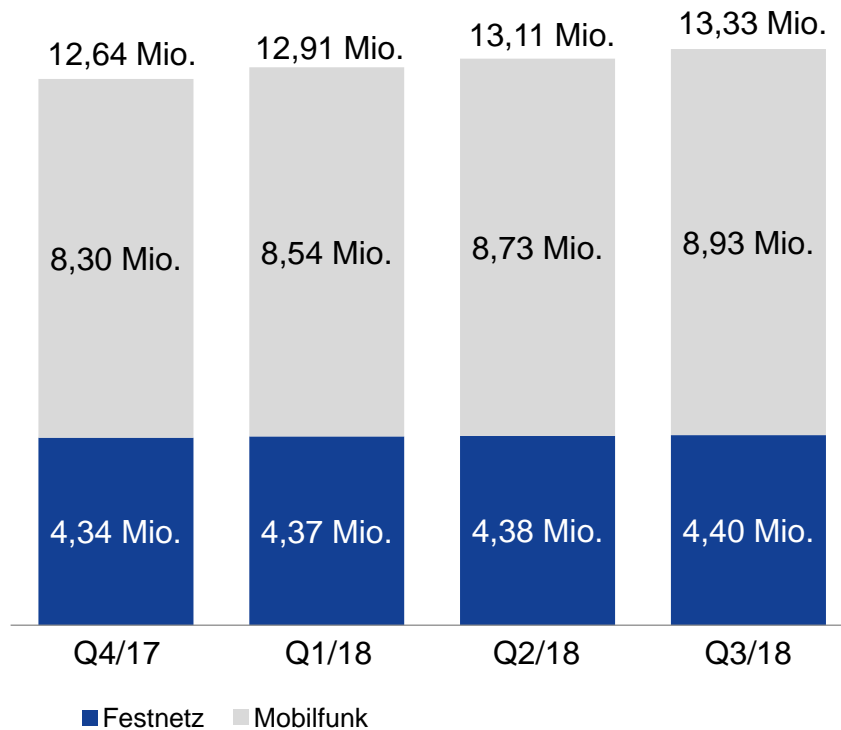
Internet: www.1und1-drillisch.de

E-Mail: ir@1und1-drillisch.de

- Geschäftsentwicklung 9 Monate 2018
- Ausblick

Deutschlands führender MVNO und größter alternativer DSL-Anbieter

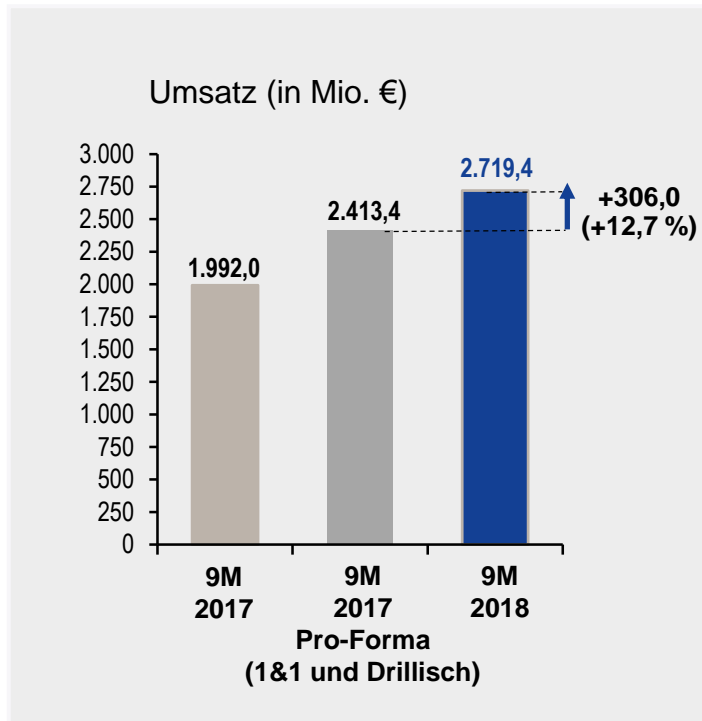
	9 M 2017 (IAS 18)	9M 2018 (IFRS 15)	Veränderung
Kundenverträge in aktuellen Produktlinien (in Mio.)	12,39	13,33	+7,6 %
- davon Mobile Internet	8,06	8,93	+10,8 %
- davon DSL / VDSL	4,33	4,40	+1,6 %
Umsatz (in Mio. €)	1.992,0	2.719,4	+36,5 %
EBITDA (in Mio. €)	352,7	524,8	+48,8 %
<i>Marge</i>	17,7 %	19,3 %	
EBIT (in Mio. €)	328,9	409,1	+24,4 %
<i>Marge</i>	16,5 %	15,0 %	



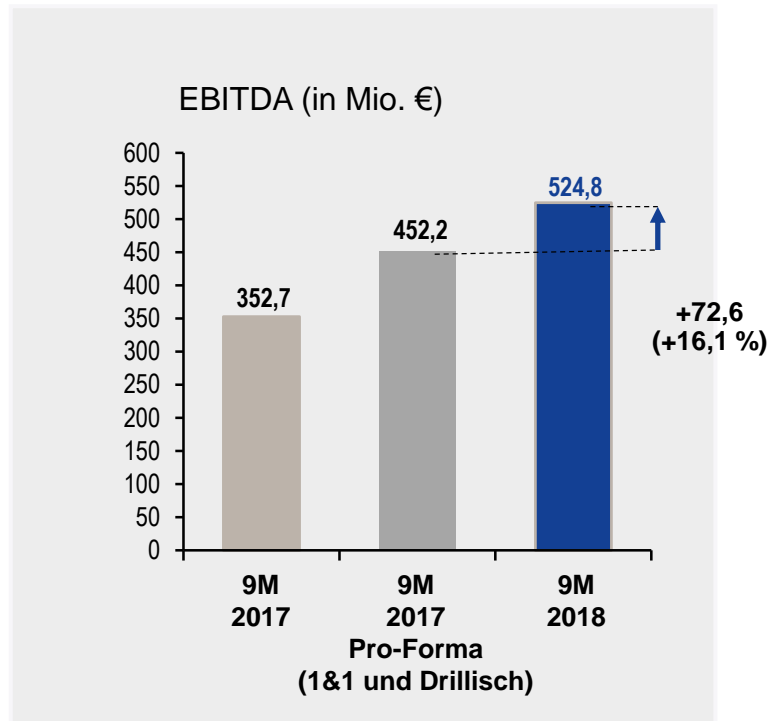
Net Adds Mobilfunk
Q4/17: +240 Tsd.
Q1/18: +240 Tsd.
Q2/18: +190 Tsd.
Q3/18: +200 Tsd.

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

- 690Tsd. Neuverträge im den ersten 9 Monaten 2018; 940 Tsd. in den letzten 12 Monaten



- 9M 2018: IFRS 15 Effekt von + 202,2 Mio. € (+ 8,0 %) enthalten
- Anstieg der Umsatzerlöse um 12,7 % bzw. 306,0 Mio. € gegenüber 9M 2017 (Pro Forma)
- Umsatzrückgang von Q2 auf Q3 (von 914,7 Mio. € auf 900,4 Mio. €) aus um ca. 20 Mio. € geringerem margenschwachen Hardware-Umsatz

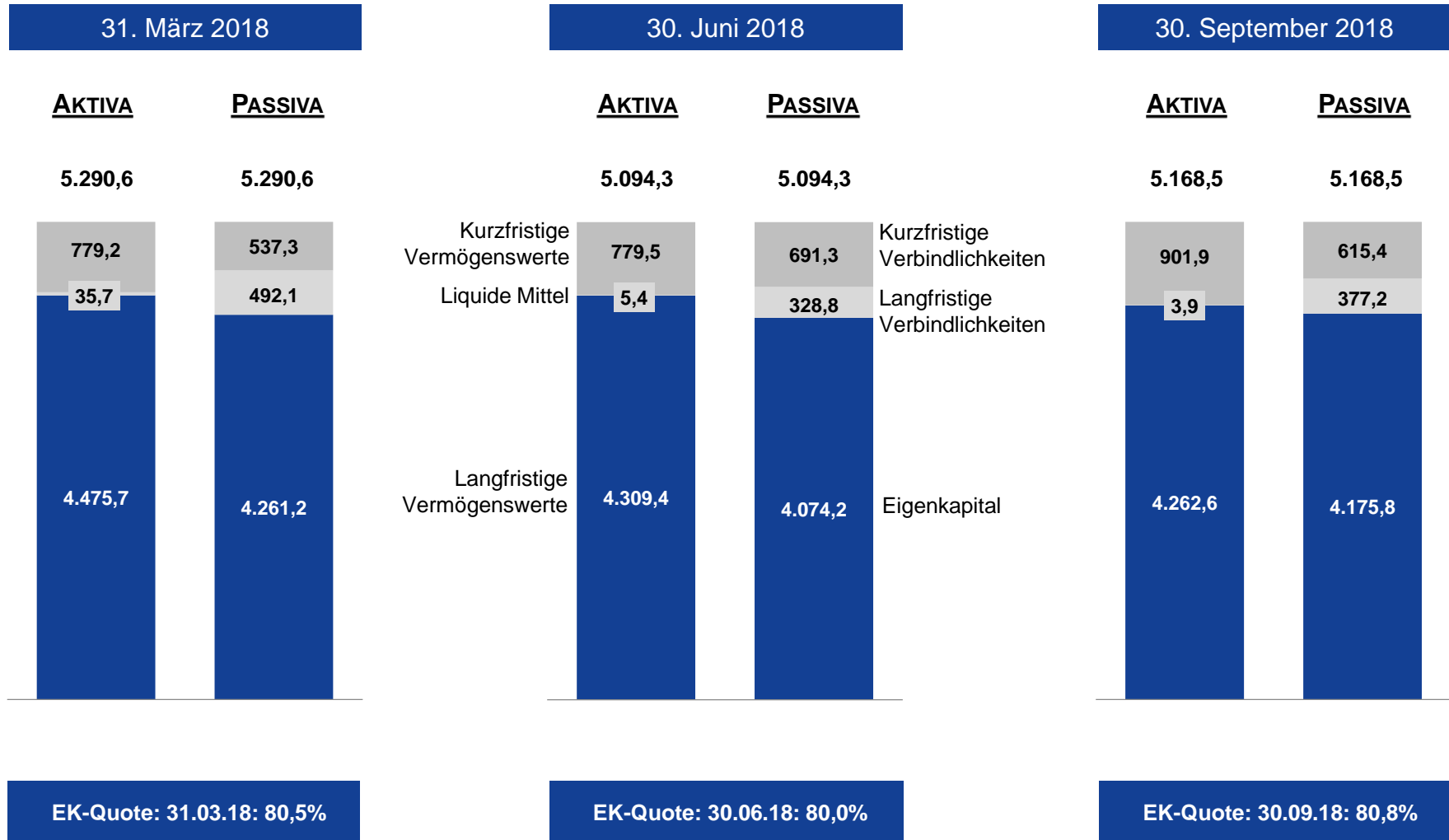


- 9M 2018:
 - IFRS 15 Effekt von
 - + 198,9 Mio. € enthalten, gegenläufig
 - 198,9 Mio. € i. W. für höheren Smartphone-Einsatz
 - Außerdem:
 - 12,4 Mio. € (- 2,4 %) One-Offs für Integrationsprojekte

Ertragslage Q3/18 vs. Q2/18 vs. Q1/18 und 9 Monate 2018

(in Mio. €)	Q1/18 (IFRS 15)	Q2/18 (IFRS 15)	Q3/18 (IFRS 15)	Veränderung Q3/ Q2	9M 2018
Umsatz	904,3	914,7	900,4	-1,6 %	2.719,4
Umsatzkosten	-640,8	-646,8	-620,2	-4,1 %	-1.907,9
Bruttoergebnis vom Umsatz	263,5	267,9	280,2	+4,6 %	811,5
Vertriebskosten	-104,5	-100,2	-98,9	-1,3 %	-303,7
Verwaltungskosten	-21,8	-23,4	-22,1	-5,6 %	-67,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-20,8	-20,7	-25,5	+23,1 %	-66,9
Sonstige betriebliche Erträge	10,6	12,1	12,7	+5,2 %	35,4
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	127,0	135,7	146,4	+7,9 %	409,1
Finanzergebnis	0,0	-0,2	-1,1		-1,3
Ergebnis vor Steuern	127,0	135,5	145,3	+7,2 %	407,7
Steueraufwendungen	-42,3	-40,9	-44,5	+8,8 %	-127,7
Konzernergebnis	84,7	94,6	100,8	+6,5 %	280,1
EBITDA	165,5	174,5	184,8	+5,5 %	524,8

Bilanz (in Mio. EUR)

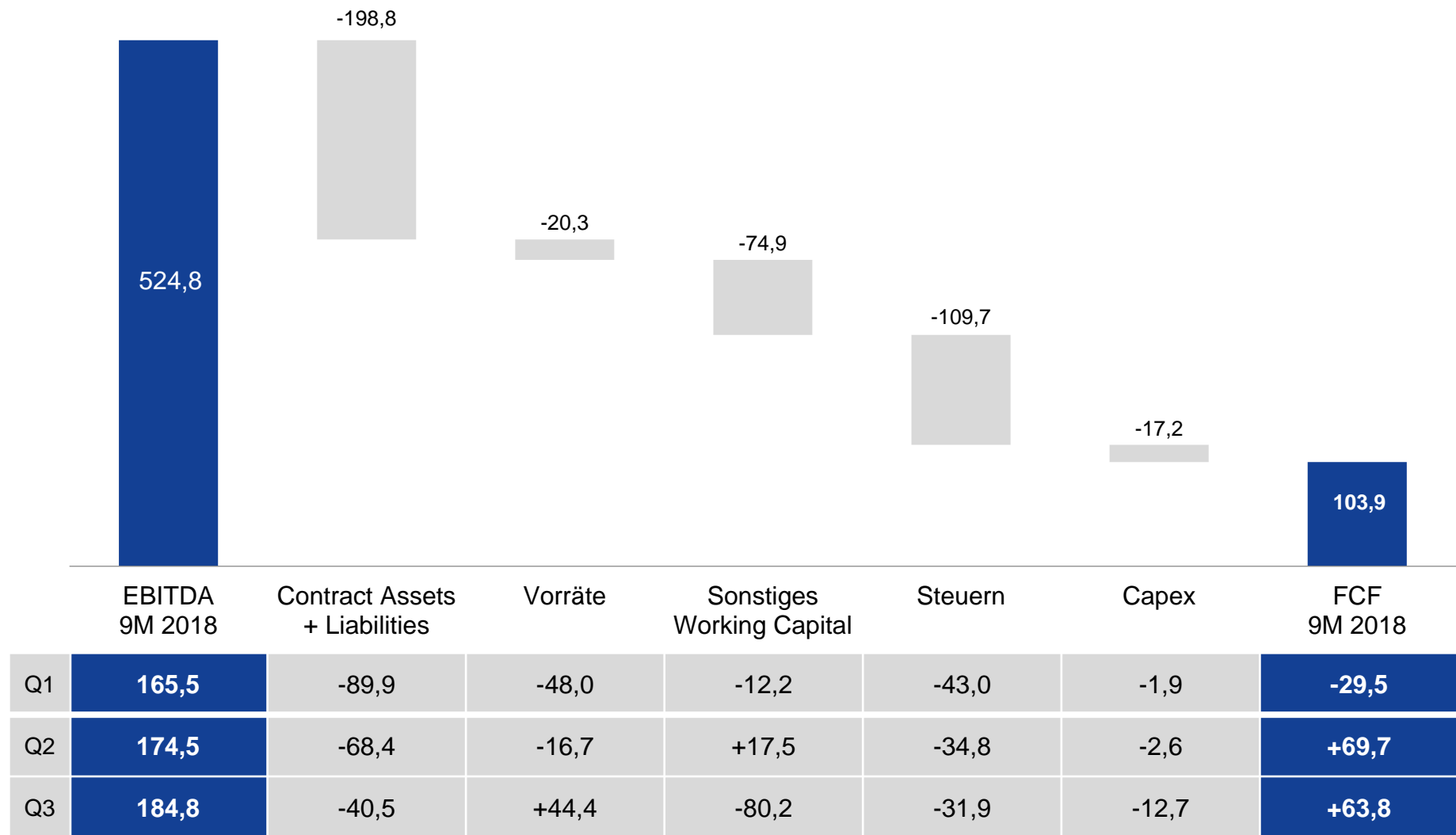


Cashflow

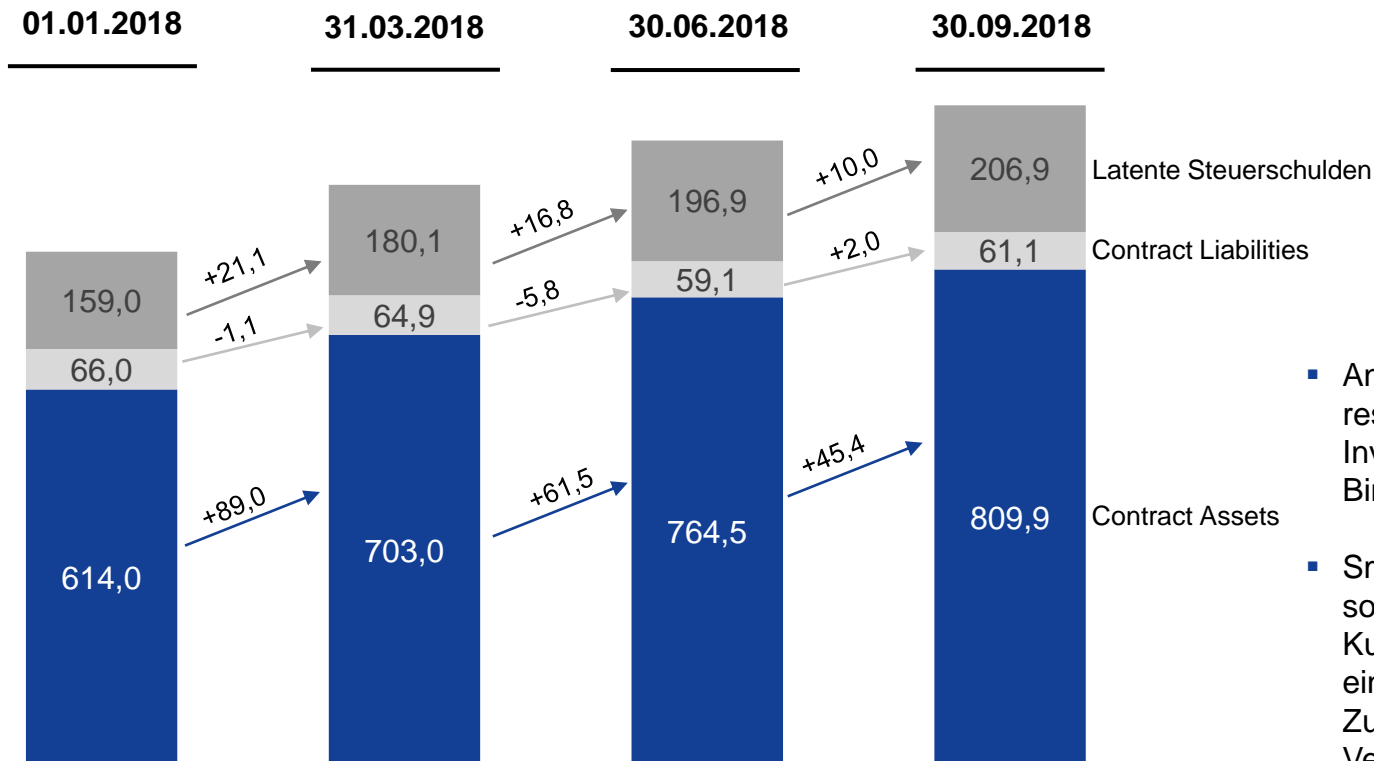
(in Mio. €)	Q1/18	Q2/18	Q3/18	9M 2018	Anmerkungen
Nettoeinzahlungen der betrieblichen Tätigkeit	-27,6	72,2	76,5	121,1	<ul style="list-style-type: none"> Q3/18 -45,4 Mio. Erhöhung Contract Assets +44,4 Mio. Verringerung Vorräte -80,2 Mio. Erhöhung Sonstiges Working Capital
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-10,2	-2,5	-12,9	-25,6	<ul style="list-style-type: none"> Q3/18 -12,7 Mio. Capex (davon 10 Mio. für ein in 2016 erworbenes Markenrecht)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-76,1	-100,0	-65,1	-241,2	<ul style="list-style-type: none"> Q3/18 +65,0 Mio. Nettorückzahlung Darlehen an United Internet
Free Cashflow ⁽¹⁾	-29,5	69,7	63,8	103,9	

(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

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
 - Wachstum um insgesamt ca. 1 Mio. Verträge auf ca. 13,64 Mio. Verträge

- Umsatz
 - ca. 3,7 Mrd. Euro

- EBITDA
 - ca. 750 Mio. Euro

Unsere
Erfolgsgeschichte
geht weiter!