

DRILLISCH AG

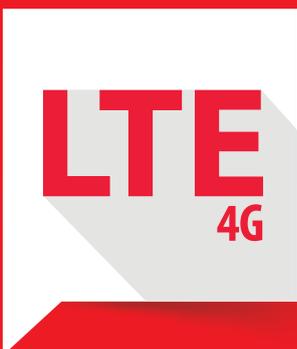
Bericht zum 1. Quartal
2016



BESTES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS!



IM GRÖSSTEN NETZ DEUTSCHLANDS



DIE BESTEN SMARTPHONE-TARIFE

- » HEUTE: 4G LTE
- » MORGEN: Agieren wie ein Netzbetreiber - Technologiezugriff ohne Verzögerungen
- » IN ZUKUNFT: Der einzige Anbieter auf Augenhöhe mit den Netzbetreibern



Von 500 MB bis zu 10 GB
Mit bis zu 50 Mbit/s
Ab 7,99 € mtl.

Kennzahlen des Drillisch-Konzerns	Q1-2016	Q1-2015	Q4-2015	Q3-2015	Q2-2015
Gewinn- und Verlustrechnung					
Umsatz in Mio. €	173,4	99,2	174,4	201,6	154,4
Service Umsätze in Mio. €	124,6	95,4	120,2	113,2	104,8
Rohrertrag in Mio. €	68,2	47,8	75,0	76,2	55,4
Rohrertrag in % vom Umsatz	39,3%	48,2%	43,0%	37,8%	35,9%
EBITDA in Mio. €	24,0	26,9	17,4	34,9	26,4
EBITDA-Marge in % vom Umsatz	13,8%	27,1%	10,0%	17,3%	17,1%
Abschreibungen ohne Geschäftswerte in Mio. €	12,3	3,4	17,7	11,2	3,7
EBIT in Mio. €	11,7	23,5	-0,4	23,7	22,7
EBIT-Marge in % vom Umsatz	6,7%	23,7%	-0,2%	11,7%	14,7%
EBT in Mio. €	10,9	22,7	-1,2	22,9	21,8
EBT-Marge in % vom Umsatz	6,3%	22,8%	-0,7%	11,3%	14,1%
Konzern-Ergebnis in Mio. €	7,5	15,8	-1,5	16,5	15,3
Konzernergebnis-Marge in % vom Umsatz	4,3%	15,9%	-0,8%	8,2%	9,9%
Ergebnis/Aktie in €	0,14	0,30	-0,03	0,30	0,28
Cash Flow					
Cash-Flow aus lfd. Geschäftstätigkeit in Mio. €	-10,3	18,0	10,6	33,5	14,2
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit in Mio. €	-2,5	-67,8	-4,0	-156,1	58,7
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit in Mio. €	-47,9	-0,9	-0,7	-0,3	-98,8
Liquide Mittel in Mio. €	62,8	266,3	123,4	117,5	240,4
Bilanz					
Bilanzsumme in Mio. €	626,5	524,5	688,7	683,1	843,6
Eigenkapital in Mio. €	360,5	346,9	353,0	354,4	337,8
Eigenkapitalquote (EK in % an Bilanzsumme)	57,5%	66,1%	51,3%	51,9%	40,0%
Schuldverschreibungen in Mio. €	92,1	89,4	91,5	90,8	90,1
Finanzverbindlichkeiten in Mio. €	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mitarbeiter					
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (inkl. Vorstand)	928	386	733	655	520
Mobilfunk-Teilnehmer zum 31.03. (in Tsd.)⁽¹⁾					
davon MVNO-Teilnehmer	2.712	2.229	2.587	2.449	2.327
davon Budget-Teilnehmer ⁽²⁾	2.100	1.497	1.932	1.770	1.629
davon Volumen-Teilnehmer ⁽³⁾	612	732	655	679	698
Rohrertrag je Teilnehmer (AGPPU)					
AGPPU ⁽⁴⁾ Budget-Teilnehmer	8,70 €	9,20 €	8,77 €	9,12 €	9,28 €
AGPPU ⁽⁴⁾ Volumen-Teilnehmer	2,88 €	3,07 €	3,07 €	3,31 €	3,06 €
AGPPU⁽⁴⁾ Teilnehmer (gesamt)	7,32 €	7,23 €	7,28 €	7,47 €	7,38 €

(1) - inkl. 61 Tsd Prepaid-TN und 24 Tsd Postpaid-TN (Service-Provider-Modell)

(2) - Tarife mit Inklusiv-Volumen (Sprache, SMS, Daten)

(3) - Tarife mit Abrechnung nach Verbrauch "Pay as you go"

(4) - AGPPU = Durchschnittlicher Rohrertrag/Teilnehmer

5 AN DIE AKTIONÄRE

5 Brief des Vorstands

9 GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES DRILLISCH-KONZERNS ZUM 31. MÄRZ 2016

10 Konzern-Unternehmen

12 Der Mobilfunkmarkt

20 Umsatz- und Ertragslage

23 Vermögens- und Finanzlage

25 Wesentliche Ereignisse nach dem 31. März | Ausblick

26 VERKÜRZTER KONZERNZWISCHENABSCHLUSS ZUM 31. MÄRZ 2016

27 Gesamtergebnisrechnung des Konzerns

28 Konzern-Bilanz

30 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

31 Konzern-Kapitalflussrechnung

32 Verkürzter Konzern-Anhang

38 INVESTOR RELATIONS CORNER

38 Finanzkalender | Aktuelle Analysteneinschätzungen

39 Kursentwicklung im ersten Quartal 2016 | Director's Holdings

40 Aktionärsstruktur

41 SERVICE CORNER

41 Veröffentlichungen | Ansprechpartner | Informations- und Bestellservice

42 Impressum

43 Marken der Drillisch AG - Sie haben die Wahl!

Brief des Vorstands



Paschalis Choulidis

Vorstandssprecher,
Finanzkommunikation und IT



Vlasios Choulidis

Vorstand Vertrieb



André Driesen

Vorstand Finanzen

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir sind erfolgreich ins Jahr 2016 gestartet und konnten unseren Wachstumskurs durch eine dynamische Steigerung des Kundenbestands und dabei vor allem durch starkes Wachstum bei den Budget-Teilnehmern fortsetzen und dementsprechend auch beim Serviceumsatz im ersten Quartal 2016 weiter zulegen.

Als einziger MBA MVNO hat Drillisch uneingeschränkten Zugriff auf alle aktuellen und zukünftigen Technologien des größten Mobilfunknetzes in Deutschland. Alles, was Telefónica unter ihren eigenen Brands vermarktet, können auch wir in unseren Produkten darstellen, um jedem Kunden möglichst individuelle und auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Tarife anzubieten. Somit agieren wir jetzt und in Zukunft auf Augenhöhe mit den drei deutschen Netzbetreibern. Unser Fokus liegt dabei auf leistungsstarken und zugleich preiswerten LTE-Tarifen mit Telefonie- und SMS-Flatrates in alle deutschen Netze. Die verschiedenen Inklusiv-Datenpakete mit monatlichen LTE-Volumina zwischen 500 MB und 10 GB ermöglichen mit einer Spitzengeschwin-

digkeit von bis zu 50 Mbit/s unbeschwertes Surfvergnügen. Damit treffen wir genau den Nerv unserer Kunden, wie der Mobile Trend Report von YouGov (März 2016) zeigt. Für 58 Prozent der Befragten zählt ein entsprechend hohes Datenvolumen und für 57 Prozent eine Telefonie-Flatrate in alle Netze zu den wichtigsten Tarifbestandteilen bei einem neuem Mobilfunkangebot.

Wer die gewünschten Inklusiv-Leistungen dann noch zu besonders attraktiven Preisen anbietet, hat die Gunst der Befragten schon gewonnen. Bei der vom Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ) durchgeführten Kundenbefragung „Mobilfunkanbieter 2016“ (März 2016) wird von 56 Prozent der Befragten der Preis nämlich als wichtigstes Kriterium bei der Wahl eines Mobilfunkanbieters genannt. Auch diesen Anspruch erfüllen wir mit unserem Tarifportfolio, mit dem man Deutschlands größtes Mobilfunknetz und leistungsstarkes LTE Highspeed-Internet zu besonders günstigen Preisen nutzt. So wurde unter der Marke winSIM mit nur 6,99 Euro pro Monat eine neue Preismarke für eine Allnet-Flatrate mit 1 GB

Brief des Vorstands

LTE-Datenvolumen gesetzt. Seit dem 1. Februar wird unter der Marke discoTEL sogar ein Prepaid-Tarif mit LTE-Highspeed angeboten. Vergleichbare Angebote zu ähnlich attraktiven Konditionen sucht man bei den Mitbewerbern vergeblich. Dies spiegelt sich auch in der Mobilfunkanbieter-Studie des Deutschen Instituts für Service-Qualität wider, in der die Befragten unsere Online-Premiummarke smartmobil.de im Teilbereich „Preis“ zum Sieger kürten. Damit ließ smartmobil.de zahlreiche namhafte Anbieter hinter sich.

Wie die Studie weiter beweist, liegen wir auch in puncto Service und Kundenzufriedenheit ganz vorne. So konnte smartmobil.de auch in der Kategorie „Geringste Beschwerde-Quote“ den ersten Platz für sich behaupten. Ebenfalls ganz oben auf dem Siegertreppchen positionierte sich yourfone als Offline-Premiummarke in der Kategorie „Service“. Mit einem ausgezeichneten 4. Gesamtplatz liegt yourfone zudem deutlich vor Netzbetreibern und Resellern wie 1&1 oder mobilcom-debitel. Das macht yourfone zum besten Telekommunikationsanbieter mit eigenem Filialnetz. smartmobil.de erzielte im Gesamtergebnis den 3. Platz und zählt damit zu den drei besten Anbietern Deutschlands, was den hohen Anspruch von Drillisch einmal mehr unterstreicht.

Und nun zum operativen Geschäft:

Im ersten Quartal 2016 konnten wir in einem weiterhin wettbewerbsintensiven Marktumfeld dynamisch wachsen.

Der Treiber einer insgesamt erfreulichen Entwicklung des Teilnehmerbestands, der um 119 Tausend Teilnehmer oder 4,4 Prozent auf 2,797 Millionen (Q4-2015: 2,678 Millionen Teilnehmer) angestiegen ist, war erneut das starke Wachstum bei den Budget-Kunden. In diesem Bereich ist die Zahl der Netto-Neukunden um 8,7 Prozent oder 168 Tausend Teilnehmer auf 2,100 Millionen (Q4-2015: 1,932 Millionen Teilnehmer) gestiegen. Mit dem größten Quartalszuwachs in der Unternehmensgeschichte haben wir die Teilnehmerzahl in diesem für uns so wichtigen Segment erneut erheblich steigern können. Die Anzahl der Volumen-Teilnehmer reduzierte sich erwartungsgemäß weiter auf 612 Tausend (Q4-2015: 655 Tsd. Teilnehmer). Die MVNO Teilnehmerzahl ist damit insgesamt um 125 Tausend Teilnehmer oder 4,8 Prozent auf 2,712 Millionen Teilnehmer gewachsen (Q4-2015: 2,587 Millionen).

Der durchschnittliche Rohertrag je MVNO-Kunde (AGPPU) ist mit 7,32 Euro trotz des starken Wachstums in den vergangenen beiden Quartalen verbunden mit Tarifangeboten, die in den ersten 6 bzw. 12 Monaten eine deutliche Grundgebühr-Reduzierung beinhalten, sowohl gegenüber dem vierten Quartal 2015 (Q4-2015: 7,28 Euro) wie auch gegenüber dem Vorjahresquartal (Q1-2015: 7,23) nochmals leicht gestiegen.

Brief des Vorstands

Mit einem Plus von 4,4 Millionen Euro oder 3,7 Prozent auf 124,6 Millionen Euro (Q4-2015: 120,2 Millionen Euro) haben wir den Service Umsatz weiter steigern können. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum ist der Service Umsatz sogar um 29,2 Millionen Euro oder 30,6 Prozent gestiegen. Der Rohertrag liegt mit 68,2 Millionen Euro um 42,8 Prozent bzw. 20,4 Millionen Euro ebenfalls deutlich über dem Vorjahresniveau (Q1-2015: 47,8 Millionen Euro). Der Rohertrag im vierten Quartal 2015 in Höhe von 75,0 Millionen Euro beinhaltet auch einmalige Effekte z.B. aus der im Rahmen des Jahresabschlusses erstmalig erfolgten Bilanzierung der Kaufpreisallokation der Phone House, die sich sowohl auf der Rohertrags- wie auch auf der Kostenseite ausgewirkt haben. Von daher ist hier der isolierte Vergleich nur eingeschränkt aussagekräftig.

Das EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) ist im ersten Quartal 2016 um 37,9 Prozent oder 6,6 Millionen Euro auf 24,0 Millionen Euro gegenüber dem Schlussquartal 2015 (Q4-2015: 17,4 Millionen Euro) gestiegen. Gegenüber dem ersten Quartal 2015 (Q1-2015: 26,9 Millionen Euro) bedeutet dies einen leichten Rückgang, jedoch waren in den ersten 3 Monaten des Vorjahres auch noch keine zusätzlichen Aufwendungen aus yourfone Shops enthalten. Diese Aufwendungen werden aber nachhaltig zum Wachstum des Kundenbestandes beitragen. Für das Offline Segment bestätigen wir unsere Erwartung, den Break Even im Jahr 2017 zu erreichen.

Aufgrund der gegenüber dem Vorjahr um 8,9 Millionen auf 12,3 Millionen Euro gestiegenen Abschreibungen hat sich das EBIT auf 11,7 Millionen Euro reduziert (Q1-2015: 23,5 Millionen Euro). Gegenüber dem 4. Quartal 2015 bedeutet der aktuelle Quartalswert hingegen eine EBIT-Steigerung um 12,1 Millionen Euro. Der Anstieg der Abschreibungen resultiert im Wesentlichen aus den im Rahmen der Kaufpreisallokation der yourfone und der noch vorläufigen Kaufpreisallokation der Phone House identifizierten immateriellen Wirtschaftsgütern. Diese werden über ihre gewöhnliche Nutzungsdauer von 6 bzw. 2,5 Jahren abgeschrieben. Allein hieraus resultieren im ersten Quartal 2016 Abschreibungen in Höhe von 5,3 Millionen Euro (Q1-2015: 0,0 Euro). Aus dem im MBA MVNO Vertrag mit Telefónica vereinbarten und im 3. Quartal 2015 gezahlten Beitrag von Drillisch zu den von Telefónica bereits geleisteten und künftig noch zu tätigen Investitionen in den Ausbau des LTE-Netzes und in zukünftige Technologien in Höhe von 150 Millionen Euro, der als Sonstiger immaterieller Vermögenswert aktiviert wurde und gemäß der zu erwartenden Nutzungsdauer über 15 Jahre abgeschrieben wird, resultieren weitere Abschreibungen in Höhe von 2,5 Millionen Euro (Q1-2015: 0,0 Euro). Nach dem erfolgreichen MBA-Start im Sommer letzten Jahres und den abgeschlossenen M&A-Transaktionen 2015 sind diese Investitionen jedoch vollständig verarbeitet, so dass sich hieraus in Zukunft außer den planmäßigen Abschreibungen keine weiteren Ergebniseffekte mehr ergeben werden.

Brief des Vorstands

Das Konzernergebnis betrug 7,5 Millionen Euro (Q1-2015: 15,8 Millionen Euro, Q4-2015: -1,5 Millionen Euro). Auch hier wirkten sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum vor allem die erhöhten Abschreibungen aus, wohingegen das Finanzergebnis und die Steuerquote nahezu unverändert geblieben sind.

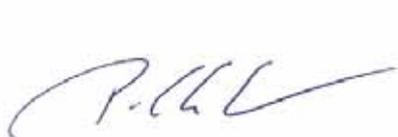
Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im ersten Quartal -10,3 Millionen Euro (Q1-2015: 18,0 Millionen Euro). Die Veränderung zum Vorjahresquartal resultiert im Wesentlichen aus stichtagsbedingten Effekten und Periodenverschiebungen sowie aus dem in den letzten Quartalen rückläufigen Distributionsgeschäft. Der Abbau von Lieferantenverbindlichkeiten führte vor allem bei der Phone House zu größeren Auszahlungen im ersten Quartal 2016. Solche negativen Effekte aus dem Netto-Umlaufvermögen sind aber die Ausnahme. Ganz im Gegenteil sind wir dank unseres Kerngeschäfts in der Lage, operativ nachhaltig positive Zahlungsströme zu generieren und den Bestand an liquiden Mitteln, der zum Stichtag 62,8 Millionen

Euro ausmachte, wieder auszubauen. In Kombination mit weiteren attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten wie z.B. der zum 31. März nicht in Anspruch genommenen Kreditlinie über 100 Millionen Euro besitzen wir nach wie vor die Flexibilität, unser Geschäft auch in Zukunft sinnvoll zu erweitern oder zu ergänzen und sich ergebende Chancen zu ergreifen.

Nach dem erfolgreichen Start in das neue Geschäftsjahr blicken wir mit Zuversicht in die Zukunft. Wir bestätigen unsere Guidance und erwarten für das Geschäftsjahr 2016 unverändert eine Steigerung des EBITDA auf 115 bis 120 Millionen Euro. Für 2017 planen wir mit einer weiteren Erhöhung des EBITDA um circa 40 Prozent auf dann 160 bis 170 Millionen Euro.

Am 20. Mai 2016 haben wir für das Jahr 2015 eine Dividende in Höhe von 1,75 Euro je Aktie ausgeschüttet. Im Sinne einer auf Nachhaltigkeit ausgelegten Unternehmenspolitik möchten wir die Aktionäre auch in den kommenden Geschäftsjahren in mindestens dem gleichen Umfang am Unternehmenserfolg beteiligen.

Aus Maintal grüßen Sie herzlich



Paschalis Choulidis



Vlasios Choulidis



André Driesen

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES DRILLISCH-KONZERNS ZUM 31. MÄRZ 2016

10	Konzern-Unternehmen
12	Der Mobilfunkmarkt
20	Umsatz- und Ertragslage
23	Vermögens- und Finanzlage
25	Chancen und Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung
25	Wesentliche Ereignisse nach dem 31. März 2016
25	Ausblick

Konzern-Unternehmen

Drillisch AG – Erfolgreicher Start in das Geschäftsjahr 2016

Der Drillisch Konzern

Die Drillisch AG, Maintal, zusammen mit ihren Tochterunternehmen („Drillisch“) ist ein ausschließlich in Deutschland tätiger Mobile Bitstream Access Mobile Virtual Network Operator (MBA MVNO). Im ersten Quartal 2016 hat das Unternehmen seine langjährige Erfolgsgeschichte des profitablen Wachstums weiter fortgesetzt.

Als einer der profitabelsten und innovativsten Anbieter von Tarifen für Sprach- und Datenkommunikation in Deutschland setzt Drillisch regelmäßig neue Impulse am deutschen Mobilfunkmarkt. Als MBA MVNO gestaltet Drillisch flexible Angebote nach eigenen Produktvorstellungen auf Basis von standardisierten und entbündelten Vorleistungen der Netzanbieter Telefónica Germany GmbH & Co. OHG („Telefónica“) und Vodafone GmbH („Vodafone“). Die wichtigsten Absatzkanäle sind das Internet und der eigene Shop-Kanal unter der Marke yourfone. Über das Tochterunternehmen The Phone House Deutschland GmbH, Münster, („Phone House“), einem der größten Distributoren für Mobilfunk- und Festnetzverträge in Deutschland, arbeitet Drillisch außerdem mit ausgewählten Vertriebs- und Kooperationspartnern sowie mit dem klassischen Mobilfunkfachhandel zusammen. Auch für das Geschäftsjahr 2016 rechnet Drillisch mit einer Fortsetzung der erfolgreichen Unternehmensentwicklung.

Drillisch – einziger MBA MVNO am deutschen Mobilfunkmarkt

Auf Basis des im Juni 2014 mit Telefónica geschlossenen MBA MVNO Vertrages erhält Drillisch als einziger Wettbewerber am deutschen Mobilfunkmarkt den Zugang zu bis zu 30% der genutzten Netzkapazität

von Telefónica, die nach dem Zusammenschluss im kontrollierten Mobilfunknetz der Telefónica und E-Plus zur Verfügung steht. Dieses Recht erstreckt sich nicht nur auf die heutigen, sondern auch auf alle zukünftigen Technologien. Gleichzeitig erhält Drillisch das Zugangsrecht zu dem durch den Zusammenschluss entstehenden sog. „Golden Grid Network“ der Telefónica. Dies bedeutet, Zugang zu dem erweiterten Footprint des Mobilfunknetzes der Telefónica einschließlich aller erforderlichen technischen Spezifikationen und der Befähigung zur technischen Geschwindigkeitsdrosselung und Transportbeschränkung bei übermäßig anfallender Datennutzung durch den Endkunden.

Nach Maßgabe der abgeschlossenen Vereinbarung bestehen zusätzlich die folgenden Optionen, (1) ein sogenannter Full MVNO auf dem Mobilfunknetz von Telefónica zu werden, das heißt, ein Anbieter von Mobilfunkleistungen zu werden, der sein eigenes vollständiges Core Netzwerk betreibt und lediglich das Access Netzwerk von Telefónica nutzt („Full MVNO“), und/oder (2) ein lizenzierter Mobilfunknetzbetreiber („MNO“) zu werden.

Des Weiteren hatte Drillisch über ihre 100 prozentige Tochtergesellschaft yourfone AG im Juni 2015 mit Telefónica ein Business Transfer Agreement geschlossen, in dem die Übertragung von bis zu 301 Shops eigenen Shops und Partner-Shops geregelt wird. Von diesen Standorten hat Drillisch seit Juli 2015 rund 100 eigene und rund 140 Partnershops unter der Marke yourfone neu eröffnet.

Die Drillisch AG ist die Holding des Konzerns

Im Drillisch-Konzern konzentriert sich die Drillisch AG als Mutterunternehmen auf die Holding-Aufgaben wie Geschäftsführung, Finanz- und Rechnungswesen, Controlling,

Konzern-Unternehmen

Cash-Management, Personalwesen, Risikomanagement, Unternehmenskommunikation und Investor Relations sowie auf die Festlegung, Steuerung und Überwachung der globalen Konzernstrategie.

Drillisch Online AG

Die Drillisch Online AG verantwortet mit allen etablierten Online-Marken des Konzerns, wie zum Beispiel smartmobil.de, maXXim, sim.de, winSIM, DeutschlandSIM oder simply das operative Mobilfunkgeschäft im Online-Segment.

yourfone AG

Die yourfone AG verantwortet unter ihrer Marke den gesamten Offline-Vertrieb. Ihre beiden 100-prozentigen Tochtergesellschaften, die yourfone Retail AG und die yourfone Shop GmbH, beide mit Sitz in Düsseldorf, übernehmen seit Juli 2015 den operativen Shop-Betrieb.

GTCCom GmbH

Die GTCCom GmbH ist als Tochterunternehmen der Drillisch AG ein in Deutschland tätiger, auf Prepaid-Produkte spezialisierter Mobilfunkanbieter.

The Phone House Deutschland GmbH

Die Phone House als Tochterunternehmen der Drillisch AG ist in Deutschland einer der größten Distributoren für mobile Kommunikation. Im Drillisch Konzern betreut Phone House zudem sowohl Partner- als auch eigene Shops system- und prozessseitig und übernimmt die komplette Hardwareversorgung für den Offlinevertrieb.

Die IQ-optimize Software AG ist der IT-Dienstleister des Konzerns

Die IT-Kompetenz der Drillisch Gruppe ist in der Tochtergesellschaft IQ-optimize gebün-

delt. Das Unternehmen erbringt vor allem für die Mobilfunkanbieter des Konzerns nahezu alle IT-Dienstleistungen.

Das Online Segment

Die Drillisch Online AG, mit allen etablierten Online-Marken des Konzerns, betreut das operative Mobilfunkgeschäft im Online-Segment. Mit ihren Marken bietet die Drillisch Online AG leistungsstarke und auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene LTE-Tarife im größten Mobilfunknetz Deutschlands an. Im aktuellen Tarifportfolio findet jeder Kunde die für ihn passende Kombination für die mobile Kommunikation. Die Kunden können außerdem in den Online-Shops unter einer Vielzahl der aktuellsten Smartphones, Tablet-PCs und Notebooks das für ihre Zwecke geeignete Gerät sowie auch das dazu passende Zubehör auswählen.

Das Offline Segment

Die yourfone AG verantwortet unter ihrer Marke den gesamten Offline-Vertrieb. Ihre beiden Tochtergesellschaften, die yourfone Retail AG und die yourfone Shop GmbH, übernehmen seit Juli 2015 den operativen Shop-Betrieb. Mit yourfone, der Premium-Marke für das Offline-Segment, ist Drillisch seit Mitte des letzten Jahres auch in 1a-Lagen belebter Fußgängerzonen und Einkaufszentren präsent. Die attraktiven Tarifangebote der Shops, die auch in Kombination mit aktuellen Top-Smartphones erhältlich sind, überzeugen durch ihr hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Die Phone House als Tochterunternehmen der Drillisch AG betreut sowohl Partner- als auch eigene Shops sowie das Distributionsgeschäft.

Der Mobilfunkmarkt

Mitarbeiter

In den ersten drei Monaten 2016 waren im Drillisch-Konzern im Durchschnitt – inklusive der drei Vorstandsmitglieder der Drillisch AG – 928 (Vj.: 386) Mitarbeiter beschäftigt. Die Zahl der Auszubildenden, die in der vorgenannten Summe nicht enthalten ist, betrug 47 (Vj.: 46).

Der Mobilfunkmarkt

Vor 140 Jahren wurde beim US-Patentamt ein Antrag mit ungeahnten Folgen eingereicht. Darin beschrieb Alexander Graham Bell einen Apparat, der Schallwellen in elektromagnetische Schwingungen verwandeln konnte – und schuf damit die Grundlage für den Erfolg des Telefons. Niemand hat am 14. Februar 1876 gedacht, dass die Kommunikation einmal in großem Maß mobil erfolgen wird. Für die moderne Kommunikation im 21. Jahrhundert spielt nach wie vor die traditionelle Telefonie eine große Rolle, doch das mobile Internet gewinnt weiter an Bedeutung.

Das Smartphone ist die wichtigste Erfindung des 21. Jahrhunderts

Das Smartphone ist ständiger Begleiter und ermöglicht dank einfachem Zugang zum Internet die Kommunikation über Messenger-Dienste, in sozialen Netzwerken und per E-Mail. Informationen sind in kürzester Zeit überall verfügbar und eine Vielzahl von Diensten, wie z.B. Navigation, Ticketbestellung, mobiles Einkaufen oder Bezahlen mit dem Smartphone, macht das Leben einfacher. Zudem haben Smartphones echte Entertainer-Qualitäten: Ob das Abspielen von heruntergeladenen Musiktiteln oder Musikhören via Live-Stream, das Schießen von Schnappschüssen, die anschließend mit Freunden geteilt werden oder das Abrufen

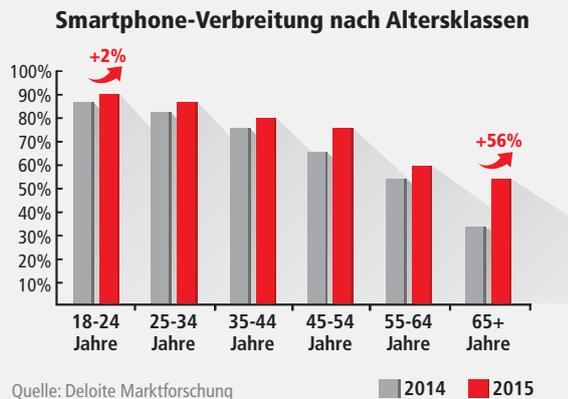
von Videos – der Unterhaltungswert der mobilen Endgeräte ist hoch. Und so macht die Vielzahl der hilfreichen Funktionen das Smartphone für viele Nutzer unverzichtbar. Daher verwundert es auch nicht, dass in einer Umfrage des Marktforschungsun-



ternehmens YouGov aus dem Januar 2016 knapp die Hälfte der Befragten (45 Prozent) das Smartphone als wichtigste Erfindung des 21. Jahrhunderts nannten. In Deutschland nutzt für den privaten Internetzugang inzwischen jeder Fünfte am liebsten das Smartphone, wie der Branchenverband Bitkom Anfang Februar mitteilte. Beliebter seien nach dieser repräsentativen Umfrage nur Laptops.

Laut einer Studie des Beratungsunternehmens Deloitte von Anfang dieses Jahres haben 75 Prozent aller Mobilfunknutzer Zugriff auf ein Smartphone – das sind 7 Prozentpunkte mehr als noch im Vorjahr. In der Altersgruppe der 18 – 24-Jährigen haben sogar 90 Prozent ein Smartphone. Und auch Ältere holen bei modernen, internetfähigen Mobilfunkgeräten kräftig auf: In der Generation 65+ ist die Verbreitung von Smartphones von unter 40 Prozent in 2014

Der Mobilfunkmarkt

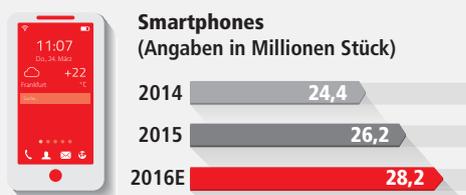


auf fast 60 Prozent gestiegen. Der Branchenverband Bitkom konstatierte in einer Pressemitteilung vom 16. Februar 2016, dass sich der Anteil der Smartphone-Nutzer insgesamt innerhalb der letzten vier Jahre verdoppelt hat.

Smartphone-Umsatz übertrifft Rekordmarke von 10 Milliarden Euro

Die Nachfrage nach Smartphones ist in Deutschland weiterhin ungebrochen. Im vergangenen Jahr wurden mit 26,2 Millionen Geräten 7,4 Prozent mehr verkauft

Absatzentwicklung in Deutschland 2014 - 2016



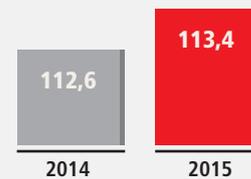
als in 2014. Für das laufende Jahr sind die Branchenexperten weiter optimistisch. So geht man von 28,2 Millionen verkaufter Geräte und einem Plus von 7,5 Prozent im Vergleich zu 2015 aus.

Mobilfunkanschlüsse legen in Deutschland weiter zu

Das dynamische Wachstum bei Smartphones, der Trend zu Zweitgeräten wie beispielsweise einem Tablet-PC und die zunehmende Zahl von Machine-to-Machine-Anwendungen (M2M) lässt die Anzahl der aktiven SIM-Karten in Deutschland weiter deutlich ansteigen. Zum 31. Dezember 2015 verzeichnete die Bundesnetzagentur 113,82 Millionen Mobilfunkanschlüsse. Ge-

Anzahl der Mobilfunkanschlüsse

(Angaben in Millionen)



Quelle: Bundesnetzagentur

genüber dem Vorjahr ist dies ein Zuwachs von rund 1,2 Millionen SIM-Karten. In diesem und den kommenden Jahren prognostizieren Branchenexperten einen starken Boom beim „Internet der Dinge“. Hierzu zählen u.a. Smart-Home-Lösungen, Connected Cars-Anwendungen oder E-Health-Szenarien in Verbindung mit Wearables. Bereits im letzten Jahr stieg laut der aktuellen Marktstudie von DIALOG CONSULT und dem VATM (Oktober 2015) der Anteil von SIM-Karten in M2M-Anwendungen von 4 Prozent in 2014 auf 6 Prozent in 2015. Der Netzwerkspezialist CISCO errechnete in seiner aktualisierten Studie *Visual Network Index - Global Mobile Data Traffic Forecast (2015-2020)*, dass der Verkehr über M2M-Verbindungen in Deutschland bis zum Jahr 2020 um das 24-Fache steigen wird. Demnach werden dann 18 Prozent des gesamten mobilen Datenverkehrs nicht mehr auf menschliche Kommunikation zurückzuführen sein.

Der Mobilfunkmarkt

Smartphones werden immer intensiver genutzt – durchschnittlich 82 Minuten pro Tag

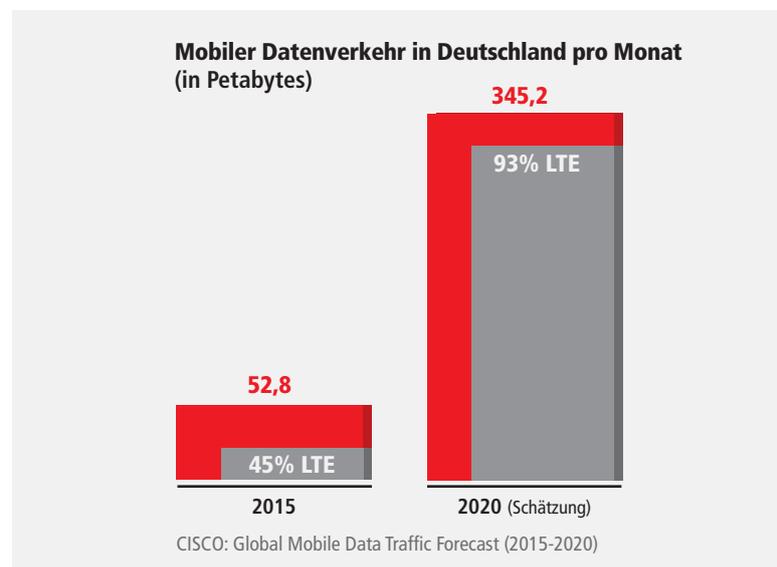
Auch zur Smartphone-Nutzung hat der Bitkom anlässlich des Mobile World Congress interessante Fakten veröffentlicht. So beschäftigen sich Smartphone-Nutzer im Schnitt jeden Tag 82 Minuten mit ihrem Gerät. Gerade in kurzen Pausen oder bei Wartezeiten wird zum Smartphone gegriffen, um persönliche Nachrichten zu lesen bzw. zu senden oder um aktuelle Meldungen zu verfolgen. Besonders Online-Nachrichten zu Politik, Wirtschaft, Sport, Kultur etc. werden laut Bitkom (Pressemitteilung vom 12. Februar 2016) von 43 Prozent der Internetnutzer auf einem Smartphone gelesen. Notebooks als bevorzugtes Medium folgen mit 35 Prozent der Nennungen auf Platz zwei und der stationäre PC ist für 31 Prozent der Befragten das wichtigste Mittel, um sich online über das Tagesgeschehen zu informieren. Tablet-Computer werden von einem Viertel der Internetnutzer zum Lesen von Nachrichten genutzt.

Die Mitte März 2016 veröffentlichte Studie *Mobile Trend Report* des Marktforschungsunternehmens YouGov hat ebenfalls das Nutzungsverhalten von Smartphone-Besitzern untersucht. Danach dient das Smartphone am häufigsten dazu, mobil im Netz zu surfen oder Informationen zu finden. Von allen Internetanwendungen steht diese Funktion mit 88 Prozent der Nennungen ganz oben, dicht gefolgt von Kommunikationsdiensten wie Chat/Instant Messengern (82 Prozent), E-Mail (79 Prozent) und sozialen Netzwerken (63 Prozent). Vor allem Messaging-Dienste wie WhatsApp haben stark aufgeholt. Gegenüber dem Vorjahr legten sie bei der YouGov-Studie um 11 Prozent zu. Diese Entwicklung führt zu einem deutlichen Rückgang der SMS. Laut den Schätzungen von DIALOG CONSULT und VATM im Rahmen ihrer Marktstudie

aus dem Oktober 2015 ist die Zahl der täglich versendeten SMS von 63 Millionen in 2014 auf 39,8 Millionen SMS im letzten Jahr gesunken. Hinzu kommt, dass insbesondere viele jüngere Nutzer Nachrichten über WhatsApp sogar einem Telefonat vorziehen oder die Anruf-Funktion des Messengers nutzen.

Mobiler Traffic steigt in Deutschland bis 2020 um das Siebenfache

Der Smartphone-Boom, steigender Video-Konsum, Online-Games, mobile Cloud-Anwendungen und Voice-over-Data werden in den kommenden Jahren den mobilen Datenverkehr explodieren lassen. Mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 46 Prozent soll nach dem *Visual Network Index - Global Mobile Data Traffic Forecast (2015-2020)* des Netzwerkausrüsters CISCO der monatliche mobile Datenverkehr 345,2 Petabyte ausmachen – das entspricht dem Speicherinhalt von 86 Millionen DVDs. Demnach soll jedes Endgerät pro Monat 2,445 Megabyte an Daten übertragen. In 2015 waren dies durchschnittlich 468 Megabyte pro Monat. Damit wächst die mobile Datenübertragung in Deutschland im gleichen Zeitraum dreimal schneller als der leitungsgebundene Datenverkehr. Eben-



Der Mobilfunkmarkt

falls untersucht wurde der Datentransport über LTE-Netze. Hier wird ein Wachstum um das 14-fache prognostiziert. Demzufolge werden bis 2020 rund 93 Prozent des gesamten Mobilverkehrs über LTE abgewickelt. Im Jahr 2015 betrug der LTE-Anteil in Deutschland laut CISCO bereits 45 Prozent.

LTE-Nachfolger 4,5G bereits in diesem Jahr im Einsatz

Die Weiterentwicklung des aktuellen Mobilfunkstandards LTE (4G) war ein zentrales Thema auf dem *Mobil World Congress* in Barcelona. Bandbreiten im Gbit/s-Bereich und ultraniedrige Latenzzeiten bei deutlich geringerem Energieaufwand sind die hervorstechenden technischen Eckpunkte des LTE-Nachfolgers. Netzbetreiber und Netzwerk-Ausrüster zeigten in Barcelona, was bereits heute in Versuchen bei der Datenübertragung der Zukunft möglich ist. So erreichte Ericsson in Tests eine Datenrate von über 25 Gbit/s und Huawei demonstrierte sogar eine Live-Übertragung mit 70 Gbit/s. Zugleich kündigte Huawei an, noch in diesem Jahr die technologische Zwischenstufe 4,5G an den Start zu bringen und weltweit bis zu 60 kommerzielle Netze einzurichten. Damit wäre eine Aufrüstung auf den weiterführenden 5G-Standard, früher als bislang vermutet, bereits vor 2020 möglich.

Drillisch hat auf die heutigen und alle zukünftigen Technologien im größten deutschen Mobilfunknetz als einziger MBA MVNO ein uneingeschränktes, langfristiges und regulatorisch geschütztes Zugriffs- und Vermarktungsrecht.

Mobilfunkkunden entscheiden vor allem nach dem Preis – Flatrates und hohes Datenvolumen besonders wichtig

Der Preis ist für Mobilfunkkunden das wichtigste Kriterium bei der Wahl ihres Anbieters. Das ergab eine Kundenbefragung des Deutschen Instituts für Servicequalität

(DISQ) im Rahmen der Studie „*Mobilfunkanbieter 2016*“, die am 18. Februar präsentiert wurde. Mit 56,3 Prozent aller Nennungen war „Preisgünstigster Tarif“ die häufigste Antwort auf die Frage „Warum haben Sie den Mobilfunkanbieter gewählt?“ Die nachfolgenden Antwortmöglichkeiten „Aktion, Angebot, Werbung“ (21,1 Prozent) und „Familie, Freunde, Bekannte sind beim gleichen Anbieter“ sind für jeweils rund ein Fünftel (18,2 Prozent) auch wichtig, aber in geringerem Maße. Noch weniger Einfluss auf die Kaufentscheidung haben „Attraktives Handy-/Smartphone-Angebot“ (10,4 Prozent) oder „Guter Service“ (8,1 Prozent).

Der *Mobile Trend Report* von YouGov zeigt ebenfalls die klaren Präferenzen der Mobilfunkkunden. Die Höhe des enthaltenen Datenvolumens sowie Telefonie-Flatrates in alle Netze sind die wichtigsten Tarifbestandteile bei einem neuen Mobilfunkangebot. 58 Prozent der Befragten halten eine entsprechende Höhe des Inklusiv-Datenvolumens für die mobile Internetnutzung für mindestens sehr wichtig, fast genauso viele eine Flatrate in alle Mobilfunknetze und ins Festnetz (57 Prozent). Zusatzleistungen haben dagegen kaum Bedeutung. Eine zusätzliche Festnetz-Rufnummer wird nur von 10 Prozent als wichtig erachtet und lediglich für 7 Prozent sind Entertainment-Pakete wichtig. Bei SMS-Flatrates ergibt sich ein differenzierteres Bild. Zwar hält der größte Teil (46 Prozent) sie für weniger wichtig beziehungsweise unwichtig. Für ein Drittel der Befragten (29 Prozent) hat die Möglichkeit, unbegrenzt SMS zu versenden aber immer noch eine äußerst wichtige Bedeutung.

Drillisch erfüllt mit seinem umfassenden LTE-Portfolio alle Kundenwünsche

Drillisch bietet ein transparentes und umfangreiches Portfolio an innovativen Mobilfunkprodukten an, das optimal die Wünsche der Kunden erfüllt. Im Vordergrund

Der Mobilfunkmarkt

stehen Tarife mit umfangreichem LTE-Datenvolumen, die je nach persönlichen Vorlieben mit Flatrates ins Festnetz und alle deutschen Mobilfunknetze (Telefonie und SMS) oder mit Minuten- und SMS-Paketen kombiniert werden können. So halten allen voran die Premium-Marken smartmobil.de (im Online-Segment) und yourfone (im Offline-Segment) für jeden Nutzertyp das passende Angebot bereit. Hinzu kommen starke Vertriebskooperationen mit renommierten Partnern sowie attraktive Aktions-tarife, die im Wesentlichen über weitere Onlinemarken vertrieben werden.

3-facher Testsieger: Platz 1 für Drillisch bei Preisen, Service und Kundenzufriedenheit

Das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) hat Mitte Februar 2016 die Studie „Mobilfunkanbieter 2016“ veröffentlicht. Ein zentrales Ergebnis der Untersuchung: Alternative Anbieter liegen in der positiven Kundenbewertung weit vor Netzbetreibern.

In den wichtigsten Kategorien behaupten smartmobil.de und yourfone die Spitzenposition für sich und verweisen zahlreiche namhafte Anbieter auf die hinteren Plätze. Besonders überzeugt sind smartmobil.de-Kunden von den günstigen Preisen und der extrem entspannten Nutzung. Neben den besten Preisen von allen Anbietern haben smartmobil.de-Kunden die wenigsten An-

lässe für Beschwerden. Daher geht Platz 1 gleich zweimal an smartmobil.de – in den Teilbereichen „Preis“ und „Geringste Beschwerde-Quote“.

yourfone platziert sich in der Kategorie „Service“ ganz oben auf dem Siegereppchen. „Sehr Gut“ sagen die Befragten zur Qualität der Kontakte, dem Vertragsabschluss, der Freundlichkeit der Beratung und der Kompetenz des Kundenservices. Aber auch in den anderen untersuchten Bereichen wie Produkte, Preise oder Weiterempfehlungsbereitschaft erhält yourfone



beste Bewertungen und liegt auf einem ausgezeichneten Gesamtplatz 4 deutlich vor Netzbetreibern (Vodafone: Platz 14, Telekom: Platz 16, Telefónica/O₂: Platz 17) und Resellern (1&1: Platz 9, Mobilcom-Debitel: Platz 18). Damit ist yourfone der beste Telekommunikationsanbieter mit eigenem Filialnetz in Deutschland.

Der deutliche Abstand zu etablierten Anbietern zeigt, dass auch ein neuer Anbieter auf dem Markt, mit leistungsfähigen Produkten zu besten Preisen und einem kundenfreundlichen Service, Mobilfunknutzern eine attraktive Alternative zu den Wettbewerbern bieten kann.

Mit Platz 3 im Gesamtergebnis positioniert sich die Online-Premiummarke smartmobil.de auf dem Sieger-Podest und zählt damit



Der Mobilfunkmarkt

zu den Top-Anbietern Deutschlands. Nach der Auszeichnung „Anbieter des Jahres 2015“ und Sieger im CHIP-Hotline-Test unterstreicht dieses Testergebnis einmal mehr den „Best-in-Class“-Anspruch der führenden Drillisch-Marken.

Top-Angebote in den Shops von yourfone

Mit yourfone, der Premium-Marke für das Offline-Segment, baute Drillisch seine Präsenz im stationären Handel weiter aus. Schon ab 9,99 Euro pro Monat gibt es in den über 100 eigenen Shops und rund 140 Partnershops sowie auf www.yourfone.de Rundum-Sorglos-Tarife für jeden Nutzertyp. Darin enthalten sind eine Sprach- und SMS-Flatrate ins deutsche Festnetz und alle deutschen Handynetze sowie Highspeed-Volumen für LTE-Surfspaß mit bis zu 50 Mbit/s. Bei den Tarifen S bis XL profitieren Kunden in den ersten 12 Monaten von einem reduzierten Paketpreis. Die leistungsstarken yourfone LTE-Tarife lassen sich auch in Kombination mit aktuellen Highend-Smartphones bestellen. Um ein besonders

attraktives Bundle handelt es sich beim iPhone 6 16GB in Verbindung mit dem LTE XS mit 500 MB Highspeed-Volumen für nur 29,99 Euro pro Monat in den ersten zwölf Monaten und 34,99 Euro pro Monat ab dem 13. Monat. Die Auswahl des Wunschgerätes und des optimal passenden Tarifs ist mit dem praktischen Konfigurator auf der Webseite einfach und bequem möglich.

smartmobil.de optimiert LTE-Portfolio und bietet noch mehr Datenvolumen

Mit dem Mitte März 2016 bei der Premium-Marke smartmobil.de eingeführten neuen Portfolio an Allnet-Flats erkennt Drillisch die Zeichen der Zeit, denn der Datenhunger von Smartphone Nutzern wird immer größer. Deshalb stellt der Anbieter bei seinen neuen Tarifen noch mehr LTE-Datenvolumen zu einem top Preis-Leistungs-Verhältnis zur Verfügung. So enthält jede der vier Allnet-Flats neben einer Telefonie- und SMS-Flatrate in alle deutschen Netze Highspeed-Volumen mit einer Spitzengeschwindigkeit von bis zu 50 Mbit/s. Bereits die kleinste Allnet-Flat LTE XS bietet 2 GB Datenvolumen für nur 7,99 Euro monatlich. Beim LTE S gibt es 4 GB für 12,99 Euro pro Monat, beim LTE M sind für 17,99 Euro 5 GB LTE-Volumen inklusive.

Top-Tipp für alle Powersurfer ist der LTE L mit 6 GB für 22,99 Euro. Er ist zudem der perfekte Reisebegleiter im EU-Ausland, denn im Paketpreis sind zusätzlich eine Flatrate für Telefonie und SMS sowie 1 GB Highspeed-Internet zur Nutzung im EU-Ausland enthalten.

Bei smartmobil.de lassen sich alle LTE-Tarife im Netz von o2 auch im Paket mit Top-Smartphones namhafter Hersteller bestellen. Das Wunschgerät kann bequem über den neu überarbeiteten Konfigurator auf www.smartmobil.de ausgewählt werden. Der Konfigurator steht auch Bestandskun-

Alles top bei yourfone.
Top-Smartphones, Top-Tarife, Top-Preise.

iPhone 6 16 GB mit LTE XS Spezial
34,99€
nur **29,99€** Euro/Monat*
In Deutschlands größtem Netz!

- Flat Festnetz
- Flat alle-IT, Handynetze
- Flat SMS
- 500 MB Highspeed-Internet

Highspeed-Internet
500 MB

Hier im Shop und auf yourfone.de

yourfone
FÜR SICH. FÜR SIE. FÜR ALLE.

Der Mobilfunkmarkt

den in ihrer persönlichen Servicewelt zur Verfügung, wodurch ihnen ein nachträglicher Gerätekauf ermöglicht wird. Mithilfe des Configurators können sie zudem einen Tarifwechsel vornehmen.

Attraktiv sind auch die Aktionsbundles, die smartmobil.de regelmäßig aus High-End-Modellen und leistungsstarken LTE-Tarifen schnürt. Als besonders leistungsfähiges Dream-Team erweisen sich dabei Samsungs neue Flaggschiffe Galaxy S7 und Galaxy S7 Edge in Kombination mit einer der LTE Allnet-Flats. So gibt es beide Top-Geräte beispielsweise mit dem LTE M mit 5 GB Highspeed-Volumen für nur 30,99 Euro in den ersten zwölf Monaten und 39,99 Euro ab dem 13. Monat. Die einmalige Zuzahlung für das S7 beträgt 149,99 Euro, für das S7 Edge sind es 249,99 Euro. Eine gelungene Verbindung gehen auch Apples Kult-Handy iPhone 6 und der „LTE Hammer“ ein. Für nur 34,99 Euro pro Monat sichert man sich das iPhone 6 16 GB zusammen mit einer Allnet-Flat für Telefonie und SMS sowie 1 GB Highspeed-Internet mit einem Spitzentempo von bis zu 50 Mbit/s. Die einmalige Zuzahlung für das Smartphone beträgt 69,99 Euro.

winSIM – Allnet-Flats mit LTE-Turbo schon für unter 7,00 Euro

Mit den Tarifen der Drillisch-Marke winSIM steht man auf der Gewinnerseite. Noch nie waren Allnet-Flats mit so hohem LTE-Datenvolumen dermaßen günstig zu haben. Damit stellt der Anbieter die Angebote der Mitbewerber seit März 2016 deutlich in den Schatten. Gab es zur Einführung 1 GB LTE-Datenvolumen mit bis zu 50 Mbit/s schon ab 6,99 Euro, so wurde das Inklusiv-Volumen inzwischen bei allen drei Tarifen um nochmals je 1 GB aufgestockt – und das zum gleichbleibend günstigen Preis. So gibt es nun für 6,99 Euro den LTE All 2 GB. Die bei-

den größeren Tarifvarianten punkten sogar mit 3 GB Highspeed-Volumen für günstige 9,99 Euro bzw. 4 GB für nur 12,99 Euro pro Monat. Alle Tarife sind zudem für je 2 Euro mehr im Monat auch monatlich kündbar erhältlich. Unabhängig von der gewählten Laufzeit profitieren Kunden vom stark reduzierten Anschlusspreis, der statt 29,99 Euro nur noch 9,99 Euro beträgt. Bringt man seine Rufnummer von einem anderen Anbieter zur Drillisch-Marke winSIM mit, erhält man obendrein einen Wechselbonus.

discoTEL bringt Prepaid-Tarif mit LTE-Highspeed

Für einige Mobilfunknutzer haben Prepaid-Tarife nach wie vor eine besondere Bedeutung. Bislang waren sie jedoch regelmäßig von der Nutzung des schnellen Mobilfunkstandards LTE ausgeschlossen.

Seit dem 1. Februar müssen Prepaid-Freunde keine Kompromisse mehr eingehen, denn unter der bekannten Marke discoTEL hat Drillisch einen 6 Cent-Tarif mit LTE-Highspeed von bis zu 21,6 Mbit/s gestartet. Beim Basisprodukt werden pro Minute, SMS und Megabyte nur 6 Cent berechnet. Erweitern lässt sich dieses Prepaid-Angebot mit sechs besonders attraktiven Optionen, die sogar viele Postpaid-Tarife in den Schatten stellen. Wer gerne viel surft, kann auf zwei Internet-Flats mit 500 MB oder 1 GB für nur



6 Cent
pro Minute,
SMS & MB
in alle deutschen Netze

discoTEL 6 Cent

- discoTEL - der günstige Prepaid-Tarif mit LTE-Highspeed bis zu 21,6 Mbit/s
- Täglich kündbar
- Top Wunschoptionen zum Tiefpreis

Der Mobilfunkmarkt

4,95 Euro bzw. 7,95 Euro pro Monat zurückgreifen. Aber auch Kombinationen von Internet-Flats und Minuten-/SMS-Paketen sind wählbar. Im Pack Clever M sind 500 MB LTE-Datenvolumen sowie 100 Frei-Minuten und -SMS für nur 7,95 Euro pro Monat enthalten, das Pack Clever L bietet sogar 1 GB LTE mit 200 Frei-Minuten und -SMS inklusive – und das für nur 9,95 Euro pro Monat. Vielnutzer, die ein Rundum-Sorglos-Paket suchen, sind mit den Flat-Packs gut beraten. Sie enthalten eine Allnet-Flat für Telefonie und SMS in alle deutschen Fest- und Mobilfunknetze sowie Highspeed-Volumen von 500 MB (Flat S für 12,95 Euro pro Monat) oder 1 GB (Flat M für 15,95 Euro pro Monat). Alle Packs sind monatlich kündbar.

Drillisch Online AG baut erfolgreiche Kooperationen mit Springer-Verlag aus

Neben speziellen Tarifaktionen in Zusammenarbeit mit dem Springer-Verlag weitet Drillisch die Zusammenarbeit auch auf weitere Marken und Angebote aus. So bieten die Online-Marken der Drillisch-Gruppe ihren Kunden seit Januar in der persönlichen Service-Welt die Möglichkeit, sich mit der Option „BILDplus Digital“ den vollen Zugriff auf bild.de mit top-aktuellen News, exklusiven Interviews und Reportagen, vielen praktischen Tests und Ratgebern sowie tollen Gewinnspielen zu sichern. Im gesamten Januar 2016 haben smartmobil.de, DeutschlandSIM, simply, maXXim, winSIM und alle anderen Marken der Drillisch Online AG die Option zum Aktionspreis von nur 2,49 Euro (statt regulär 4,99 Euro) ermöglicht. Neben Artikeln, Videos und

Apps von BILD waren darin auch alle Höhepunkte der 1. und 2. Bundesliga kurz nach Abpfiff enthalten. Auch nach dem Ablauf der Aktion ist die Option weiterhin zum regulären Preis buchbar.

Mitte März präsentierten smartmobil.de und die COMPUTER BILD in einer gemeinsamen Aktion einen ganz besonders attraktiven Tarif-Deal, der neben gigantischem LTE Highspeed-Volumen auch mit seinen EU-Inklusivleistungen zu überzeugen weiß. Der All-in 6000 + LTE + EU beinhaltet eine

Allnet-Flat für Telefonie und SMS in alle deutschen Netze, die darüber hinaus auch aus dem EU-Ausland nach Deutschland und in alle anderen EU-Länder gilt. Zum Surfen stehen große 5 GB LTE-Volumen in Deutschland sowie 1 GB für die Nutzung im EU-Ausland bereit – beides mit einer Top-Geschwindigkeit von bis zu 50 Mbit/s. Dass viel Leistung nicht teuer sein muss, beweist der monatliche Paketpreis von nur 24,99 Euro. Zudem werden 25 Euro Rabatt auf den Anschlusspreis von 29,99 Euro gewährt.

Umsatz- und Ertragslage

Umsatz und Ertragslage

Die Geschäftszahlen des ersten Quartals 2016 beinhalten im Gegensatz zu den Vergleichswerten des ersten Quartals 2015 auch die Einbeziehung der beiden Tochtergesellschaften der yourfone AG (yourfone Shop GmbH und yourfone Retail AG) sowie der Phone House in den Konzernzwischenabschluss von Drillisch. Daher ist eine Vergleichbarkeit mit den Geschäftszahlen des Vorjahresquartals nur eingeschränkt möglich.

Mit einer fortgesetzten Erhöhung der „Service Revenues“ und einer deutlichen Steigerung des EBITDA im ersten Quartal 2016 gegenüber dem vierten Quartal 2015 unterstreicht Drillisch erneut ihre operative Stärke. Die gute Geschäftsentwicklung wird von der anhaltenden Dynamik in den Bereichen Mobilfunk und mobiles Internet getragen. Mit innovativen Produkten sowie effizienten Marketing- und Vertriebskonzepten belegt Drillisch weiterhin eine Spitzenposition in der deutschen Telekommunikationsbranche.

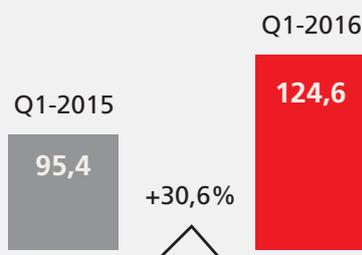
Die „Service Revenues“, also im Wesentlichen die Erlöse im Zusammenhang mit der Bereitstellung der laufenden Mobilfunkleistung (Sprach- und Datenübermittlung) und

Euro (Q1-2015: 95,4 Millionen Euro, Q4-2015: 120,2 Millionen Euro).

Die margenschwachen „Other Revenues“ stiegen um 45,0 Millionen Euro auf 48,8 Millionen Euro (Q1-2015: 3,8 Millionen Euro). Die Veränderung zum Vorjahreszeitraum resultiert im Wesentlichen aus den Vermittlungs- und Hardwareumsätzen der Anfang Mai 2015 erworbenen Phone House, die erstmalig in den Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2015 einbezogen wurde. Gegenüber Q4-2015 gingen die „Other Revenues“ von 54,2 Millionen um 9,2 Millionen Euro zurück. Insgesamt betrug der Umsatz in den ersten drei Monaten 2016 173,4 Millionen Euro (Q1-2015: 99,2 Millionen Euro). Der Umsatz im Segment Online erhöhte sich um 23,6 Millionen Euro bzw. 30,4 Prozent auf 101,4 Millionen Euro (Q1-2015: 77,7 Millionen Euro). Die Umsätze im Segment Offline und im Segment Sonstiges / Holding betragen 81,9 Millionen Euro (Q1-2015: 21,9 Millionen Euro) bzw. 3,4 Millionen Euro (Q1-2015: 1,6 Millionen Euro). Die Segmentumsätze beinhalten in Summe 13,3 Millionen Euro Umsatzerlöse aus Intercompany-Beziehungen, die im Rahmen der Konsolidierung eliminiert wurden (Q1-2015: 2,0 Millionen Euro).

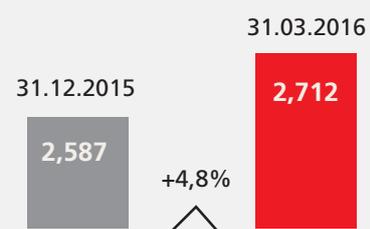
Der Bestand an MVNO Teilnehmern erhöhte sich im ersten Quartal 2016 weiter um 125 Tausend bzw. 4,8 Prozent auf 2,712 Millionen Teilnehmer (31. Dezember 2015: 2,587 Millionen MVNO Teilnehmer).

Service Revenues (in Mio. €)



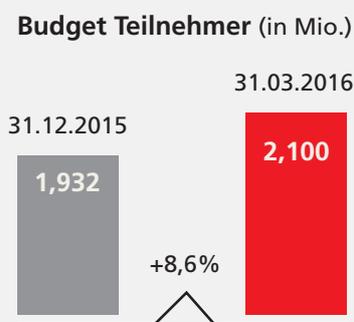
deren Abrechnung auf Basis der bestehenden Kundenverhältnisse, betragen in den ersten drei Monaten 2016 124,6 Millionen

MVNO Teilnehmer (in Mio.)



Umsatz- und Ertragslage

Die Anzahl der qualitativ hochwertigeren, margenstarken Budget-Teilnehmer erhöhte sich dabei um 8,6 Prozent auf 2,100 Milli-



onen Teilnehmer zum 31. März 2016 (31. Dezember 2015: 1,932 Millionen Teilnehmer). Die Anzahl der geringermargigen Volumen-Teilnehmer reduzierte sich erwartungsgemäß von 655 Tausend Teilnehmern zum 31. Dezember 2015 auf 612 Tausend Teilnehmer zum 31. März 2016.

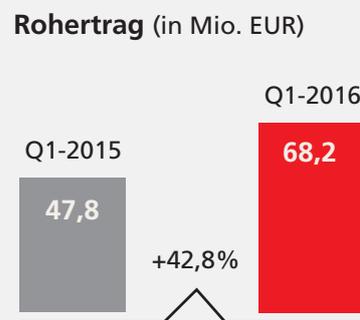
Im Serviceprovidergeschäft reduzierte sich die Teilnehmeranzahl von 91 Tausend Teilnehmer zum 31. Dezember 2015 auf 85 Tausend Teilnehmer zum 31. März 2016.

In Summe hat sich die Zahl der Kunden um 119 Tausend auf 2,797 Millionen (31. Dezember 2015: 2,678 Millionen) erhöht. Damit setzt sich der Trend des Anstiegs des Gesamtkundenbestandes weiter fort und der Teilnehmerrückgang im alten Serviceprovider-Geschäft hat keine wesentliche Auswirkung mehr.

Der Materialaufwand erhöhte sich im ersten Quartal 2016 um 104,6 Prozent auf 105,2 Millionen Euro (Q1-2015: 51,4 Millionen Euro). Im Segment Online erhöhte sich der Materialaufwand um 60,2 Prozent bzw. 21,1 Millionen Euro auf 56,2 Millionen Euro (Q1-2015: 35,1 Millionen Euro). Der Materialaufwand im Segment Offline und im Segment Sonstiges / Holding betrug 59,0 Millionen Euro (Q1-2015: 16,8 Millionen Euro)

bzw. 0,1 Millionen Euro (Q1-2015: 0,2 Millionen Euro). Die Segmentaufwendungen enthalten in Summe Aufwendungen aus Intercompany-Beziehungen in Höhe von 10,1 Millionen Euro, die im Rahmen der Konsolidierung eliminiert wurden (Q1-2015: 0,7 Millionen Euro).

Durch den weiter wachsenden Kundenbestand und die qualitative Verbesserung des Tarifmixes erhöhte sich der Rohertrag von



47,8 Millionen Euro im ersten Quartal 2015 um 20,4 Millionen auf 68,2 Millionen Euro zum 31. März 2016. Die Rohertragsmarge betrug 39,3 Prozentpunkte (Q1-2015: 48,2 Prozent).

Der Rohertrag im Segment Online betrug im ersten Quartal 2016 45,2 Millionen Euro (Q1-2015: 42,7 Millionen Euro). Die Rohertragsmarge im Online-Segment betrug 44,6 Prozent (Q1-2015: 54,9 Prozent). Im Segment Offline wurde im ersten Quartal 2016 ein Rohertrag von 22,8 Millionen Euro (Q1-2015: 5,0 Millionen Euro) erreicht. Die Rohertragsmarge betrug 27,9 Prozent (Q1-2015: 23,0 Prozent).

Bedingt durch die zum Vorjahresquartal deutlich gestiegene Mitarbeiteranzahl erhöhte sich der Personalaufwand um 101,4 Prozent auf 14,4 Millionen Euro (Q1-2015: 7,1 Millionen Euro). Die Personalaufwandsquote erhöhte sich leicht um 1,1 Prozentpunkte auf 8,3 Prozent (Q1-2015: 7,2 Pro-

Umsatz- und Ertragslage

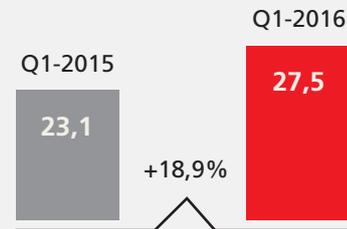
zent). Im vierten Quartal 2015 betrug der Personalaufwand 15,8 Millionen Euro und die Personalaufwandsquote 9,0 Prozent.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich insgesamt um 14,3 Millionen auf 33,6 Millionen Euro (Q1-2015: 19,3 Millionen Euro). Im Wesentlichen durch den im Juli des vergangenen Jahres gestarteten Betrieb eigener Shops erhöhten sich die Aufwendungen für Miete und Mietnebenkosten um 3,9 Millionen Euro auf 4,4 Millionen Euro (Q1-2015: 0,5 Millionen Euro). Die Aufwendungen aus Forderungsausfällen und Wertberichtigungen auf Forderungen betrugen im ersten Quartal 2016 4,5 Millionen Euro (Q1-2015: 1,2 Millionen Euro). Die Aufwendungen für Werbung betrugen 12,1 Millionen Euro (Q1-2015: 12,4 Millionen Euro).

Das Konzern-EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) – eine der wichtigsten Steuerungsgrößen im Drillisch-Konzern – betrug 24,0 Millionen Euro (Q1-2015: 26,9 Millionen Euro). Das Konzern-EBITDA im ersten Quartal 2016 beinhaltet im Gegensatz zum Vorjahreswert auch Aufwendungen aus dem Betrieb der eigenen und Partner-Shops, die zum Wachstum des Kundenbestandes und somit auch zur künftigen Steigerung des EBITDA beitragen werden. Die EBITDA-Marge erreichte 13,8 Prozent (Q1-2015: 27,1 Prozent). Im vierten Quartal 2015 betrug das EBITDA 17,4 Millionen Euro und die EBITDA-Marge 10,0 Prozent.

Das EBITDA im Segment Online erhöhte sich um 4,4 Millionen Euro auf 27,5 Millionen Euro (Q1-2015: 23,1 Millionen Euro). Im Segment Offline betrug das Segment EBITDA -2,4 Millionen Euro (Q1-2015: 4,5 Millionen Euro). Das EBITDA im Segment Sonstiges / Holding betrug zum 31. März 2016 -1,1 Millionen Euro (Q1-2015: -0,7 Millionen Euro).

Konzern-EBITDA im Segment Online
(in Mio. EUR)



Die Abschreibungen stiegen um 8,9 Millionen Euro auf 12,3 Millionen Euro (Q1-2015: 3,4 Millionen Euro). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus den im Rahmen der Kaufpreisallokation der yourfone und der noch vorläufigen Kaufpreisallokation der Phone House identifizierten immateriellen Wirtschaftsgüter. Diese werden über ihre gewöhnliche Nutzungsdauer von 6 bzw. 2,5 Jahren abgeschrieben. Hieraus resultieren im ersten Quartal 2016 Abschreibungen in Höhe von 5,3 Millionen Euro (Q1-2015: 0,0 Euro). Aus den im Zusammenhang mit dem MBA MVNO-Modell mit Telefónica vereinbarten Beitrag von Drillisch zu den von Telefónica bereits geleisteten und künftig noch zu tätigen Investitionen in den Ausbau des LTE-Netzes und in zukünftige Technologien in Höhe von 150 Millionen Euro, der als Sonstiger immaterieller Vermögenswert aktiviert wurde und gemäß der zu erwartenden Nutzungsdauer über 15 Jahre abgeschrieben wird, resultieren Abschreibungen in Höhe von 2,5 Millionen Euro (Q1-2015: 0,0 Euro).

Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) betrug 11,7 Millionen Euro (Q1-2015: 23,5 Millionen Euro). Im Wesentlichen bedingt durch die erhöhten Abschreibungen verringerte sich die EBIT-Marge von 23,7 Prozent im ersten Quartal 2015 um 16,9 Prozentpunkte auf 6,8 Prozent zum 31. März 2016. In Q4-2015 betrug das EBIT -0,4 Millionen Euro, was eine EBIT-Marge von -0,2 Prozent bedeutete.

Vermögens- und Finanzlage

Das Zinsergebnis betrug -0,8 Millionen Euro (Q1-2015: -0,8 Millionen Euro).

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag reduzierten sich um 3,5 Millionen Euro auf 3,4 Millionen Euro (Q1-2015: 6,9 Millionen Euro, Q4-2015: 0,3 Millionen Euro). Das Konzernergebnis betrug 7,5 Millionen Euro (Q1-2015: 15,8 Millionen Euro, Q4-2015: -1,5 Millionen Euro). Das Konzerngesamtergebnis zum 31. März 2016 betrug ebenfalls 7,5 Millionen Euro (Q1-2015: 15,8 Millionen Euro, Q4-2015: -1,3 Millionen Euro). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie betrug 0,14 Euro (Q1-2015: 0,30 Euro, Q4-2015: -0,03 Euro).

Vermögens- und Finanzlage

Die langfristigen Vermögenswerte reduzierten sich im ersten Quartal 2016 insgesamt um 10,2 Millionen auf 394,6 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 404,8 Millionen Euro). Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus Abschreibungen auf Sonstige immaterielle Vermögenswerte. Die Geschäfts- und Firmenwerte betragen zum 31. März 2016 unverändert 107,0 Millionen Euro. Die aktiven latenten Steuern erhöhten sich leicht um 0,8 Millionen auf 15,8 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 15,0 Millionen Euro).

Die liquiden Mittel reduzierten sich um 60,6 Millionen auf 62,8 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 123,4 Millionen Euro). Der Rückgang war im Wesentlichen bedingt durch Abflüsse aus der Rückzahlung einer Cashvereinbarung mit einem großen Geschäftspartner sowie dem stichtagsbedingten Abbau von Lieferantenverbindlichkeiten. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen 89,8 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 88,5 Millionen Euro). Die Sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte betreffen mit 28,2 Millionen Euro im Wesentlichen Forderungen gegen Netzbe-

treiber (31. Dezember 2015: 24,0 Millionen Euro). Insgesamt reduzierten sich die kurzfristigen Vermögenswerte um 51,9 Millionen auf 232,0 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 283,9 Millionen Euro).

Die Bilanzsumme des Drillisch-Konzerns verringerte sich zum 31. März 2016 um insgesamt 62,2 Millionen auf 626,5 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 688,7 Millionen Euro).

Das Eigenkapital erhöhte sich im ersten Quartal insgesamt um 7,5 Millionen auf 360,5 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 353,0 Millionen Euro). Das Gezeichnete Kapital beträgt unverändert 60,2 Millionen Euro, die Kapitalrücklage unverändert 295,6 Millionen Euro. Der Bilanzverlust verringerte sich um 7,5 Millionen auf 26,0 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 33,5 Millionen Euro). Die Position Sonstiges Eigenkapital in Höhe von -0,4 Millionen Euro (31. Dezember 2015: -0,4 Millionen Euro) spiegelt die erfolgsneutral zu erfassenden versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus der Bewertung der Pensionsrückstellungen gemäß IAS 19 wider. Die Eigenkapitalquote betrug zum 31. März 2016 57,5 Prozent (31. Dezember 2015: 51,3 Prozent).

Die langfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich um 10,9 Millionen auf 123,6 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 134,5 Millionen Euro).

Im Dezember 2013 wurde von der Drillisch AG eine nicht nachrangige Wandelschuldverschreibung (Anleihe) mit einem Gesamtvolumen von 100,0 Millionen Euro und einer Laufzeit von fünf Jahren emittiert, die zum 31. März 2016 mit 92,1 Millionen Euro bilanziert wurde (31. Dezember 2015: 91,5 Millionen Euro). Die Wandelanleihe ist mit einem jährlichen Kupon von 0,75 Prozent

Vermögens- und Finanzlage

ausgestattet. Die Anleihe wurde zu 100 Prozent des Nennwertes begeben und ist auch zu 100 Prozent zurückzuzahlen. Die Anleihe läuft bis zum 12. Dezember 2018.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich gegenüber dem Geschäftsjahresende 2015 um 58,8 Millionen auf 142,4 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 201,1 Millionen Euro). Hierbei verringerten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 22,6 Millionen auf 58,3 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 80,9 Millionen Euro). Die kurzfristigen Rückstellungen blieben mit 12,9 Millionen Euro nahezu konstant (31. Dezember 2015: 12,2 Millionen Euro). Die Sonstigen Finanziellen Verbindlichkeiten reduzierten sich um 31,7 Millionen auf 33,0 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 64,7 Millionen Euro) und betreffen kurzfristige Kaufpreisverbindlichkeiten aus dem Erwerb von Phone House. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Rückzahlung von 40,0 Millionen Euro im Rahmen einer in 2015 geschlossenen Cashvereinbarung mit einem großen Geschäftspartner. Die Steuerverbindlichkeiten reduzierten sich um 1,2 Millionen auf 3,9 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 5,1 Millionen Euro). Die Erhaltenen Anzahlungen reduzierten sich geringfügig auf 5,1 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 5,4 Millionen Euro). Die Sonstigen Verbindlichkeiten verringerten sich um 3,6 Millionen auf 28,6 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 32,2 Millionen Euro).

Cashflow

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in den ersten drei Monaten 2016 -10,3 Millionen Euro (Q1-2015: 18,0 Millionen Euro). Die Veränderung zum Vorjahresquartal resultiert im Wesentlichen aus stichtagsbedingten Effekten und Periodenverschiebungen sowie dem in den

letzten Quartalen rückläufigen Distributionsgeschäft. Der Abbau von Lieferantenverbindlichkeiten führte vor allem bei der Phone House zu größeren Auszahlungen im ersten Quartal 2016. Diese Effekte aus der Veränderung des Netto-Umlaufvermögens sind aber die Ausnahme.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug -2,5 Millionen Euro (Q1-2015: -67,8 Millionen Euro) und betrifft mit 1,5 Millionen Euro Auszahlungen für Akquisitionen (Q1-2015: 63,2 Millionen Euro), mit 1,2 Millionen Euro Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Q1-2015: 4,7 Millionen Euro) und mit 0,2 Millionen Euro erhaltene Zinsen (Q1-2015: 0,1 Millionen Euro).

Aus Finanzierungstätigkeit entstand in den ersten drei Monaten 2016 in Summe ein Mittelabfluss von 47,9 Millionen Euro (Q1-2015: Mittelabfluss von 0,9 Millionen Euro). Dieser betrifft mit 47,6 Millionen Euro im Wesentlichen die Veränderung der Sonstigen Finanziellen Verbindlichkeiten (Q1-2015: 0,0 Euro) sowie mit 0,1 Millionen Euro gezahlte Zinsen (Q1-2015: 0,7 Millionen Euro).

Chancen- und Risikobericht

Das Risikomanagementsystem ist integraler Bestandteil der Unternehmenspolitik, nach der frühzeitig Chancen genutzt und Risiken erkannt und begrenzt werden sollen. Drillisch betreibt die kontinuierliche Früherkennung sowie standardisierte Erfassung, Bewertung, Steuerung und Überwachung von Risiken durch ein konzernweites Risikomanagementsystem. Ziel ist es, möglichst frühzeitig Informationen über negative Entwicklungen und die damit verbundenen finanziellen Auswirkungen zu gewinnen, um mit geeigneten Maßnahmen diesen entgegenwirken zu können. Die Steuerung der Unternehmensergebnisse und des

Wesentliche Ereignisse nach dem 31. März | Ausblick

Unternehmenswertes greifen das Instrumentarium des Risikomanagements auf. Es kann damit zum strategischen Erfolgsfaktor der Unternehmensführung werden, für die Tochtergesellschaften wie für Drillisch selbst.

Die Chancen- und Risikosituation hat sich in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2016 – im Vergleich zu den im Geschäftsbericht für das Jahr 2015 beschriebenen Risiken – bezogen auf das laufende Geschäft nicht wesentlich verändert. Für alle aktuell bestehenden identifizierten Risiken wurde aus Sicht des Vorstands ausreichend Vorsorge getroffen.

Wesentliche Ereignisse nach dem 31. März 2016

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag lagen nicht vor.

Ausblick

Der Vorstand erwartet für das Gesamtjahr 2016 eine deutliche Erhöhung des MVNO-Kundenbestands und eine damit einhergehende Fortsetzung der positiven Rohertragsentwicklung im operativen Geschäft sowie eine deutliche Steigerung des Umsatzes im Bereich der „Service Revenues“. Für 2016 erwartet der Vorstand eine Steigerung des bereinigten EBITDA auf 115 bis 120 Millionen Euro und für 2017 auf 160 bis 170 Millionen Euro.



VERKÜRZTER KONZERNZWISCHENABSCHLUSS ZUM 31. MÄRZ 2016

- 27 Gesamtergebnisrechnung des Konzerns
- 28 Konzern-Bilanz
- 30 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 31 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 32 Verkürzter Konzern-Anhang

Gesamtergebnisrechnung des Konzerns

	I/2016	I/2015
	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	173.403	99.200
Andere aktivierte Eigenleistungen	514	680
Sonstige betriebliche Erträge	3.175	4.863
Materialaufwand/ Aufwand für bezogene Leistungen	-105.207	-51.427
Personalaufwand	-14.365	-7.133
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-33.552	-19.255
Abschreibungen	-12.264	-3.436
Betriebsergebnis	11.704	23.492
Zinserträge	181	173
Zinsaufwendungen	-1.008	-1.004
Finanzergebnis	-827	-831
Ergebnis vor Steuern	10.877	22.661
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-3.370	-6.879
Konzernergebnis	7.507	15.782
Posten, die zukünftig nicht erfolgswirksam werden können	0	0
Posten, die zukünftig erfolgswirksam werden können	0	0
Konzerngesamtergebnis	7.507	15.782
Ergebnis je Aktie (in EUR)		
Unverwässert	0,14	0,30
Verwässert	0,14	0,28

Konzern-Bilanz

AKTIVA	31.03.2016	31.12.2015
	TEUR	TEUR
Langfristige Vermögenswerte		
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	261.078	271.341
Firmenwerte	106.994	106.994
Sachanlagen	10.193	11.012
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	511	499
Latente Steuern	15.789	14.977
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	394.565	404.823
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	23.793	32.384
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	89.802	88.504
Steuererstattungsansprüche	17.746	7.475
Liquide Mittel	62.753	123.432
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	37.880	32.084
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	231.974	283.879
AKTIVA, GESAMT	626.539	688.702

Konzern-Bilanz

PASSIVA	31.03.2016	31.12.2015
	TEUR	TEUR
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	60.241	60.241
Kapitalrücklage	295.559	295.559
Gewinnrücklagen	31.123	31.123
Sonstiges Eigenkapital	-417	-417
Bilanzverlust	-25.976	-33.483
Eigenkapital, gesamt	360.530	353.023
Langfristige Verbindlichkeiten		
Pensionsrückstellungen	1.361	1.361
Latente Steuerverbindlichkeiten	29.460	31.169
Schuldverschreibungen	92.144	91.457
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	80	9.930
Leasingverbindlichkeiten	390	518
Sonstige Verbindlichkeiten	213	111
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	123.648	134.546
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Rückstellungen	12.914	12.162
Steuerverbindlichkeiten	3.884	5.104
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	58.264	80.911
Erhaltene Anzahlungen	5.068	5.440
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	33.020	64.670
Leasingverbindlichkeiten	651	694
Sonstige Verbindlichkeiten	28.560	32.152
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	142.361	201.133
PASSIVA, GESAMT	626.539	688.702

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Anzahl Aktien	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Sonstiges Eigenkapital	Bilanzgewinn / -verlust	Eigenkapital Gesamt
		TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 1.1.2015	53.189.015	58.508	231.232	31.123	-550	10.830	331.143
Konzerngesamtergebnis		0	0	0	0	15.782	15.782
Stand 31.3.2015	53.189.015	58.508	231.232	31.123	-550	26.612	346.925
Stand 1.1.2016	54.764.649	60.241	295.559	31.123	-417	-33.483	353.023
Konzerngesamtergebnis		0	0	0	0	7.507	7.507
Stand 31.3.2016	54.764.649	60.241	295.559	31.123	-417	-25.976	360.530

Konzern-Kapitalflussrechnung

	I/2016	I/2015
	TEUR	TEUR
Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern	11.704	23.492
Gezahlte Ertragsteuern	-3.953	-3.130
Abschreibungen	12.264	3.436
Veränderung der Vorräte	8.591	-714
Veränderung der Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	-9.766	3.687
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-28.751	-8.434
Veränderung von erhaltenen Anzahlungen	-372	-378
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-10.283	17.959
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-1.182	-4.746
Auszahlung für Akquisitionen abzüglich erworbener liquider Mittel	-1.500	-63.197
Erhaltene Zinsen	181	108
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-2.501	-67.835
Gezahlte Zinsen	-124	-701
Tilgung von Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	-47.600	0
Tilgung von Investitionsverbindlichkeiten	-171	-224
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-47.895	-925
Veränderung der liquiden Mittel	-60.679	-50.801
Liquide Mittel am Ende der Periode	62.753	266.289
Liquide Mittel am Beginn der Periode	123.432	317.090

Verkürzter Konzern-Anhang

1. Allgemeine Angaben

Die Drillisch AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft und bietet Telekommunikationsdienstleistungen an. Drillisch wurde 1997 gegründet. Das Kerngeschäft des Drillisch-Konzerns ist die Telekommunikation und ist im Wesentlichen bei den hundertprozentigen Tochtergesellschaften Drillisch Online AG, yourfone AG, beide mit Sitz in Maintal, sowie der The Phone House Deutschland GmbH und deren Tochtergesellschaften, alle mit Sitz in Münster, angesiedelt.

Der Konzern hat mit dem Netzbetreiber Telefónica eine MBA MVNO und mit dem Netzbetreiber Vodafone eine MVNO Vereinbarung abgeschlossen und besitzt neben diesen Vereinbarungen Service-Provider-Lizenzen der Netze Telekom, Vodafone und Telefónica. Drillisch vermarktet im Wesentlichen Postpaid- und Prepaid- Produkte in den Netzen von Telefónica und Vodafone.

Anschrift und Sitz der Drillisch AG als Konzernobergesellschaft ist die Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5 in 63477 Maintal, Deutschland. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht Hanau unter HRB 7384 eingetragen.

2. Angewandte Rechnungslegungsgrundsätze

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Hierbei wurden alle von der EU übernommenen und ab dem 1. Januar 2016 verpflichtend anzuwendenden IFRS berücksichtigt.

Es wurden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angewandt wie im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015. Dieser verkürzte Zwischenbericht zum 31.

März 2016 wurde in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ sowie dem Deutschen Rechnungslegungs Standard DRS 16 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Der Konzerntrugsteuersatz beläuft sich unverändert auf 30,25%. Die Erstellung des Zwischenberichts erfordert von Seiten des Managements eine Reihe von Annahmen und Schätzungen. Hierdurch kann es zu Abweichungen zwischen den im Zwischenbericht ausgewiesenen Werten und den tatsächlichen Werten kommen.

Im Dezember 2013 wurden von der Drillisch AG nicht nachrangige Wandelschuldverschreibungen (Anleihen) mit einem Gesamtvolumen von EUR 100,0 Mio. und einer Laufzeit von fünf Jahren emittiert. Die Wandelanleihe ist mit einem jährlichen Kupon von 0,75 % ausgestattet. Die Anleihe wurde zu 100 % des Nennwertes begeben und wird auch zu 100 % zurückgezahlt. Das Wandlungsrecht ist mit EUR 12,4 Mio. in der Kapitalrücklage erfasst. Die Aufteilung wurde unter Anwendung eines Zinssatzes von 3,47 % vorgenommen und führte zu einem anfänglichen Ansatz der Anleihe von EUR 86,1 Mio. Die Anleihen können seit dem 22. Januar 2014 im Nennwert von je TEUR 100 in Aktien der Drillisch AG gewandelt werden. Gemäß den Anleihebedingungen wurde nach Ausschüttung einer Bardividende im Mai 2014 und im Mai 2015 der Wandlungspreis von ursprünglich EUR 24,2869 auf EUR 21,9783 pro Aktie (Stand: 31. März 2016) angepasst. Dies entspricht 4.549,942 (Vorjahr: 4.376,195) Aktien je Teilschuldverschreibung (Stand: 31. März 2016). Die Anleihe läuft bis zum 12. Dezember 2018.

Die Verbindlichkeit für die Anleihe wird über die Laufzeit gemäß der Effektivzinsmethode aufgezinnt.

Verkürzter Konzern-Anhang

3. Eigene Aktien

Der Vorstand der Drillisch AG wurde durch die Hauptversammlung vom 21. Mai 2015 ermächtigt, bis zum 20. Mai 2020 eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Hauptversammlung 2015 zu erwerben (auch unter dem Einsatz von Derivaten). Zum Stichtag 31. März 2016 hatte die Drillisch AG keine Eigenen Aktien im Bestand.

4. Ergebnis je Aktie

Zur Ermittlung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie gemäß IAS 33.9 ff. wird das Konzernergebnis aus dem fortzuführenden

Geschäft durch den gewichteten Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Stammaktien dividiert.

Zur Ermittlung des verwässerten Ergebnisses je Aktie gemäß IAS 33.30 ff. wird das um die Nachsteuerwirkungen der in der Periode erfassten Zinsen im Zusammenhang mit potentiellen Stammaktien bereinigte Konzernergebnis aus dem fortzuführenden Geschäft durch den gewichteten Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Stammaktien zuzüglich der gewichteten Anzahl an Stammaktien, welche nach der Umwandlung aller potentiellen Stammaktien mit Verwässerungseffekten in Stammaktien ausgegeben würden, dividiert.

	I/2016	I/2015
Konzernergebnis in TEUR	7.507	15.782
Gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile (Anzahl)	54.764.649	53.189.015
unverwässertes Konzernergebnis je Aktie in EUR	0,14	0,30
Konzernergebnis in TEUR	7.507	15.782
Nettoergebniseffekt aus Wandelanleihe in TEUR	610	592
bereinigtes Konzernergebnis in TEUR	8.083	16.374
Gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile (Anzahl)	54.764.649	53.189.015
durchschnittlich einzubeziehende Aktien aus Wandelanleihe (Anzahl)	4.549.942	4.376.195
angepasster gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile (Anzahl)	59.314.591	57.565.210
verwässertes Konzernergebnis je Aktie in EUR	0,14	0,28

Verkürzter Konzern-Anhang

5. Erläuterung zur Kapitalflussrechnung

Die in der Kapitalflussrechnung ausgewiesene Liquidität (Finanzmittelfonds) umfasst Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten, die in der Konzernbilanz unter den liquiden Mitteln ausgewiesen sind.

Die Kapitalflussrechnung wurde in Übereinstimmung mit IAS 7 erstellt und gliedert die Veränderungen der liquiden Mittel nach den Zahlungsströmen aus laufender Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit. Dabei wird der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit nach der indirekten Methode ermittelt.

Der Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit bei den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten betrifft die Rückführung von Verbindlichkeiten aus einer Cashvereinbarung der The Phone House Telecom GmbH mit einem großen Lieferanten.

6. Segmentdarstellung

Im Zuge der Ausweitung der Geschäftstätigkeit und der damit verbundenen Anpassung der Konzernstruktur wurde die Segmentberichterstattung gegenüber dem Vorjahresquartal geändert. Die Segmentberichterstattung orientiert sich an der internen Organisations- und Berichtsstruktur und entspricht der Darstellung wie zum 31. Dezember 2015. Die Differenzierung zwischen den Segmenten Online und Offline erfolgt auf Basis der erweiterten Vertriebsstruktur. Neben den Segmenten Online und Offline wird das Segment Sonstiges / Holding dargestellt.

In den Segmenten Online und Offline sind die Aktivitäten des Konzerns im Bereich Mobilfunk, differenziert nach der Vertriebsstruktur dargestellt.

Im Online Segment werden Mobilfunkdienstleistungen der Netzbetreiber Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und Vodafone D2 GmbH über Online-Vertriebskanäle vermarktet und den hierüber gewonnenen Kunden auf Grundlage von Mobilfunkverträgen zur Verfügung gestellt. Die von den beiden Netzbetreibern erworbenen Vorleistungen werden auf eigene Rechnung und zu Tarifen, die von Drillisch aufgrund eigener Kalkulationen gestaltet werden, selbst an den Endverbraucher weitervertrieben.

Im Offline Segment werden zum einen Mobilfunkdienstleistungen im Netz von Telefónica Germany GmbH & Co. OHG im Wesentlichen über eigene und Partnershops vermarktet und den hierüber gewonnenen Kunden auf Grundlage von Mobilfunkverträgen zur Verfügung gestellt. Des Weiteren beinhaltet das Segment Offline alle Aktivitäten im Rahmen der vollumfänglichen Betreuung der eigenen und Partnershops sowie die Hardwareversorgung des Offline Segments inklusive des Distributionsgeschäfts. Die vom Netzbetreiber Telefónica Germany GmbH & Co. OHG erworbenen Vorleistungen werden auf eigene Rechnung und zu Tarifen, die von Drillisch aufgrund eigener Kalkulationen gestaltet werden, selbst an den Endverbraucher weitervertrieben.

Das Segment Sonstiges / Holding beinhaltet alle Aktivitäten im Rahmen des Angebots von individuellen Softwarelösungen, Wartungs- und Supportleistungen, Holdingdienstleistungen sowie im geringen Maße auch Mobilfunkdienstleistungen.

Verkürzter Konzern-Anhang

Segmentbericht 1.1.2016 - 31.3.2016	Online	Offline	Sonstiges / Holding	Konsoli- dierung	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsätze mit Dritten	93.616	79.540	247	0	173.403
Innenumsätze	7.771	2.333	3.172	-13.276	0
Segmentumsätze	101.387	81.873	3.419	-13.276	173.403
Materialaufwand fremde Dritte	-53.830	-51.341	-36	0	-105.207
Materialaufwand aus Innenbeziehungen	-2.349	-7.688	-83	10.120	0
Segmentmaterialaufwand	-56.179	-59.029	-119	10.120	-105.207
Segmentrohertrag	45.208	22.844	3.300	-3.156	68.196
Segment EBITDA	27.469	-2.401	-1.100	0	23.968

Segmentbericht 1.1.2015 - 31.3.2015*	Online	Offline	Sonstiges / Holding	Konsoli- dierung	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsätze mit Dritten	77.062	21.888	250	0	99.200
Innenumsätze	678	0	1.337	-2.015	0
Segmentumsätze	77.740	21.888	1.587	-2.015	99.200
Materialaufwand fremde Dritte	-34.593	-16.603	-231	0	-51.427
Materialaufwand aus Innenbeziehungen	-473	-241	-12	726	0
Segmentmaterialaufwand	-35.066	-16.844	-243	726	-51.427
Segmentrohertrag	42.674	5.044	1.344	-1.289	47.773
Segment EBITDA	23.109	4.519	-700	0	26.928

*angepasst

Im Vorjahreszeitraum waren die Geschäftsaktivitäten der Drillisch AG aus ihrer Holding-Tätigkeit dem Segment Telekommunikation zugeordnet. Die Geschäftstätigkeit

der IQ-optimize Software AG wurde im Vorjahreszeitraum im Segment Softwaredienstleistungen dargestellt.

Verkürzter Konzern-Anhang

Die Überleitung der Summe der Segmentergebnisse (EBITDA) auf das Ergebnis vor Ertragsteuern ergibt sich wie folgt:

	I/2016	I/2015
	TEUR	TEUR
Summe Segmentergebnisse (EBITDA)	23.968	26.928
Abschreibungen	-12.264	-3.436
Betriebsergebnis	11.704	23.492
Finanzergebnis	-827	-831
Ergebnis vor Ertragsteuern	10.877	22.661

Die Konsolidierung beinhaltet die Eliminierung der Geschäftsbeziehungen innerhalb bzw. zwischen den Segmenten. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um die Verrechnung der innerkonzernlichen Aufwendungen und Erträge. Die Rechnungslegungsmethoden (IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind) sind für alle Segmente identisch.

Die Verrechnungspreise entsprechen grundsätzlich den Preisen wie unter fremden Dritten. Die wesentlichen zahlungsunwirksamen Segmentaufwendungen und -erträge beinhalten die Zuführungen zu den Rückstellungen.

7. Wesentliche Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Zum 31. März 2016 bestanden Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. Erträge und Aufwendungen gegenüber nahe stehenden Personen und Unternehmen in folgender Höhe:

Die Gesellschaft PM Choulidis oHG, Gelnhausen, bestehend aus den Gesellschaftern

Paschalis Choulidis und Marianne Choulidis, hat dem Drillisch-Konzern Büroräume in Maintal vermietet. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2020. Der Mietaufwand für die ersten 3 Monate 2016 betrug TEUR 127 (Vorjahr: TEUR 127).

Die Gesellschaft VPM Immobilien Verwaltungs GmbH, Maintal, (Gesellschafter Vlasios Choulidis, Paschalis Choulidis und Marc Brucherseifer) hat dem Drillisch-Konzern Büroräume in Maintal vermietet. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2020. Der Mietaufwand für die ersten 3 Monate 2016 betrug TEUR 45 (Vorjahr: TEUR 45).

Die Gesellschaft Flexi Shop GmbH, Frankfurt am Main, (Gesellschafter Jannis Choulidis) hat in den ersten 3 Monaten 2016 Umsätze in Höhe von TEUR 4 (Vorjahr: TEUR 2) mit dem Drillisch-Konzern getätigt.

Zum 31. März 2016 bestanden keine Forderungen oder Verbindlichkeiten gegenüber den oben erwähnten nahe stehenden Personen und Unternehmen.

Verkürzter Konzern-Anhang

8. Finanzinstrumente

Für kurzfristige finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die keine Derivate sind, stellt der jeweilige Buchwert eine angemessene Approximation des beizulegenden Zeitwerts dar.

Bewertungen nach Stufe 1 (öffentlich notierte Marktpreise) und/oder Stufe 2 (vom Marktwert abgeleitet) der Fair-Value-Hierarchie für langfristige finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, wurden nicht vorgenommen. Die Bewertung der variablen Kaufpreisverbindlichkeit aus dem Erwerb der The Phone House Deutschland GmbH erfolgte nach Stufe 3 (keine beobachtbaren Marktwerte, Bewertung anhand von Bewertungsmodellen). Die variable Kaufpreisverbindlichkeit ergibt sich aus den erwarteten prozentualen Vergütungen an den monatlichen Umsätzen der von Phone House vermittelten Endkunden während der Mindestvertragslaufzeit der jeweiligen Verträge zwischen den Netzbetreibern und der Phone House, soweit Drillisch diese anteilig gemäß Kaufvertrag an die Verkäuferin weiterleiten muss.

Die Bewertung orientiert sich an dem mit der größten Wahrscheinlichkeit zu zahlenden Betrag. In der Summe sind der Stufe 3 EUR 33,1 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 34,6 Mio.) zuzuordnen. Die Summe zum 31. Dezember 2015 beinhaltet neben dieser variablen Kaufpreisverbindlichkeit für Phone House außerdem noch die Bewertung der variablen Kaufpreisverbindlichkeit aus dem Erwerb der GTCOM GmbH, die im 1. Quartal 2016 bezahlt wurde.

Finanzkalender | Aktuelle Analysteneinschätzungen

1. Finanzkalender

Finanztermine 2016*

Datum	Thema
Donnerstag, 19. Mai 2016	Hauptversammlung, Frankfurt
Dienstag, 24. Mai 2016	Quartalsabschluss Q1 2016
Donnerstag, 11. August 2016	Quartalsabschluss Q2 2016
Donnerstag, 10. November 2016	Quartalsabschluss Q3 2016

* Die Termine sind vorläufig und können sich ändern.

2. Dividendenpolitik

Für das abgelaufene Geschäftsjahr 2015 wurde der Hauptversammlung am 19. Mai 2016 eine auf 1,75 Euro erhöhte Dividende (2015: 1,70 Euro) je stimmberechtigter Aktie vorge-

schlagen. Für das Geschäftsjahr 2016 möchte die Drillisch AG ihre Aktionäre in mindestens der selben Höhe am Unternehmenserfolg beteiligen.

3. Aktuelle Analysteneinschätzungen (Stand 31. März 2016)

Mit einem EBITDA im Geschäftsjahr 2015 in Höhe von 105,6 Millionen Euro aus fortgeführten Geschäftsbereichen, haben wir die im Dezember 2015 auf 105 Mio. Euro erhöhte Prognose leicht übertroffen (alte Prognose 95 bis 100 Millionen Euro) (2014: 85,2 Millionen Euro). Wir rechnen im Geschäftsjahr 2016 mit einer weiteren Steige-

rung der profitablen Entwicklung auf ein EBITDA in Höhe von 115 bis 120 Millionen Euro. Mit einer langfristigen Dividendenpolitik und einer guten strategischen Positionierung am deutschen Mobilfunkmarkt wird die Drillisch-Aktie am Kapitalmarkt insgesamt aussichtsreich bewertet.

Aktuelle Analysteneinschätzungen (Stand 31. März 2016)

Analyse	Votum	Kursziel	Datum
UBS	„Kaufen“	€50,00	30. März 2016
ODDO Seydler	„Neutral“	€44,00	30. März 2016
Hauck & Aufhäuser	„Verkaufen“	€31,00	29. März 2016
Redburn	„Halten“	€43,00	24. März 2016
Barclays	„Übergewichten“	€60,00	24. März 2016
BoA Merrill Lynch	„Neutral“	€42,00	24. März 2016
Berenberg	„Kaufen“	€55,00	24. März 2016
Commerzbank	„Reduzieren“	€30,00	24. März 2016

Einen aktuellen Überblick über die Empfehlungen der Analysten findet man auf der IR-Homepage der Drillisch AG.

www.drillisch.de

➔ Investor Relations ➔ Analysen

Kursentwicklung im ersten Quartal 2016 | Director's Holdings

4. Kursentwicklung im ersten Quartal 2016

Kursentwicklung im ersten Quartal 2016

	Jahresschluss 2015	31. März 2016	%-Veränderung
Drillisch	€39,09	€36,05	- 7,8
TecDAX	1.830,74	1.625,92	- 11,2
DAX	10.743,01	9.965,51	- 7,2

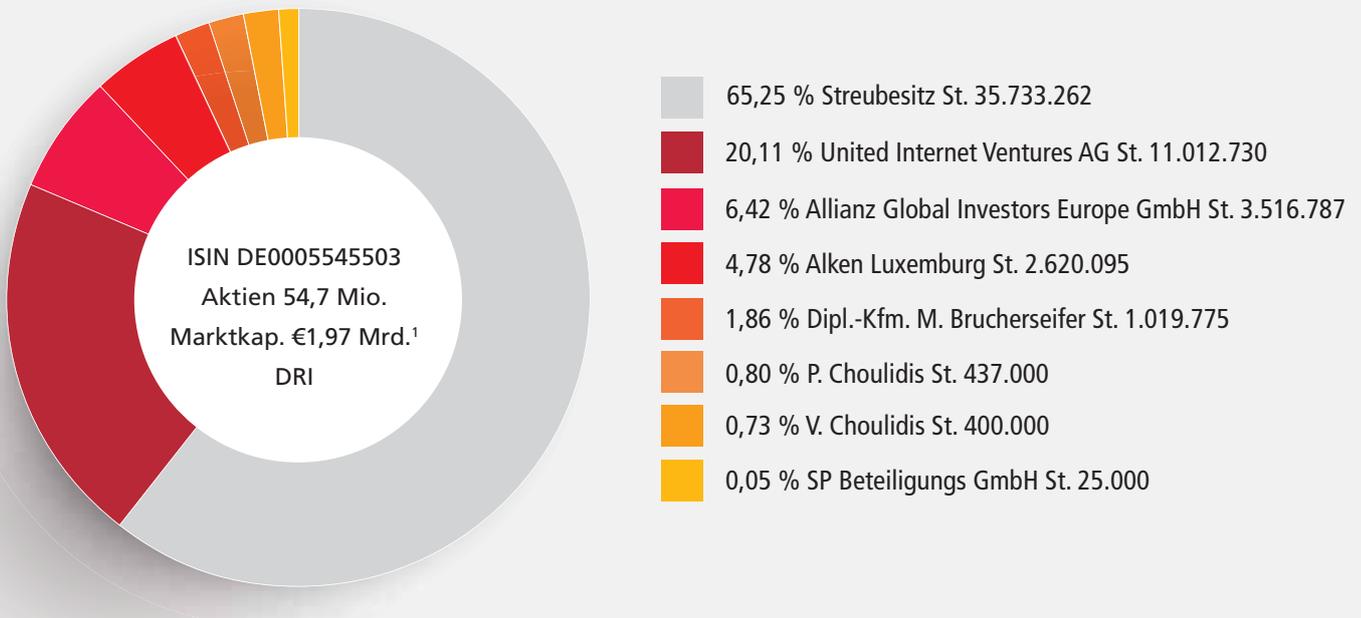


5. Directors' Holdings zum 31. März 2016

Vorstand		Stückaktien	
Paschalis Choulidis		437.000	▶ 0,80 Prozent
Vlasios Choulidis		400.000	▶ 0,73 Prozent
SP Beteiligungs GmbH		25.000	▶ 0,05 Prozent
Aufsichtsrat		Stückaktien	
Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer (Vorsitzender)		1.019.775	▶ 1,86 Prozent

Aktionärsstruktur

6. Aktionärsstruktur der Drillisch AG (Stand 31. März 2016)



Quelle: Meldungen der Gesellschaften nach §521 ff Wertpapierhandelsgesetz soweit der Gesellschaft nicht ein aktuellerer Wert mitgeteilt wurde.

1) Auf Grundlage des XETRA-Schlusskurses (€36,045) am 31. März 2016. Streubesitz gem. Regelwerk Dt. Börse 79,89%.

7. Investor Relations

Die Kommunikation folgt dem Fair Disclosure, d. h. alle Aktionäre und Interessenten werden über alle wichtigen Entwicklungen gleichartig und gleichwertig informiert. Die kontinuierliche Arbeit lässt sich für alle Anlegergruppen gleichermaßen auf unserer

Investor Relations Homepage nachvollziehen, auf der alle relevanten Berichte eingesehen werden können. Viele Interessenten nutzen zudem auch die persönliche Kontaktaufnahme via Mail und/oder Telefon.

Veröffentlichungen | Ansprechpartner | Informations- und Bestellservice

Veröffentlichungen

Der vorliegende Bericht zum 1. Quartal 2016 ist auch in einer englischen Fassung erhältlich.

Sie können unsere Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad hoc- und Pressemitteilungen sowie weitere Veröffentlichungen auf der Drillisch AG Homepage unter www.drillisch.de -> Investor Relations einsehen.



Informations- und Bestellservice

Bitte nutzen Sie unseren Online-Bestellservice auf unserer Webseite unter www.drillisch.de -> Bestellservice

Selbstverständlich übersenden wir Ihnen gern die gewünschten Informationen auch per Post oder Fax. Für persönliche Fragen stehen wir Ihnen darüber hinaus auch gern am Telefon zur Verfügung.



Ihre Ansprechpartner

Bei Fragen zum Geschäftsbericht und zur Drillisch AG steht Ihnen unsere Investor Relations / Presse-Abteilung gern zur Verfügung:

Oliver Keil,
Head of Investor Relations

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
D – 63477 Maintal
Telefon: +49 (0) 6181 / 412 200
Fax: +49 (0) 6181 / 412 183
E-Mail: ir@drillisch.de

Peter Eggers,
Pressesprecher (Fachpresse)

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
D – 63477 Maintal
Telefon: +49 (0) 6181 / 412 124
Fax: +49 (0) 6181 / 412 183
E-Mail: presse@drillisch.de

Impressum



Sitz der Gesellschaft:

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
63477 Maintal

Telefon: +49 (0) 6181 / 412 3
Fax: +49 (0) 6181 / 412 183

Verantwortlich:

Drillisch AG

Vorstand:

Paschalis Choulidis (Sprecher)
Vlasios Choulidis
André Driesen

Aufsichtsrat:

Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer
(Vorsitzender)

Dr. Susanne Rückert
(stellvertretende Vorsitzende)

Norbert Lang

Dr.-Ing. Horst Lennertz

Dipl.-Kfm. Frank A. Rothauge

Dr. Bernd H. Schmidt

Investor Relations-Kontakt:

Telefon: +49 (0) 6181 / 412 200
Fax: +49 (0) 6181 / 412 183
E-Mail: ir@drillisch.de

Handelsregistereintrag:

HRB 7384 Hanau

Umsatzsteuer-IdNr.: DE 812458592

Steuernr.: 03522506037

Finanzamt Offenbach-Stadt

Haftungsausschluss:

Die bereitgestellten Informationen in dieser Publikation wurden sorgfältig geprüft. Wir können jedoch keine Gewähr dafür übernehmen, dass alle Angaben zu jeder Zeit vollständig, korrekt und aktuell dargestellt sind.

Zukunftgerichtete Aussagen:

Dieser Bericht enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung des Drillisch-Konzerns beruhen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance der Gesellschaft wesentlich von den hier gegebenen Einschätzungen abweichen. Diese Faktoren schließen diejenigen ein, die wir in Berichten an die Frankfurter Wertpapierbörse beschrieben haben. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichtete Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

Marken der Drillisch AG - Sie haben die Wahl!

BEST VALUE FOR MONEY - DEUTSCHLANDWEIT!

4G LTE

Ab 7,99 € mtl.

Mit bis zu 50 Mbit/s

Von 500 MB bis zu 10 GB

Sie haben noch nicht den passenden Tarif gefunden?

yourfone
FÜR DICH. FÜR SIE. FÜR ALLE.

www.yourfone.de

► [Kontaktformular](#) | 0 6181 708 3083

smartmobil.de

www.smartmobil.de

kontakt@smartmobil.de | 0 6181 708 3030

sim.de
...ganz einfach besser!

www.sim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 708 3033

McSIM

www.mcsim.de

kontakt@mcsim.de
Tel.: 0 6181 708 3060

hello mobil

www.hellomobil.de

kontakt@hellomobil.de
Tel.: 0 6181 708 3025

DeutschlandSIM
Alles drin

www.deutschlandsim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 708 3093

simply
that's good.

www.simplytel.de

kontakt@simplytel.de
Tel.: 0 6181 708 3010

DISCOTEL

www.discotel.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 708 3090

PHONEX

www.phonex.de

kontakt@phonex.de
Tel.: 0 6181 708 3015

PremiumSIM

www.premiumsim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 708 3074

winSIM

www.winsim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 708 3094

maxxim

www.maxxim.de

kontakt@maxxim.de
Tel.: 0 6181 708 3020

Drillisch AG

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5

63477 Maintal