

DRILLISCH AG

Bericht zum ersten Halbjahr
2017



DIE BESTEN SMARTPHONE-TARIFE AM DEUTSCHEN MOBILFUNKMARKT!

IM PREMIUM SEGMENT MIT BIS ZU
8 GIGABYTE NATIONAL + EU-PAKET



FLAT SMS

LTE 4G+

Mit bis zu **225 MBit/s**

FLAT in alle dt. Mobilfunknetze

FLAT ins dt. Festnetz

**BESTES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNISS
IM GRÖSSTEN NETZ DEUTSCHLANDS.**

Ab **7,99** €mtl.



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

DRILLISCH AG PREMIUMMARKEN

smartmobil.de

www.smartmobil.de

yourfone

www.yourfone.de

4	<i>DATEN & FAKTEN</i>
5	<i>AN DIE AKTIONÄRE</i>
5	Brief des Vorstands
8	<i>GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES DRILLISCH-KONZERNS ZUM 30. JUNI 2017</i>
9	Konzern-Unternehmen
11	Der Mobilfunkmarkt
15	Umsatz- und Ertragslage
18	Vermögens- und Finanzlage
21	Chancen und Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung
21	Wesentliche Ereignisse nach dem 30. Juni 2017 Ausblick
22	<i>VERKÜRZTER KONZERNZWISCHENABSCHLUSS ZUM 30. JUNI 2017</i>
23	Gesamtergebnisrechnung des Konzerns
24	Konzern-Bilanz
26	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
27	Konzern-Kapitalflussrechnung
28	Verkürzter Konzernanhang
35	<i>VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER</i>
36	<i>INVESTOR RELATIONS CORNER</i>
37	Finanzkalender Aktuelle Analysteneinschätzungen
38	Kursentwicklung Director's Holdings
39	Aktionärsstruktur
40	<i>SERVICE CORNER</i>
41	Veröffentlichungen Ansprechpartner Informations- und Bestellservice
42	Impressum
43	Marken der Drillisch AG - Sie haben die Wahl!

Kennzahlen des Drillisch-Konzerns	H1/2017	H1/2016	II/2017	I/2017	IV/2016	III/2016
Gewinn- und Verlustrechnung						
Umsatz in Mio. €	311,3	341,3	158,4	152,9	187,9	180,9
Service Umsatz Gesamt in Mio. €	307,8	261,6	156,6	151,1	146,9	142,9
MBA Service Umsätze in Mio. € Brutto ¹	279,6	196,0	144,6	134,9	128,9	120,4
MBA Service Umsätze in Mio. € Netto ²	233,3	172,3	120,4	112,8	108,3	103,0
Rohhertrag in Mio. €	145,8	137,1	73,6	72,1	73,2	68,6
Rohhertrag in % vom Umsatz	46,8	40,2	46,5	47,2	39,0	37,9
EBITDA in Mio. €	72,3	51,1	37,2	35,1	37,5	31,6
EBITDA in Mio. € - bereinigt*	74,0	51,1	38,9	35,1	37,5	31,6
EBITDA-Marge in % vom Umsatz	23,2	15,0	23,5	23,0	20,0	17,5
EBITDA-Marge in % vom Umsatz- bereinigt*	23,8	15,0	24,6	23,0	20,0	17,5
Abschreibungen ohne Geschäftswerte in Mio. €	29,7	24,5	15,3	14,5	15,6	12,1
EBIT in Mio. €	42,5	26,6	21,9	20,6	12,7	19,4
EBIT in Mio. € - bereinigt*	44,3	26,6	23,7	20,6	21,9	19,4
EBIT-Marge in % vom Umsatz	13,7	7,8	13,8	13,5	6,8	10,7
EBIT-Marge in % vom Umsatz - bereinigt*	14,2	7,8	14,9	13,5	11,7	10,7
EBT in Mio. €	33,5	24,8	13,7	19,7	12,1	18,6
EBT in Mio. € - bereinigt**	42,7	24,8	23,0	19,7	21,3	18,6
EBT-Marge in % vom Umsatz	10,8	7,3	8,7	12,9	6,4	10,3
EBT-Marge in % vom Umsatz - bereinigt**	13,7	7,3	14,5	12,9	11,3	10,3
Konzern-Ergebnis in Mio. €	22,8	17,2	9,1	13,7	-3,9	13,1
Konzern-Ergebnis in Mio. € - bereinigt***	29,0	17,2	15,3	13,7	14,8	13,1
Konzernergebnis-Marge in % vom Umsatz	7,3	5,0	5,7	9,0	-2,1	7,3
Konzernergebnis-Marge in % vom Umsatz - bereinigt***	9,3	5,0	9,7	9,0	7,9	7,3
Ergebnis/Aktie in €	0,39	0,31	0,14	0,25	-0,07	0,24
Ergebnis/Aktie in € - bereinigt***	0,50	0,31	0,25	0,25	0,28	0,24
Cashflow						
Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit in Mio. €	43,2	61,5	30,4	12,8	22,5	-3,6
Cashflow aus Investitionstätigkeit in Mio. €	-8,7	-3,3	-3,3	-5,4	-1,3	-19,9
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Mio. €	-104,3	-86,8	-103,8	-0,4	0,5	-0,4
Liquide Mittel in Mio. €	23,1	94,9	23,1	99,8	92,8	71,1
Bilanz						
Bilanzsumme in Mio. €	953,2	611,7	953,2	582,2	595,2	582,6
Eigenkapital in Mio. €	754,3	274,4	754,3	298,7	283,4	287,5
Eigenkapitalquote (EK in % an Bilanzsumme)	79,1	44,9	79,1	51,3	47,6	49,3
Schuldverschreibungen in Mio. €	3,1	92,8	3,1	93,3	94,2	93,5
Finanzverbindlichkeiten in Mio. €	50,1	50,1	50,1	50,0	50,0	50,0
Mitarbeiter						
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (inkl. Vorstand)	876	923	876	898	916	918
Mobilfunk-Teilnehmer zum 30.06. (in Tsd.)						
davon MVNO-Teilnehmer	3.771	3.003	3.771	3.615	3.430	3.214
davon Budget-Teilnehmer	3.243	2.338	3.243	3.068	2.863	2.600
davon Volumen-Teilnehmer	464	584	464	480	496	538
Umsatz pro MBA Kunde						
MBA ARPU Brutto ³	14,62	14,76	14,71	14,54	15,02	15,44
MBA ARPU Netto ⁴	12,20	12,98	12,25	12,16	12,63	13,22

* Im Q II 2017 bereinigt um Beratungskosten aus dem Erwerb der 1&1 Telecommunication SE. Im Q IV 2016 bereinigt um Effekte aus der Restrukturierung der Phone House und dem Verkauf des Netzbetreiber-geschäfts.

** Im Q II 2017 bereinigt um Beratungskosten aus dem Erwerb der 1&1 Telecommunication SE sowie Aufwendungen aus gezahlten Barabfindungen an Anleihegläubiger im Rahmen von Wandlungen der Wandelschuldver-schreibungen. Im Q IV 2016 bereinigt um Effekte aus der Restrukturierung der Phone House und dem Verkauf des Netzbetreiber-geschäfts.

*** Im Q II 2017 bereinigt um Beratungskosten aus dem Erwerb der 1&1 Telecommunication SE sowie Aufwendungen aus gezahlten Barabfindungen an Anleihegläubiger im Rahmen von Wandlungen der Wandelschuldver-schreibungen und den sich aus den Bereinigungen ergebenden steuerlichen Effekten. Im Q IV 2016 bereinigt um Effekte aus der Restrukturierung der Phone House und dem Verkauf des Netzbetreiber-geschäfts.

¹ MBA Service Umsätze in Mio. € Brutto → vor Kundenvorteilen

² MBA Service Umsätze in Mio. € Netto → nach Abzug von Kundenvorteilen

³ MBA ARPU Brutto → vor Kundenvorteilen

⁴ MBA ARPU Netto → nach Abzug von Kundenvorteilen

Brief des Vorstands



Vlasios Choulidis
Vorstandssprecher, Vorstand Vertrieb



André Driesen
Vorstand Finanzen

Sehr geehrte Damen und Herren,

das erste Halbjahr 2017 ist sehr erfolgreich verlaufen. Wir konnten den eingeschlagenen Wachstumskurs in unserem Kerngeschäft weiter fortsetzen. Das zeigt sich besonders an der nachhaltigen Steigerung des Bestandes an MVNO-Teilnehmern und des Serviceumsatzes sowie der deutlichen Erhöhung des um die einmaligen Aufwendungen aus dem Erwerb der Beteiligung an der 1&1 Telecommunication SE („1&1“) bereinigten EBITDA's.

Neben unserem operativen Geschäft haben wir uns in den vergangenen Monaten intensiv mit der Übernahme der 1&1 beschäftigt und im Mai im Wege einer Sachkapitalerhöhung die ersten 7,75% an der 1&1 erworben. Wir haben das Ziel, zur starken vierten Kraft am deutschen Telekommunikationsmarkt aufzusteigen und die Möglichkeiten des MBA MVNO Vertrags noch besser zu nutzen. Am 25. Juli 2017 haben uns unsere Aktionäre dafür eine deutliche und überzeugende Zustimmung gegeben und wir haben eine zweite Sachkapitalerhöhung auf den Weg gebracht, um auch die restlichen 92,25% an der 1&1 zu erwerben. Mit der vollständigen Übernahme, die wir bis zum Ende des Jahres 2017 abschließen möchten, können wir mit einem garantierten und sehr langfristigen Zugriff auf einen wachsenden Anteil an den Netzkapazitäten der Telefónica Deutschland die sehr dynamisch wachsende Nachfrage nach Mobilfunkprodukten mit dem jeweils neuesten Stand der Technik optimal bedienen. Unser auch bisher schon größter Einzelaktionär United Internet wird nach Ab-

schluss der Transaktion 73,11% der Anteile an der Drillisch AG halten.

Gemeinsam mit 1&1 wird Drillisch seinen Kunden neben reinen Mobilfunkprodukten auch Bundle-Produkte aus Mobilfunk, Festnetz, TV und weiterem Content aus einer Hand anbieten können, die sich laut dem Jahresbericht der Bundesnetzagentur zu „Standardangeboten der Unternehmen“ entwickelt haben.

Bereits zu Anfang Juli ist eine Vertriebskooperation zwischen yourfone und 1&1 gestartet. yourfone hat im Rahmen dieser Zusammenarbeit sein Angebot um 1&1 DSL- und Festnetz-Produkte erweitert und bietet in seinen über 200 Shops neben den Produkten zur mobilen Kommunikation nun auch die geeigneten Verbindungen für zuhause an.

Entwicklung des Mobilfunk-Marktes:

Der Bedarf an Mobilfunk-Dienstleistungen wächst ständig. Gemäß dem im Mai 2017 veröffentlichten Jahresbericht der Bundesnetzagentur hat sich das in den Mobilfunknetzen übertragene Datenvolumen von 575 Millionen Gigabyte im Jahr 2015 auf 918 Millionen Gigabyte im Jahr 2016 nahezu verdoppelt.

Und ein Ende dieses dynamischen Wachstums ist nicht abzusehen. Laut des im Februar 2017 veröffentlichten 11. Visual Networking Index (VNI) von Cisco wird sich der mobile Datenverkehr in Deutschland in den kommenden fünf Jahren versechsfachen. Das entspricht einem

Brief des Vorstands

durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 41 Prozent bis zum Jahr 2021. Der durchschnittliche Nutzer soll im Jahr 2021 5 GB konsumieren (2016: 1 GB im Monat).

Drillisch reagiert auf diese Entwicklung und überarbeitet das Tarifportfolio fortlaufend und passt es an den Bedarf der Kunden an. Unsere Position als MBA MVNO erlaubt es uns, individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnittene, innovative Mobilfunkprodukte, die den Tarifen der Netzbetreiber im Hinblick auf Technologie und Leistungsfähigkeit in nichts nachstehen, profitabel anzubieten.

Unsere Marken bieten dabei nicht nur ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis, sondern auch einen exzellenten Service. Zum Beispiel hat simply bei der Leserwahl 2017 des Fachmagazins Connect in der Kategorie „Mobilfunkanbieter“ den 2. Platz erreicht und neben dem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis mit einer hohen Kundenzufriedenheit überzeugt.

Und nun zum operativen Geschäft:

Im ersten Halbjahr 2017 konnten wir in einem weiterhin wettbewerbsintensiven Marktumfeld gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich wachsen. Dabei hat sich der positive Trend des ersten Quartals in wesentlichen Kennziffern wie dem Rohertrag und dem EBITDA sowie dem Teilnehmerwachstum im zweiten Quartal fortgesetzt.

Bei einer insgesamt erfreulichen Entwicklung des Kundenbestands, der im Vergleich zum Vorjahresstichtag über alle Kundengruppen um 25,6 Prozent oder 768 Tausend auf 3,771 Millionen Teilnehmer (H1-2016: 3,003 Millionen) gestiegen ist, ist erneut das dynamische Wachstum bei den Budget-Kunden hervorzuheben. Während wir bei den MVNO-Kunden insgesamt in den letzten 12 Monaten einen

Anstieg um 785 Tausend Teilnehmer oder 26,9 Prozent auf 3,707 Millionen Teilnehmer (H1-2016: 2,922 Millionen) verzeichnen konnten, ist die Zahl unserer höherwertigen Budget-Teilnehmer sogar um 38,7 Prozent oder 905 Tausend Teilnehmer auf 3,243 Millionen Teilnehmer (H1-2016: 2,338 Millionen) gestiegen und war somit einmal mehr der Treiber unseres profitablen Wachstums.

Mit einem um 46,2 Millionen Euro oder 17,7 Prozent auf 307,8 Millionen Euro deutlich gestiegenem Serviceumsatz (H1-2016: 261,6 Millionen Euro) haben wir im ersten Halbjahr 2017 einen Rohertrag erwirtschaftet, der mit 145,8 Millionen Euro um 6,3 Prozent bzw. 8,7 Millionen Euro den Wert des Vorjahreszeitraums übertroffen hat (H1-2016: 137,1 Millionen Euro). Die Rohertragsmarge ist durch den Wegfall des geringmargigen Distributionsgeschäfts der The Phone House um 6,6 Prozentpunkte auf 46,8 Prozent (H1 2016: 40,2 Prozent) gestiegen.

Im Zusammenhang mit dem Kundenwachstum haben sich im ersten Halbjahr die direkten Kundengewinnungskosten z.B. in Form von Provisionen, einmaligen oder befristeten Preisnachlässen und gewährten MNP-Boni deutlich erhöht, was sich anfänglich negativ auf den Rohertrag auswirkt.

Das um die Beratungskosten im Zusammenhang mit dem Erwerb der 1&1 in Höhe von rund 1,8 Millionen Euro bereinigte Konzern-EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) ist im ersten Halbjahr um 22,9 Millionen Euro oder 44,9 Prozent auf 74,0 Millionen Euro gestiegen (H1-2016: 51,1 Millionen Euro). Damit sind wir auch unterjährig auf einem Wachstumskurs und im Hinblick auf das Gesamtjahr plankonform. Die bereinigte EBITDA-Marge ist um 8,8 Prozentpunkte auf 23,8 Prozent (H1 2016: 15,0 Prozent) gestiegen.

Brief des Vorstands

Die Werbekosten sind dabei um 10,2 Millionen auf 12,2 Millionen Euro (H1-2016: 22,4 Millionen Euro) gesunken. Dem stehen die zuvor erläuterten, deutlich gestiegenen direkten Kundengewinnungskosten gegenüber, die bereits den Rohertrag belastet haben, so dass wir in Summe mehr Geld in das Kundenwachstum investiert haben.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit erreichte im ersten Halbjahr 2017 insgesamt 43,2 Millionen Euro (H1-2016: 61,5 Millionen Euro). Allein im zweiten Quartal 2017 betrug der operative Cashflow dabei 30,4 Millionen Euro (Q1-2017: 12,8 Millionen Euro). Der operative Cashflow des ersten Halbjahres 2016 war durch stichtagsbedingte Effekte und Periodenverschiebungen beeinflusst, sodass eine Vergleichbarkeit der operativen Cashflows H1-2017 zu H1-2016 nur eingeschränkt gegeben ist.

Die Fähigkeit, nachhaltig positive Zahlungsströme zu generieren, die vorhandene Netto-Liquidität, die zum Stichtag nach Ausschüttung der Dividende im Mai 2017 in Höhe von 98,6 Millionen Euro noch rund 23,1 Millionen Euro ausmachte, die bisher nur teilweise genutzte Kreditlinie sowie weitere attraktive Finanzierungsmöglichkeiten geben uns die Flexibilität, unser Geschäft auch in Zukunft sinnvoll zu erweitern oder zu ergänzen und sich ergebende Chancen zu ergreifen.

Nach einer erfolgreichen ersten Jahreshälfte 2017 blicken wir mit Zuversicht in die Zukunft. Wir bestätigen unsere Prognose und erwarten für das Geschäftsjahr 2017 (auf Stand-alone-Basis, also ohne die 1&1) unverändert eine Steigerung des EBITDA auf 160 bis 170 Millionen Euro. Für das Geschäftsjahr 2018 planen wir mit einem weiteren Anstieg der Profitabilität in einer dann größeren Einheit mit unserer neuen Tochtergesellschaft 1&1.

Am 18. Mai 2017 haben wir für das Jahr 2016 eine Dividende in Höhe von 1,80 Euro je Aktie ausgeschüttet. Im Sinne einer auf Nachhaltigkeit ausgelegten Unternehmenspolitik möchten wir die Aktionäre auch in Zukunft angemessen am Erfolg des Unternehmens beteiligen.

Abschließend möchten wir uns an dieser Stelle ausdrücklich und herzlich bei unseren Mitarbeitern für ihren kontinuierlichen Einsatz und ihre hohe Leistungsbereitschaft bedanken, denn für den wirtschaftlichen Erfolg ist eine vertrauensvolle und verlässliche Zusammenarbeit sehr wichtig. Außerdem bedanken wir uns ebenso herzlich bei unseren Aktionären, Kunden und Geschäftspartnern für das Vertrauen, das sie uns entgegen bringen.

Aus Maintal grüßen Sie herzlich

Vlasios Choulidis

André Driesen

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES DRILLISCH-KONZERNS ZUM 30. JUNI 2017

- 09 Konzern-Unternehmen
- 11 Der Mobilfunkmarkt
- 15 Umsatz- und Ertragslage
- 18 Vermögens- und Finanzlage
- 21 Chancen und Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung
- 21 Wesentliche Ereignisse nach dem 30. Juni 2017 | Ausblick

Konzern-Unternehmen

Drillisch AG – Erfolgreiches 1. Halbjahr 2017

Der Drillisch Konzern

Die Drillisch AG, Maintal, zusammen mit ihren Tochterunternehmen („Drillisch“) ist ein ausschließlich in Deutschland tätiger Mobilfunkanbieter und virtueller Netzbetreiber mit garantiertem Zugriff auf einen bestimmten Anteil an der Netzkapazität von Telefónica in Deutschland (sogenannter Mobile Bitstream Access Mobile Virtual Network Operator = MBA MVNO).

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 sowie ein Netzwerk aus unabhängigen Distributoren und Kooperationspartnern. Für das Geschäftsjahr 2017 rechnet Drillisch mit einer Fortsetzung der erfolgreichen Unternehmensentwicklung.

Drillisch wird zur vierten Kraft in deutscher Telekommunikationsbranche

Am 12. Mai 2017 haben der Vorstand der Drillisch Aktiengesellschaft und der Vorstand der United Internet AG ("United Internet") eine Grundsatzvereinbarung (Business Combination Agreement) über den schrittweisen Erwerb der 1&1 Telecommunication SE ("1&1"), Montabaur durch Drillisch unter dem Dach von United Internet geschlossen. Mit dieser Transaktion streben die beiden Unternehmen an, das in der 1&1 gebündelte Mobilfunk- und Festnetzgeschäft von United Internet mit dem Mobilfunkgeschäft von Drillisch zusammen-

zuführen. Der Erwerb der 1&1 durch Drillisch soll in zwei Schritten vollzogen werden.

Mit Wirkung zum 16. Mai 2017 hat United Internet im ersten Schritt ca. 7,75 Prozent ihrer Anteile an der 1&1 im Zuge einer Sachkapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital in Drillisch eingebracht und im Gegenzug 9.062.169 neue Drillisch-Aktien erhalten.

Am 25. Juli 2017 haben die Aktionäre der Drillisch AG auf einer außerordentlichen Hauptversammlung einer weiteren, deutlich größeren Sachkapitalerhöhung und somit dem zweiten Schritt zum vollständigen Erwerb der 1&1 zugestimmt. Hierdurch wird Drillisch zur vierten Kraft in der deutschen Telekommunikationsbranche. Die Zahl der Kundenverträge wird sich vervierfachen, der Umsatz künftig etwa verfünffachen und das EBITDA wird um fast eine halbe Milliarde Euro steigen.

Die sich hieraus ergebenden Synergien sind beträchtlich und werden gemäß aktuellen Schätzungen ab dem Jahr 2020 ca. 150 Millionen Euro und ab dem Jahr 2025 ca. 250 Millionen Euro jährlich betragen und vollumfänglich in der künftigen, um 1&1 erweiterten Drillisch-Gruppe anfallen. Dem stehen erwartete, einmalige Implementierungskosten von ca. 50 Millionen Euro gegenüber. Mit der Integration der 1&1 kann Drillisch die Möglichkeiten des MBA MVNO Vertrags noch besser nutzen. Drillisch möchte auch zukünftig alle Aktionäre mit einer attraktiven Dividendenpolitik am Erfolg des Unternehmens beteiligen.

Drillisch – einziger MBA MVNO im deutschen Mobilfunkmarkt

Auf Basis des im Juni 2014 mit Telefónica geschlossenen MBA MVNO Vertrages hat Drillisch als einziger Wettbewerber am deutschen Mobilfunkmarkt garantierten Zugang zu bis zu 30% der genutzten Netzkapazität von Telefónica, die nach dem Zusammenschluss mit E-Plus in den Netzen von Telefónica zur

Konzern-Unternehmen

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 Vereinbarung bestehen zusätzlich die folgenden Optionen, (1) ein sogenannter Full MVNO in den Netzen 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.

Veränderung der Konzernstruktur

Mit der Ende Juni 2017 erfolgten Zusammenführung der zuvor eigenständig operativ tätigen Tochterunternehmen yourfone AG („yourfone“), Maintal, und GTCOM GmbH, Düsseldorf, hat Drillisch Kompetenzen gebündelt und die Prozesse und Strukturen weiter optimiert.

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, 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 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. In der Zeit hat yourfone insgesamt mehr als 250 eigene und Partnershops eröffnet. Davon waren zum 30. Juni 2017 noch 204 aktiv.

Drillisch Logistik GmbH

Die Drillisch Logistik GmbH (vormals The Phone House Deutschland GmbH) als Tochterunternehmen der Drillisch AG betreut sowohl yourfone-Partner- als auch eigene yourfone-Shops und übernimmt die komplette Hardwareversorgung für den Online- und den Offlinevertrieb. Im Vorjahreszeitraum hat die 100-prozentige Tochtergesellschaft der Drillisch Logistik GmbH, die The Phone House Telecom GmbH, im Wesentlichen neben den konzerneigenen yourfone Tarifen auch Originalprodukte der Netzbetreiber vertrieben.

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

Die IT-Kompetenz der Drillisch Gruppe ist in der Tochtergesellschaft IQ-optimize gebündelt. Das Unternehmen erbringt für die Mobilfunkanbieter des Konzerns nahezu alle IT-Dienstleistungen.

Der Mobilfunkmarkt

Das Online-Segment

Die Drillisch Online AG betreut mit einer Vielzahl etablierter Online-Marken 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 aus Voice- und SMS-Flats mit unterschiedlichen Datenpaketen bei maximalen Geschwindigkeiten von bis zu 225 MBit/s. Die Kunden können in den Online-Shops dazu unter einer Vielzahl aktueller Smartphones 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 2015 auch in 1a-Lagen belebter Fußgängerzonen und Einkaufszentren präsent. Die auf den individuellen Bedarf zugeschnittenen Tarife sind auch in Kombination mit aktuellen Top-Smartphones erhältlich. Die attraktiven Tarifangebote der Shops überzeugen durch ihr hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Die Drillisch Logistik GmbH als Tochterunternehmen der Drillisch AG betreut und beliefert sowohl die yourfone-Partner als auch die eigenen yourfone-Shops.

Mitarbeiter

In den ersten sechs Monaten 2017 waren im Drillisch-Konzern im Durchschnitt – inklusive der beiden Vorstandsmitglieder der Drillisch AG – 876 (Vj.: 923) Mitarbeiter beschäftigt.

Die Zahl der Auszubildenden, die in der vorgenannten Summe nicht enthalten ist, betrug 54 (Vj.: 47).

Der Mobilfunkmarkt

Der Mobilfunkmarkt in Deutschland ist ein unverändert dynamisch wachsender Markt. Gemäß dem im Mai 2017 veröffentlichten Jahresbericht der Bundesnetzagentur hat sich das in den Mobilfunknetzen übertragene Datenvolumen des Jahres 2015 (575 Millionen Gigabyte) auf 918 Millionen Gigabyte im Jahr 2016 nahezu verdoppelt. Der von den Netzbetreibern veröffentlichte SIM-Karten-Bestand betrug Ende 2016 129,9 Millionen (Ende 2015: 113,8 Millionen SIM-Karten). Ein Anteil von 7,7 Millionen des SIM-Karten-Bestandes wurde für die Datenkommunikation zwischen Maschinen (M2M) eingesetzt (Ende 2015: 4,9 Millionen SIM-Karten). Die Zahl der aktiven SIM-Karten, die LTE nutzten, wuchs bis Ende 2016 auf rund 39 Millionen (Ende 2015: 27 Millionen). Das entspricht einer Steigerung um 44%.

Ein Ende dieses dynamischen Wachstums ist nicht abzusehen. Laut einer im Februar 2017 veröffentlichten Studie des Technologie-Anbieters Cisco wird sich der mobile Datenverkehr in Deutschland in den kommenden fünf Jahren versechsfachen, was einem jährlichen Wachstum von 41 Prozent entspricht. Der im Juni dieses Jahres erschienene Ericsson Mobility Report bestätigt die Vorhersagen von Cisco. So soll das auf Smartphone-Nutzung entfallende Datenvolumen in West-Europa von monatlich 2,7 Gigabyte auf 22 Gigabyte im Jahr 2022 steigen. Das entspricht einer Steigerung um jährlich 42 Prozent. Drei Viertel des mobilen Datenverkehrs sollen dann gemäß dem Ericsson Mobility Report auf Videos entfallen. Laut einer Studie der Hochschule Fresenius und des Wissenschaftlichen Instituts für Infrastruktur und Kommunikationsdienste werden 33 Prozent der gestreamten Musik und 23 Prozent der übertragenen Videos bereits heute

Der Mobilfunkmarkt

auf dem Smartphone konsumiert. Gemäß dieser Studie weisen Nutzer, die Streaming-Dienste intensiv nutzen, eine deutlich höhere Zahlungsbereitschaft für einen schnellen und stabilen mobilen Internetzugang sowie für ausreichend verfügbares Datenvolumen auf.

Zunehmend an Bedeutung gewinnt aber auch das Internet der Dinge (IoT). So soll sich nach den Erwartungen von Cisco der mobile Datenverkehr zwischen Maschinen bis zum Jahr 2021 verzehnfachen, was einer jährlichen Wachstumsrate von 66 Prozent entspricht. Auch wenn nach aktuellen Einschätzungen LTE bis ins Jahr 2022 der dominierende Mobilfunkstandard sein wird, werden sich gemäß Aussage des Bundesministeriums für Verkehr und Infrastruktur mit der nächsten Mobilfunkgeneration 5G die Voraussetzungen für Echtzeitkommunikation entscheidend verbessern. Mit einer vielfach höheren Datenkapazität und extrem geringen Reaktionszeiten wird 5G die zukünftigen Anforderungen an die Kommunikation in einer vollständig vernetzten Gesellschaft umfassender erfüllen, als es bislang möglich ist. Damit schafft 5G eine entscheidende Grundlage für neue Anwendungen intelligenter Mobilität und das Internet der Dinge insgesamt. Die Entwicklung der Technologie von morgen und die Vorbereitung der erforderlichen Standards sind bereits in vollem Gange.

Mit dem in Europa einzigartigen Modell des MBA MVNO, das Drillisch den Zugriff auf bis zu 30 Prozent der Netzkapazitäten der Telefónica Deutschland sichert, ist Drillisch für das weitere starke Wachstum des mobilen Datenverkehrs sehr gut aufgestellt. Außerdem hat Drillisch den Zugriff auf alle Zukunftstechnologien, wie der Netzbetreiber selbst.

Mit der Zustimmung der Aktionäre der Drillisch AG im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung zur Kapitalerhöhung II am 25. Juli 2017 ist der vollständige Erwerb

der 1&1 fast erreicht – es steht lediglich noch die Eintragung ins Handelsregister aus. Mit 1&1 wird Drillisch zukünftig in der Lage sein, seinen Kunden neben reinen Mobilfunkprodukten auch Bundle-Produkte anzubieten. Diese Bundle-Produkte, also Festnetz-, TV und Mobilfunkprodukte aus einer Hand, haben sich laut dem Jahresbericht der Bundesnetzagentur zu „Standardangeboten der Unternehmen“ entwickelt. Das spiegelt sich auch im Wachstum des Breitbandgeschäfts wider. Die Bundesnetzagentur berichtet in ihrem Jahresbericht 2016 über einen Anstieg des monatlichen Datenvolumens je Teilnehmer auf 60 GB (2015: 47 GB je Teilnehmer/Monat).

Innovative und transparente Mobilfunkprodukte

Drillisch setzt im deutschen Mobilfunkmarkt weiterhin Maßstäbe. Ein in Europa einzigartiges Geschäftsmodell eines MBA MVNO, das unter anderem Zugriff auf das Kernnetz der Telefónica Deutschland und deren neueste Zukunftstechnologien gewährleistet, bietet Drillisch einzigartige Wachstumsperspektiven. Ein leistungsstarkes Tarifportfolio, das individuell auf die Wünsche seiner rund 3,8 Millionen Kunden eingeht, und dazu ein mehrfach ausgezeichneter Kundenservice sowie qualifizierte, motivierte Mitarbeiter sind und bleiben die wesentlichen Säulen des wirtschaftlichen Erfolgs.

Kundenfreundliche Tarife mit Europa-Paketen

Seit dem 15. Juni 2017 gilt die neue EU-Roaming-Regulierung. Unter der Voraussetzung einer angemessenen Nutzung durch den Kunden dürfen seitdem für die Nutzung von Roamingdiensten innerhalb der EU keine Aufschläge mehr berechnet werden. Drillisch bietet seinen Kunden die Wahl: Neben diesen sogenannten regulierten Mobilfunk-Tarifen hebt sich Drillisch mit alternativen Roaming-Tarifen vom Wettbewerb ab. Diese alter-

Der Mobilfunkmarkt

nativen Tarife enthalten ein Europa-Paket, das die Nutzung auch in Ländern ermöglicht, in denen die neue EU-Roaming-Verordnung keine Anwendung findet. Allen voran das beliebte Transit- und Urlaubsland Schweiz.



✓ Europa-Paket: 1 GB extra

- Flat Telefonieren & SMS nach Deutschland und im Reiseland (inkl. Schweiz)
- 1 GB Internet extra

Dabei wird das im Europa-Paket enthaltene Datenvolumen zusätzlich zu dem innerhalb Deutschlands nutzbaren Inklusivvolumen bereitgestellt. Neben dem zusätzlichen Datenvolumen sind in diesen Tarifen regelmäßig auch alle Telefonate und SMS innerhalb der EU und nach Deutschland inbegriffen, soweit sie in Deutschland ebenfalls Bestandteil des Tarifpaketes sind. Mit diesen alternativen Roamingtarifen bietet Drillisch den Nutzern seiner Marken eine sinnvolle Alternative.

Allen Mobilfunkkunden, die nicht ins Ausland reisen oder im Ausland auf das Surfen über ein Mobilfunknetz verzichten möchten, bietet Drillisch als erster und bisher einziger Mobilfunkanbieter Deutschlands extrem attraktive Tarife zur reinen Inlandsnutzung an. Mit diesen neuen nationalen Tarifen bietet Drillisch ein auf den individuellen Bedarf perfekt zugeschnittenes Produkt und hebt sich wieder einmal positiv vom Wettbewerb ab.

Allnet-Flats und Datentarife bei smartmobil.de mit mehr Datenvolumen

Seit dem 1. Juni 2017 wird bei den Allnet-Flats der Online-Premiummarke smartmobil.de bis zu 80 Prozent mehr Datenvolumen zur Verfügung gestellt. Kunden haben die Wahl zwischen 2, 4 und 8 GB LTE-Datenvolumen. Bei allen Tarifen ist dazu eine Telefonie- und SMS-Flat in alle deutschen Fest- und Mobilfunknetze inbegriffen. Das jeweils enthaltene

Europa-Paket stellt neben einer Telefonie- und SMS-Flat nach Deutschland und im europäischen Ausland Extra-Datenvolumen für die Nutzung im EU-Ausland sowie zusätzlich in weiteren Reisezielen wie beispielsweise der Schweiz, Island, Andorra, Gibraltar oder der Isle of Man zur Verfügung.

smartmobil.de: Kampagne mit Testimonial Lukas Podolski geht in die zweite Runde

Nach dem erfolgreichen Start zu Jahresbeginn ist die Kampagne von smartmobil.de mit Testimonial Lukas Podolski unter dem Motto „Vereinswechsel“ in die zweite Runde gegangen. Im TV-Spot fordert Lukas Podolski zum Vereinswechsel auf, nachdem das



Datenvolumen der zwei Protagonisten mitten in einem spannenden Fußballvideo verbraucht ist. Die breit angelegte Kampagne war auf reichweitenstarken TV-Sendern, Plakatwänden, Print-Werbeanzeigen und Online sowie in sozialen Medien zu sehen.

yourfone preisführend in den deutschen Fußgängerzonen und Einkaufszentren

yourfone ist mit seinen Tarifen der Preisführer im Offline-Segment. Bereits ab 7,99 Euro (ab dem 13. Monat 9,99 Euro) bietet yourfone eine Allnet-Flat mit 1 GB LTE-Datenvolumen und Europa-Paket an. Diese beinhaltet eine

Der Mobilfunkmarkt

Telefonie- und SMS-Flat sowohl innerhalb Deutschlands als auch in den weiteren 27 EU-Ländern und der Schweiz. Des Weiteren stehen 300 MB Datenvolumen für das Surfen im EU-Ausland (insgesamt 43 Länder, darunter auch die Schweiz und Andorra) zur Verfügung. Für 14,99 Euro (24,99 Euro ab dem 13. Monat) bietet yourfone neben einer Sprach- und SMS-Flat 5 GB Datenvolumen mit bis zu 225 MBit/s an, die innerhalb Deutschlands genutzt werden können, sowie 1 GB Datenvolumen zum surfen im EU-Ausland (insgesamt 43 Länder, darunter auch die Schweiz und Andorra).

yourfone UND DU

DU! verdienst ein Hammer-Handy. Zum Oberhammer-Preis.

DU! siehst nicht nur schlau aus. Sondern auch schlau fern.

ZATTOO

Hol Dir jetzt bei uns Zattoo:

- ✓ Fernsehen live & on demand
- ✓ Eine TV-App für alle Geräte
- ✓ Einfach, günstig, Multiscreen

1 Monat kostenlos testen!

nur **19,99** € / Monat

nur **7,99** € / Monat

Für alle Kunden, die nicht ins Ausland reisen oder dort auf die Smartphone-Nutzung im ausländischen Mobilfunknetz verzichten und dafür noch etwas mehr Geld sparen möchten, hat yourfone nationale Tarife im Angebot. Attraktive Optionen wie das Informationsangebot von BILDplus, Musik-Streaming von Napster oder TV-Streaming von Zattoo bieten obendrein einen zusätzlichen Mehrwert und können von den Kunden jederzeit über ihre persönliche Servicewelt hinzugebucht werden.

yourfone startet Vertriebskooperation mit 1&1

yourfone als 100-prozentige Tochtergesellschaft der Drillisch AG und 1&1, eine Tochtergesellschaft der United Internet AG, haben zum 1. Juli eine Vertriebskooperation gestartet. yourfone erweitert im Rahmen der Kooperation sein Angebot um 1&1 DSL- und Festnetz-Produkte und bietet in über 200 yourfone-Shops neben den eigenen Produkten zur mobilen Kommunikation nun auch die geeigneten Verbindungen für Zuhause an.

simply mehrfach auf dem Siegertreppchen

Regelmäßig wird die Drillisch-Marke simply für ihr attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis ausgezeichnet. Wie hoch simply in der Gunst von Verbrauchern liegt, beweist die hervorragende Platzierung bei der Leserwahl 2017 des Fachmagazins connect. Dabei stimmten mehr als 57.000 Teilnehmer über ihre Favoriten aus den Bereichen Netze, Produkte und Dienste ab. Unter insgesamt 18 Mobilfunkmarken erreichte simply in der Kategorie „Mobilfunkanbieter“ den 2. Platz. simply punktet mit ausgezeichnetem Preis-Leistungs-Verhältnis und hoher Kundenzufriedenheit.

Eine weitere Auszeichnung erhielt simply vom Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ). Die Drillisch-Marke ist zum wiederholten Male zu „Deutschlands Spar-Champion“ in der Kategorie Mobilfunkanbieter gekürt worden. Dabei werden die Preisträger nicht durch einen einmaligen Preisvergleich ermittelt, vielmehr wird das Preisniveau über einen Zeitraum von mehreren Jahren betrachtet und ausgewertet.



Umsatz- und Ertragslage

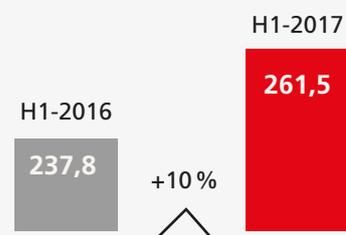
Während eines Aktionszeitraumes bot simply zuletzt die größte Allnet-Flat des Portfolios zu einem dauerhaft sehr attraktiven Preis von 24,99 Euro monatlich an (regulärer Preis 34,99 Euro). Dazu wurde das LTE-Datenvolumen von 10 GB um 50% auf 15 GB erhöht. Die reguläre Maximalgeschwindigkeit von bis zu 50 MBit/s ist auf die derzeit maximal mögliche Geschwindigkeit von bis zu 225 MBit/s erhöht worden. Dank des enthaltenen Europa-Pakets können in den 43 Ländern der Weltzonen 1 und 2, 1 GB Daten verbraucht werden, die nicht vom Inlands-Datenvolumen abgezogen werden. Zu diesen 43 Ländern gehören auch Staaten, in denen die EU-Roamingverordnung keine Anwendung findet, wie die Schweiz, Andorra oder die Kanalinseln Guernsey und Jersey sowie die Isle of Man. Auch eine Telefon- und SMS-Flat im Reiseland und nach Deutschland ist im Europa-Paket enthalten.

Umsatz und Ertragslage

Mit einer fortgesetzten Erhöhung der „Service Revenues“ und einer gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlichen Steigerung des EBITDA konnte Drillisch das profitable Wachstum der Vorquartale fortsetzen. Die gute Geschäftsentwicklung wird von der anhaltenden Dynamik in den Bereichen Mobilfunk und mobiles Internet getragen.

Die „Service Revenues“, also im Wesentlichen die Erlöse im Zusammenhang mit der Bereitstellung der laufenden Mobilfunkleistung (Sprach- und Datenübermittlung) und deren Abrechnung auf Basis der bestehenden Kundenverhältnisse, betragen im ersten Halbjahr 2017 brutto (bereinigt um enthaltene Kundenvorteile in Form von einmaligen oder zeitlich befristeten Nachlässen) 307,8 Millionen Euro (H1-2016: 261,6 Millionen Euro). Netto, also nach Abzug dieser Kundenvorteile (=Vertriebskosten), stiegen die Service Reve-

Service Revenues (in Mio. €)

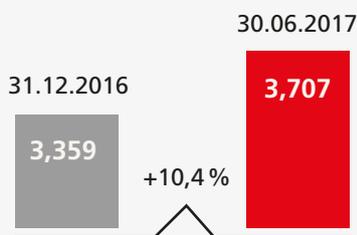


nues im ersten Halbjahr 2017 um 10,0 Prozent bzw. 23,7 Millionen auf 261,5 Millionen Euro (H1-2016: 237,8 Millionen Euro). Im gleichen Zeitraum erhöhten sich die im Serviceumsatz beinhalteten direkten Vertriebskosten dementsprechend um 22,6 Millionen auf 46,3 Millionen Euro (H1-2016: 23,7 Millionen Euro).

Die margenschwachen „Other Revenues“ reduzierten sich um 76,2 Millionen Euro auf 3,5 Millionen Euro (H1-2016: 79,7 Millionen Euro). Die Veränderung zum Vorjahreszeitraum resultiert im Wesentlichen aus dem Verkauf des Distributionsgeschäfts der Phone House im Januar 2017. Insgesamt betrug der Umsatz im ersten Halbjahr 2017 311,3 Millionen Euro (H1-2016: 341,3 Millionen Euro). Der Rückgang des Gesamtumsatzes sowie des Umsatzes im Segment Offline resultiert ebenfalls aus dem Verkauf des margenschwachen Distributionsgeschäfts. Der Umsatz im Segment Online erhöhte sich um 39,9 Millionen Euro bzw. 18,4 Prozent auf 256,3 Millionen Euro (H1-2016: 216,4 Millionen Euro). Die Umsätze im Segment Offline und im Segment Sonstiges betragen 98,3 Millionen Euro (H1-2016: 150,6 Millionen Euro) bzw. 0,5 Millionen Euro (H1-2016: 0,6 Millionen Euro). Die Segmentumsätze beinhalten in Summe 43,8 Millionen Euro Umsatzerlöse aus Intercompany-Beziehungen, die im Rahmen der Konsolidierung eliminiert wurden (H1-2016: 26,4 Millionen Euro).

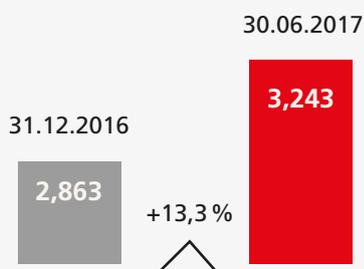
Umsatz- und Ertragslage

MVNO Teilnehmer (in Mio.)



Der Bestand an MVNO Teilnehmern erhöhte sich im ersten Halbjahr 2017 weiter um 348 Tausend bzw. 10,4 Prozent auf 3,707 Millionen Teilnehmer (31. Dezember 2016: 3,359 Millionen MVNO Teilnehmer). Die Anzahl der qualitativ hochwertigeren, margenstarken Budget-Teilnehmer erhöhte sich dabei um 13,3 Prozent auf 3,243 Millionen Teilnehmer

Budget Teilnehmer (in Mio.)



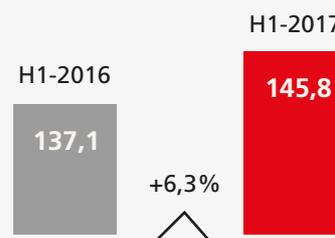
zum 30. Juni 2017 (31. Dezember 2016: 2,863 Millionen Teilnehmer). Die Anzahl der geringermargigen Volumen-Teilnehmer reduzierte sich hingegen erwartungsgemäß von 496 Tausend Teilnehmern zum 31. Dezember 2016 auf 464 Tausend Teilnehmer zum 30. Juni 2017. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 haben sich binnen eines Jahres der MVNO Teilnehmerbestand insgesamt um 785 Tausend sowie der Bestand an Budget-Teilnehmern um 905 Tausend erhöht.

In Summe, also inklusive der verbliebenen Teilnehmerverhältnisse im Service-Provider-Modell, hat sich die Zahl der Kunden seit Jahresbeginn um 341 Tausend auf 3,771 Millionen (31. Dezember 2016: 3,430 Millionen) erhöht. Damit setzt sich der Trend des Anstiegs des Gesamtkundenbestandes weiter fort.

Der Materialaufwand reduzierte sich im ersten Halbjahr 2017 um 18,9 Prozent auf 165,5 Millionen Euro (H1-2016: 204,2 Millionen Euro). Ursächlich für den Rückgang des Materialaufwands insgesamt sowie im Segment Offline ist im Wesentlichen der Verkauf des Distributionsgeschäfts der Phone House im Januar 2017. Im Segment Online erhöhte sich der Materialaufwand um 18,5 Prozent bzw. 22,4 Millionen Euro auf 143,7 Millionen Euro (H1-2016: 121,3 Millionen Euro). Der Materialaufwand im Segment Offline und im Segment Sonstiges betrug 65,5 Millionen Euro (H1-2016: 109,1 Millionen Euro) bzw. 0,1 Millionen Euro (H1-2016: 0,2 Millionen Euro). Die Segmentaufwendungen enthalten in Summe Aufwendungen aus Intercompany-Beziehungen in Höhe von 43,8 Millionen Euro (H1-2016: 26,4 Millionen Euro), die im Rahmen der Konsolidierung eliminiert wurden.

Durch den weiter wachsenden Kundenbestand erhöhte sich der Rohertrag von 137,1 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2016 um 8,7 Millionen auf 145,8 Millionen Euro zum 30. Juni 2017. Die Rohertragsmarge stieg

Rohertrag (in Mio. EUR)



Umsatz- und Ertragslage

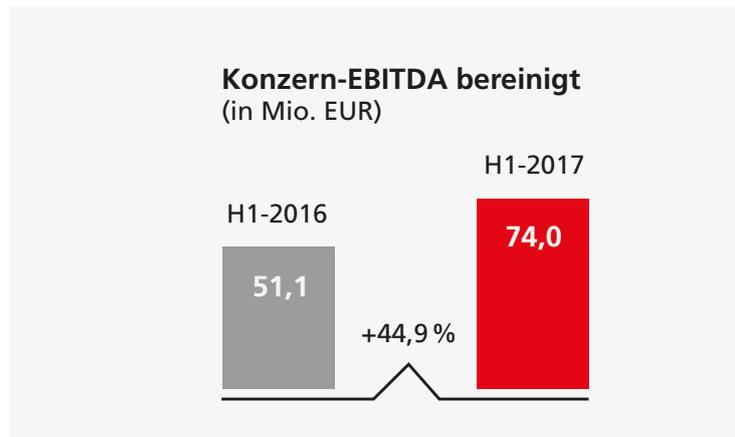
durch den Wegfall des geringmargigen Distributionsgeschäftes auf 46,8 Prozentpunkte (H1-2016: 40,2 Prozent).

Der Rohertrag im Segment Online betrug im ersten Halbjahr 2017 112,6 Millionen Euro (H1-2016: 95,2 Millionen Euro). Die Rohertragsmarge im Online-Segment betrug 43,9 Prozent (H1-2016: 44,0 Prozent). Im Segment Offline wurde im ersten Halbjahr 2017 ein Rohertrag von 32,8 Millionen Euro (H1-2016: 41,6 Millionen Euro) erreicht. Die Rohertragsmarge betrug 33,4 Prozent (H1-2016: 27,6 Prozent).

Bedingt durch die zum Vorjahr rückläufige Mitarbeiteranzahl reduzierte sich der Personalaufwand um 14,1 Prozent auf 24,8 Millionen Euro (H1-2016: 28,9 Millionen Euro). Die Personalaufwandsquote reduzierte sich um 0,5 Prozentpunkte auf 8,0 Prozent (H1-2016: 8,5 Prozent).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen verminderten sich insgesamt um 10,8 Millionen auf 52,8 Millionen Euro (H1-2016: 63,6 Millionen Euro). Die Aufwendungen für Miete und Mietnebenkosten betrugen 7,3 Millionen Euro (H1-2016: 8,4 Millionen Euro). Die Aufwendungen aus Forderungsausfällen und Wertberichtigungen auf Forderungen erhöhten sich im ersten Halbjahr 2017 um 3,7 Millionen auf 11,4 Millionen Euro (H1-2016: 7,7 Millionen Euro). Im Wesentlichen bedingt durch eine Verlagerung weg von allgemeiner Markenwerbung hin zu direkten und rohertragswirksamen Aufwendungen im Zusammenhang mit der Neukundengewinnung reduzierten sich die Werbekosten um 10,2 Millionen auf 12,2 Millionen Euro (H1-2016: 22,4 Millionen Euro).

Das Konzern-EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) – eine der wichtigsten Steuerungsgrößen im Drillisch-Konzern – betrug 72,3 Millionen Euro (H1-2016:



51,1 Millionen Euro). Die EBITDA-Marge erreichte 23,2 Prozent (H1-2016: 15,0 Prozent). Das um einmalige Aufwendungen aus dem Erwerb der Beteiligung an der 1&1 bereinigte Konzern-EBITDA (bereinigtes Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) stieg um 44,9 Prozent auf 74,0 Millionen Euro (H1-2016: 51,1 Millionen Euro). Die bereinigte EBITDA-Marge betrug 23,8 Prozent (H1-2016: 15,0 Prozent). Im ersten Halbjahr 2016 lagen keine Sachverhalte vor, die zu einer Bereinigung des Konzern-EBITDA geführt hätten.

Das EBITDA im Segment Online erhöhte sich um 19,0 Millionen Euro auf 76,7 Millionen Euro (H1-2016: 57,7 Millionen Euro). Im Segment Offline betrug das Segment EBITDA -0,8 Millionen Euro (H1-2016: -4,5 Millionen Euro). Das EBITDA im Segment Sonstiges betrug zum 30. Juni 2017 1,1 Millionen Euro (H1-2016: 0,7 Millionen Euro).

Die Abschreibungen stiegen um 5,2 Millionen Euro auf 29,7 Millionen Euro (H1-2016: 24,5 Millionen Euro). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus den im Geschäftsjahr 2016 erworbenen Markenrechten, die als immaterielle Vermögenswerte aktiviert wurden und gemäß der zu erwartenden Nutzungsdauer über 3 Jahre abgeschrieben werden. Hieraus resultierten im ersten Halbjahr 2017 Abschreibungen in Höhe von 5,0 Millionen Euro (H1-2016: 0,0 Euro). Die im Rahmen der

Vermögens- und Finanzlage

Kaufpreisallokation der yourfone und der Phone House identifizierten immateriellen Wirtschaftsgüter werden über ihre gewöhnliche Nutzungsdauer von 6 bzw. 2,5 Jahren abgeschrieben. Hieraus resultieren im ersten Halbjahr 2017 Abschreibungen in Höhe von 10,3 Millionen Euro (H1-2016: 10,4 Millionen 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 5,0 Millionen Euro (H1-2016: 5,0 Millionen Euro).

Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) betrug 42,5 Millionen Euro (H1-2016: 26,6 Millionen Euro). Die EBIT-Marge erhöhte sich von 7,8 Prozent im ersten Halbjahr 2016 um 5,9 Prozentpunkte auf 13,7 Prozent zum 30. Juni 2017.

Das Zinsergebnis betrug -9,1 Millionen Euro (H1-2016: -1,8 Millionen Euro). Der Anstieg der Zinsaufwendungen von 2,2 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2016 auf 9,5 Millionen Euro zum 30. Juni 2017 resultiert im Wesentlichen aus den im ersten Halbjahr 2017 erfolgten Wandlungen im Rahmen der von der Drillisch AG begebenen Wandelanleihe. Hierin enthalten sind 5,0 Millionen Euro (H1-2016: 0,0 Euro) aus Zahlungen an Anleihegläubiger, die im Rahmen ihrer Wandlungen eine Barabfindung erhalten haben, nachdem das für die Wandelanleihe zur Verfügung stehende bedingte Kapital durch Wandlungen vollständig ausgeschöpft war, sowie 2,5 Millionen Euro (H1-2016: 0,0 Euro) zusätz-

liche Aufwendungen aus der Aufzinsung der Wandelanleihe aufgrund der erfolgten Wandlungen.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erhöhten sich um 3,1 Millionen Euro auf 10,7 Millionen Euro (H1-2016: 7,6 Millionen Euro).

Das Konzernergebnis betrug 22,8 Millionen Euro (H1-2016: 17,2 Millionen Euro). Das Konzerngesamtergebnis zum 30. Juni 2017 betrug ebenfalls 22,8 Millionen Euro (H1-2016: 17,2 Millionen Euro). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie betrug 0,39 Euro (H1-2016: 0,31 Euro).

Vermögens- und Finanzlage

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich im ersten Halbjahr 2017 insgesamt per Saldo um 426,8 Millionen auf 804,5 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 377,7 Millionen Euro). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem Erwerb von 7,75 Prozent der Anteile an der 1&1 in Höhe von 453,1 Millionen Euro im Zuge einer Sachkapitalerhöhung gegen die Ausgabe von 9.062.169 neuen Drillisch-Aktien. Dem gegenüber reduzierten sich die immateriellen Vermögenswerte im Wesentlichen bedingt durch planmäßige Abschreibungen über ihre gewöhnliche Nutzungsdauer um 25,0 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2017.

Die aktiven latenten Steuern erhöhten sich geringfügig um 1,4 Millionen auf 14,1 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 12,7 Millionen Euro).

Die liquiden Mittel reduzierten sich um 69,7 Millionen auf 23,1 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 92,8 Millionen Euro). Die Veränderung resultiert im Wesentlichen aus der im Mai erfolgten Dividendenzahlung in Höhe von 98,6 Millionen Euro. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrugen 102,9 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 92,7

Vermögens- und Finanzlage

Millionen Euro). Die Sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 10,7 Millionen auf 15,7 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 5,0 Millionen Euro). Insgesamt reduzierten sich die kurzfristigen Vermögenswerte um 51,8 Millionen auf 148,7 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 200,5 Millionen Euro).

Die Vermögenswerte der Veräußerungsgruppe betrafen zum 31. Dezember 2016 die separat auszuweisenden kurzfristigen Vermögenswerte der Phone House Telecom Vertrieb GmbH, die im Januar 2017 veräußert wurde. Hierbei handelte es sich im Wesentlichen um Forderungen gegen Netzbetreiber in Höhe von 16,9 Millionen Euro aus dem Vermittlungsgeschäft der Phone House. Gemäß den Regelungen des IFRS 5 wurden diese Vermögenswerte als zur Veräußerung gehalten eingestuft und waren demgemäß als gesonderter Posten in der Bilanz auszuweisen.

Die Bilanzsumme des Drillisch-Konzerns erhöhte sich zum 30. Juni 2017 um insgesamt 358,0 Millionen auf 953,2 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 595,2 Millionen Euro).

Das Eigenkapital erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2016 insgesamt um 470,9 Millionen auf 754,3 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 283,4 Millionen Euro). Infolge der im ersten Halbjahr 2017 erfolgten Wandlungen von der im Dezember 2013 von der Drillisch AG begebenen Wandelschuldverschreibungen sowie der im Zusammenhang mit dem Erwerb der Anteile an der 1&1 erfolgten Kapitalerhöhung erhöhte sich das Gezeichnete Kapital um 15,5 Millionen Euro und beträgt nun 75,7 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 60,2 Millionen Euro). Bedingt durch die Wandlungen und die im Mai erfolgte Kapitalerhöhung erhöhte sich außerdem die Kapitalrücklage um 531,3 Millionen auf 826,8 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 295,6 Millionen Euro). Der Bilanzverlust erhöhte sich, bedingt

durch die Dividendenausschüttung saldiert mit dem Halbjahresergebnis um insgesamt 75,8 Millionen auf -178,7 Millionen Euro (31. Dezember 2016: -102,9 Millionen Euro). Die Position Sonstiges Eigenkapital in Höhe von -0,6 Millionen Euro (31. Dezember 2016: -0,6 Millionen Euro) spiegelt die erfolgsneutral zu erfassenden versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus der Bewertung der Pensionsrückstellungen gemäß IAS 19 wider. Die Eigenkapitalquote betrug zum 30. Juni 2017 79,1 Prozent (31. Dezember 2016: 47,6 Prozent).

Die langfristigen Verbindlichkeiten verringerten sich um 94,4 Millionen auf 47,0 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 141,5 Millionen Euro). Die latenten Steuerverbindlichkeiten reduzierten sich um 3,3 Millionen auf 24,8 Millionen Euro zum 30. Juni 2017 (31. Dezember 2016: 28,1 Millionen Euro) und resultieren im Wesentlichen aus den im Rahmen der Kaufpreisallokationen der yourfone und der Phone House in 2015 identifizierten Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. Die langfristigen Sonstigen Verbindlichkeiten betrugen zum 30. Juni 2017 17,0 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 16,7 Millionen Euro) und beinhalten mit 14,7 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 14,7 Millionen Euro) im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber Telefónica aus dem in 2016 getätigten Erwerb des Markenrechts für die Nutzung des Markennamens Telefónica.

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 Wandelanleihe ist mit einem jährlichen Kupon von 0,75 Prozent 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.

Vermögens- und Finanzlage

Im ersten Halbjahr 2017 wurden Anteile mit einem Nominalvolumen von 96,9 Millionen Euro in neue Aktien der Drillisch AG gewandelt. Insgesamt wurden hierfür 5.000.000 Drillisch-Aktien ausgegeben, die erstmals im Geschäftsjahr 2018 dividendenberechtigt sind. Zum 30. Juni 2017 wurde die Wandelanleihe noch mit 3,1 Millionen Euro bilanziert (31. Dezember 2016: 94,2 Millionen Euro).

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich um 1,9 Millionen auf 151,8 Millionen Euro zum 30. Juni 2017 (31. Dezember 2016: 153,7 Millionen Euro). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 0,9 Millionen auf 45,8 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 44,9 Millionen Euro). Die Sonstigen Finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 4,5 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 5,8 Millionen Euro) betreffen bedingte kurzfristige Kaufpreisverbindlichkeiten aus dem Erwerb von Phone House. Die Steuerverbindlichkeiten erhöhten sich um 2,2 Millionen auf 13,6 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 11,4 Millionen Euro). Die Erhaltenen Anzahlungen reduzierten sich auf 3,5 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 4,2 Millionen Euro). Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 50,1 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 50,0 Millionen Euro) resultieren aus der Inanspruchnahme der seit Dezember 2014 zur Verfügung stehenden Kreditlinie. Die Sonstigen Verbindlichkeiten reduzierten sich um 2,7 Millionen auf 23,0 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 25,7 Millionen Euro). Die kurzfristigen Rückstellungen betragen zum 30. Juni 2017 10,5 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 10,7 Millionen Euro).

Die Schulden der Veräußerungsgruppe betrafen die separat auszuweisenden kurzfristigen Schulden der Phone House Telecom Vertrieb GmbH, die im Januar 2017 veräußert wurde, und beinhalteten in Höhe von 16,4

Millionen Euro im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Vertriebspartnern. Analog zur Aktivseite waren gemäß den Regelungen des IFRS 5 auch Schulden, die als zur Veräußerung gehalten eingestuft wurden, als gesonderter Posten in der Bilanz auszuweisen.

Cashflow

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in den ersten sechs Monaten 2017 43,2 Millionen Euro (H1-2016: 61,5 Millionen Euro) und spiegelt die Ertragskraft des operativen Geschäfts wider. Der operative Cashflow des ersten Halbjahres 2016 war durch stichtagsbedingte Effekte und Periodenverschiebungen beeinflusst, sodass eine Vergleichbarkeit der operativen Cashflows H1-2017 zu H1-2016 nur eingeschränkt gegeben ist.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug -8,7 Millionen Euro (H1-2016: -3,3 Millionen Euro) und betrifft mit 6,9 Millionen Euro Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (H1-2016: 2,1 Millionen Euro) und mit 0,4 Millionen Euro erhaltene Zinsen (H1-2016: 0,3 Millionen Euro). Die Auszahlungen für Akquisitionen in Höhe von 1,3 Millionen Euro betreffen nachträgliche Auszahlungen für den Erwerb der Drillisch Logistik GmbH (ehemals The Phone House Deutschland GmbH). Die Auszahlungen für Investitionen in Sonstige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 0,9 Millionen Euro (H1-2016: 0,0 Euro) betreffen Transaktionskosten im direkten Zusammenhang mit der im Mai 2017 erfolgten Kapitalerhöhung im Rahmen des Erwerbs des Anteils an der 1&1. Diese Kosten waren direkt mit der Kapitalrücklage zu verrechnen.

Aus Finanzierungstätigkeit entstand in den ersten sechs Monaten 2017 in Summe ein Mittelabfluss von 104,3 Millionen Euro (H1-

Chancen und Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung Wesentliche Ereignisse nach dem 30. Juni 2017 | Ausblick

2016: Mittelabfluss von 86,8 Millionen Euro). Dieser betrifft mit 98,6 Millionen Euro (H1-2016: 95,8 Millionen Euro) im Wesentlichen die im Mai 2017 gezahlte Dividende, mit 5,2 Millionen Euro (H1-2016: 0,6 Millionen Euro) gezahlte Zinsen und mit -0,5 Millionen Euro (H1-2016: -0,3 Millionen Euro) die Veränderung der Investitionsverbindlichkeiten. Im ersten Halbjahr 2016 resultierten aus der Veränderung der Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten Auszahlungen in Höhe von 40,0 Millionen Euro und aus der Inanspruchnahme kurzfristiger Finanzkredite demgegenüber Einzahlungen in Höhe von 50,0 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 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 sechs Monaten des Geschäftsjahres 2017 – im Vergleich zu den im Geschäftsbericht für das Jahr 2016 beschriebenen Risiken – bezogen auf das laufende Geschäft nicht wesentlich verändert. Für alle aktuell bestehenden identifizierten Risiken wurde aus Sicht des Vorstands ausreichend Vorsorge getroffen.

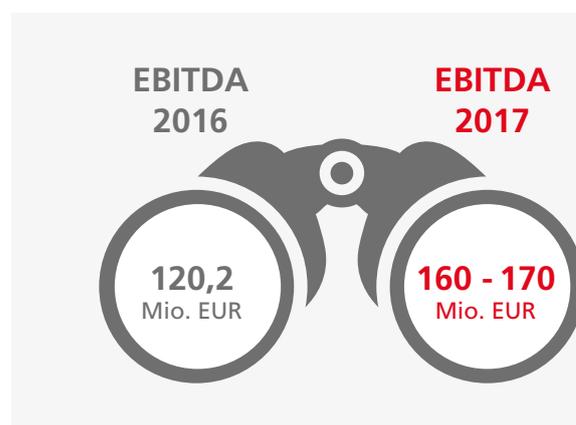
Wesentliche Ereignisse nach dem 30. Juni 2017

Am 25. Juli 2017 haben die Aktionäre der Drillisch AG auf der außerordentlichen Hauptversammlung der Sachkapitalerhöhung zum vollständigen Erwerb der 1&1 Telecommunication SE (1&1) zugestimmt.

Im Rahmen der Straffung der Organisationsstruktur wurde die yourfone AG mit Eintragung in das Handelsregister am 28. Juli 2017 auf die Drillisch Online AG verschmolzen.

Ausblick

Der Vorstand erwartet für das Gesamtjahr 2017 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 2017 erwartet der Vorstand (auf Stand-alone-Basis, also ohne die 1&1) eine Steigerung des bereinigten EBITDA auf 160 bis 170 Millionen Euro.



VERKÜRZTER KONZERNZWISCHENABSCHLUSS ZUM 30. JUNI 2017

- 23 Gesamtergebnisrechnung des Konzerns
- 24 Konzern-Bilanz
- 26 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 27 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 28 Verkürzter Konzernanhang

Gesamtergebnisrechnung des Konzerns

	I-II/2017	I-II/2016	II/2017	II/2016	I/2017	I/2016
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	311.255	341.252	158.384	167.849	152.871	173.403
Andere aktivierte Eigenleistungen	1.539	1.192	968	678	571	514
Sonstige betriebliche Erträge	2.556	5.259	1.171	2.084	1.385	3.175
Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen	-165.501	-204.151	-84.741	-98.944	-80.760	-105.207
Personalaufwand	-24.806	-28.861	-12.595	-14.496	-12.211	-14.365
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-52.780	-63.594	-26.012	-30.042	-26.768	-33.552
Abschreibungen	-29.730	-24.489	-15.277	-12.225	-14.453	-12.264
Betriebsergebnis	42.533	26.608	21.898	14.904	20.635	11.704
Zinserträge	410	367	210	186	200	181
Zinsaufwendungen	-9.472	-2.160	-8.371	-1.152	-1.101	-1.008
Finanzergebnis	-9.062	-1.793	-8.161	-966	-901	-827
Ergebnis vor Steuern	33.471	24.815	13.737	13.938	19.734	10.877
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-10.701	-7.631	-4.653	-4.261	-6.048	-3.370
Konzernergebnis	22.770	17.184	9.084	9.677	13.686	7.507
Posten, die zukünftig nicht erfolgswirksam werden können	0	0	0	0	0	0
Posten, die zukünftig erfolgswirksam werden können	0	0	0	0	0	0
Konzerngesamtergebnis	22.770	17.184	9.084	9.677	13.686	7.507
Ergebnis je Aktie (in EUR)						
Unverwässert	0,39	0,31	0,14	0,17	0,25	0,14
Verwässert	0,39	0,31	0,14	0,17	0,24	0,14

Konzern-Bilanz

AKTIVA	30.06.2017	31.12.2016
	TEUR	TEUR
Langfristige Vermögenswerte		
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	230.297	255.330
Firmenwerte	98.546	98.546
Sachanlagen	7.815	10.584
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	453.687	561
Latente Steuern	14.120	12.697
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	804.465	377.718
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	6.969	9.984
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	102.893	92.658
Steuererstattungsansprüche	38	38
Liquide Mittel	23.058	92.771
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	15.742	5.021
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	148.700	200.472
Vermögenswerte der Veräußerungsgruppe	0	17.014
AKTIVA, GESAMT	953.165	595.204

Konzern-Bilanz

PASSIVA	30.06.2017	31.12.2016
	TEUR	TEUR
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	75.709	60.241
Kapitalrücklage	826.816	295.559
Gewinnrücklagen	31.123	31.123
Sonstiges Eigenkapital	-636	-636
Bilanzverlust	-178.693	-102.887
Eigenkapital, gesamt	754.319	283.400
Langfristige Verbindlichkeiten		
Pensionsrückstellungen	1.692	1.655
Latente Steuerverbindlichkeiten	24.763	28.062
Schuldverschreibungen	3.066	94.231
Leasingverbindlichkeiten	533	796
Sonstige Verbindlichkeiten	16.984	16.730
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	47.038	141.474
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Rückstellungen	10.462	10.712
Steuerverbindlichkeiten	13.643	11.397
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	45.798	44.940
Erhaltene Anzahlungen	3.493	4.179
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	4.540	5.800
Leasingverbindlichkeiten	781	1.029
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	50.080	50.011
Sonstige Verbindlichkeiten	23.011	25.678
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	151.808	153.746
Schulden der Veräußerungsgruppe	0	16.584
PASSIVA, GESAMT	953.165	595.204

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Anzahl Aktien	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Sonstiges Eigenkapital	Bilanzverlust	Eigenkapital Gesamt
		TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 1.1.2016	54.764.649	60.241	295.559	31.123	-417	-33.483	353.023
Dividendenzahlungen		0	0	0	0	-95.838	-95.838
Ausgabe neuer Aktien im Rahmen Erwerb 1&1 Telecommunication SE	0	0	0	0	0	0	0
Wandelanleihe	0	0	0	0	0	0	0
Konzerngesamtergebnis		0	0	0	0	17.184	17.184
Stand 30.6.2016	54.764.649	60.241	295.559	31.123	-417	-112.137	274.369
Stand 1.1.2017	54.764.649	60.241	295.559	31.123	-636	-102.887	283.400
Dividendenzahlungen		0	0	0	0	-98.576	-98.576
Ausgabe neuer Aktien im Rahmen Erwerb 1&1 Telecommunication SE*	9.062.169	9.968	441.708	0	0	0	451.676
Wandelanleihe	5.000.000	5.500	89.549	0	0	0	95.049
Konzerngesamtergebnis		0	0	0	0	22.770	22.770
Stand 30.6.2017	68.826.818	75.709	826.816	31.123	-636	-178.693	754.319

*Transaktionskosten in Höhe von TEUR 1.432 wurden in der Kapitalrücklage berücksichtigt.

Konzern-Kapitalflussrechnung

	I-II/2017	I-II/2016
	TEUR	TEUR
Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern	42.533	26.608
Gezahlte Ertragsteuern	-14.216	-10.508
Erhaltene Ertragsteuern	104	3.194
Abschreibungen	29.730	24.489
Ergebnis aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-46	141
Veränderung der Vorräte	3.014	15.154
Veränderung der Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	-3.943	12.246
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-13.250	-9.277
Veränderung von erhaltenen Anzahlungen	-686	-510
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	43.240	61.537
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-6.927	-2.144
Auszahlung für Akquisitionen abzüglich erworbener liquider Mittel	-1.260	-1.500
Auszahlungen für Investitionen in sonstige finanzielle Vermögenswerte	-909	0
Erhaltene Zinsen	410	367
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-8.686	-3.277
Dividendenzahlungen	-98.576	-95.838
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	0	50.000
Gezahlte Zinsen	-5.183	-604
Tilgung von Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	0	-40.000
Tilgung von Investitionsverbindlichkeiten	-508	-344
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-104.267	-86.786
Veränderung der liquiden Mittel	-69.713	-28.526
Liquide Mittel am Ende der Periode	23.058	94.906
Liquide Mittel am Beginn der Periode	92.771	123.432

Verkürzter Konzernanhang

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 und yourfone AG, beide mit Sitz in Maintal, 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.

Im Januar 2017 wurden 100 Prozent der Anteile an der The Phone House Telecom Vertrieb GmbH und damit das Distributionsgeschäft vor allem mit Netzbetreiberverträgen veräußert.

Der vorliegende verkürzte Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2017 wurde weder nach § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

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 2017 verpflichtend anzuwendenden IFRS berücksichtigt.

Es wurden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angewandt wie im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016. Dieser verkürzte Zwischenbericht zum 30. Juni 2017 wurde in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Der Konzerntragsteuersatz beläuft sich unverändert auf 30,25 Prozent. 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 Prozent des Nennwertes begeben und wird auch zu 100 Prozent zurückgezahlt. Das Wandlungsrecht war zum Emissionszeitpunkt mit EUR 12,4 Mio. in der Kapitalrücklage erfasst. Die Aufteilung wurde unter Anwendung eines Zinssatzes von 3,47 Prozent 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, Mai 2015, Mai 2016 und im Mai 2017 der Wandlungspreis von ursprünglich EUR 24,2869 auf EUR 20,3217 pro Aktie angepasst. Dies entspricht 4.920,848 (Vorjahr: 4.764,718)

Verkürzter Konzernanhang

Aktien je Teilschuldverschreibung. Aufgrund des im Berichtszeitraum eingetretenen zweimaligen Kontrollwechsels im Rahmen der Sachkapitalerhöhung und der damit verbundenen Ausgabe von 9.062.169 neuer Aktien der Drillisch AG an die United Internet AG war der Wandlungspreis anzupassen und betrug bis zum Wirkungstichtag 26. Juni 2017 EUR 19,5990 bzw. bis zum Wirkungstichtag 15. August 2017 19,0759. Dies entspricht 5.102,301 bzw. 5.242,217 Drillisch Aktien je Teilschuldverschreibung. Die Anleihe läuft bis zum 12. Dezember 2018. Die Verbindlichkeit für die Anleihe wird über die Laufzeit gemäß der Effektivzinsmethode aufgezinnt.

Im Berichtszeitraum wurden keine Anleihen getilgt. Die im Jahr 2013 begebene Wandelschuldverschreibung wurde im ersten Halbjahr 2017 in Höhe eines Nominalvolumens von TEUR 96.900 gewandelt. Es entstanden 5.000.000 Stück neue Aktien, die für das Geschäftsjahr 2017 in 2018 dividendenberechtigt sind. Durch die Wandlungen hat sich das gezeichnete Kapital um TEUR 5.500 und die Kapitalrücklage um TEUR 89.549 erhöht.

Erstmalig mit Beginn des Geschäftsjahres 2018 ist IFRS 15 – Erlöse aus Verträgen mit Kunden verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Der neue Standard ersetzt die bestehenden Standards IAS 18 – Erlöse und IAS 11 – Fertigungsaufträge und sieht ein einheitliches, prinzipienbasiertes, fünfstufiges Modell für die Erlösermittlung und Erlöserfassung vor, das auf alle Kundenverträge anzuwenden ist. Für den Übergang auf IFRS 15 wird Drillisch das Wahlrecht zugunsten der modifiziert retrospektiven Übergangsmethode ausüben. Die kumulierten Auswirkungen aus der Anwendung von IFRS 15 auf noch nicht vollendete Verträge wer-

den dabei erfolgsneutral im Eigenkapital zu Beginn der Berichtsperiode 2018 erfasst. Es wird nicht erwartet, dass die Anwendung von IFRS 15 eine wesentliche Auswirkung auf die Umsatzrealisierung von laufzeitlosen Verträgen hat. Für Verträge mit einer Vertragslaufzeit von 24 Monaten, werden hingegen aus der Umstellung auf IFRS 15 punktuelle Änderungen antizipiert, die sich voraussichtlich sowohl auf die Höhe der Umsatzerlöse einzelner Leistungskomponenten als auch auf den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung auswirken werden. Die Neuerungen – die u.U. zur geänderten Umsatzrealisierung führen werden – betreffen im Wesentlichen die zu Vertragsbeginn vereinnahmten einmaligen Anschlussgebühren, sowie die direkten Kosten im Zusammenhang mit der Erlangung eines Vertrags (Vertriebsprovisionen).

Zu Vertragsbeginn vereinnahmte einmalige Anschlussgebühren sind zukünftig zu passivieren. Damit kann sich hier sowohl eine Auswirkung auf den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung als auch – bei mehreren vertraglichen Leistungsverpflichtungen – auf die Höhe der Umsätze der einzelnen Leistungsverpflichtungen ergeben, wobei die Summe der Umsatzerlöse über die gesamte Vertragslaufzeit unverändert bleiben wird. Die Passivierung der Anschlussgebühren hat zudem eine Erhöhung der Bilanzsumme zur Folge.

Direkte Kosten im Zusammenhang mit der Erlangung eines Vertrags (Vertriebsprovisionen) sind künftig zu aktivieren und in Abhängigkeit von der Übertragung der einzelnen vertraglichen Leistungsverpflichtungen auf den Kunden abzuschreiben, anstatt diese Kosten zum Zeitpunkt der Zahlung an den Vertriebspartner als Aufwand zu erfassen. Dadurch ergeben sich zum einen ein Anstieg der Bilanzsumme, sowie zum anderen Verschiebungen

Verkürzter Konzernanhang

innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung. Unter der Voraussetzung einer rätierlichen Verteilung der Kundengewinnungskosten kann mit einer Glättung in der Gewinn- und Verlustrechnung zu rechnen sein.

Eine Aufteilung bei mehreren vertraglichen Leistungsverpflichtungen (insbesondere Mobilfunkleistung und Hardware – Mehrkomponentengeschäft) anhand ihrer relativen Fair Values und Erfassung der Umsatzerlöse zum Zeitpunkt der Erfüllung der einzelnen Leistungsverpflichtungen erfolgt grundsätzlich bereits jetzt, sodass hieraus keine wesentlichen Auswirkungen auf die Umsatzrealisierung ergeben werden.

Eine verlässliche konkrete Schätzung der quantitativen Auswirkungen ist derzeit noch nicht möglich.

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 Prozent des Grundkapitals

zum Zeitpunkt der Hauptversammlung 2015 zu erwerben (auch unter dem Einsatz von Derivaten). Zum Stichtag 30. Juni 2017 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-II/2017	I-II/2016
Konzernergebnis in TEUR	22.770	17.184
Gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile (Anzahl)	58.006.009	54.764.649
unverwässertes Konzernergebnis je Aktie in EUR	0,39	0,31
Konzernergebnis in TEUR	22.770	17.184
Nettoergebniseffekt aus Wandelanleihe in TEUR	0	1.220
bereinigtes Konzernergebnis in TEUR	22.770	18.404
Gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile (Anzahl)	58.006.009	54.764.649
durchschnittlich einzubeziehende Aktien aus Wandelanleihe (Anzahl)	0	4.764.718
angepasster gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile (Anzahl)	58.006.009	59.529.367
verwässertes Konzernergebnis je Aktie in EUR	0,39	0,31

Verkürzter Konzernanhang

Verwässerungseffekte können sich durch potenzielle Stammaktien aus der Begebung der Wandelanleihe ergeben. Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses zum 30. Juni 2017 wurden TEUR 4.089 Nettoergebniseffekt aus der Wandelanleihe unberücksichtigt gelassen, da sie einer Verwässerung entgegengewirkt hätten.

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.

6. Segmentdarstellung

Die Segmentberichterstattung orientiert sich an der internen Organisations- und Berichtsstruktur. Die Differenzierung zwischen den Segmenten Online und Offline erfolgt auf Basis der erweiterten Vertriebsstruktur. Neben den Segmenten Online und Offline wird das Segment Sonstiges 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 Shops, yourfone-Partnershops und weitere indirekte Vertriebskanäle 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 inklusive der Hardwareversorgung sowie bis Ende 2016 das Distributionsgeschäft. 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. Im Vorjahr wurden im Bereich der Distribution Tarife der Netzbetreiber auf Provisionsbasis vermittelt.

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

Verkürzter Konzernanhang

Segmentbericht 1.1.2017 - 30.6.2017	Online	Offline	Sonstiges	Konsolidierung	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsätze mit Dritten	244.936	65.874	445	0	311.255
Innenumsätze	11.336	32.449	51	-43.836	0
Segmentumsätze	256.272	98.323	496	-43.836	311.255
Materialaufwand fremde Dritte	-129.181	-36.269	-51	0	-165.501
Materialaufwand aus Innenbeziehungen	-14.486	-29.251	-82	43.819	0
Segmentmaterialaufwand	-143.667	-65.520	-133	43.819	-165.501
Segmentrohertrag	112.605	32.803	363	-17	145.754
Segment EBITDA	76.724	-762	1.138	-4.837	72.263

Segmentbericht 1.1.2016 - 30.6.2016	Online	Offline	Sonstiges	Konsolidierung	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsätze mit Dritten	200.123	140.638	491	0	341.252
Innenumsätze	16.299	9.968	126	-26.393	0
Segmentumsätze	216.422	150.606	617	-26.393	341.252
Materialaufwand fremde Dritte	-111.157	-92.924	-70	0	-204.151
Materialaufwand aus Innenbeziehungen	-10.095	-16.126	-178	26.399	0
Segmentmaterialaufwand	-121.252	-109.050	-248	26.399	-204.151
Segmentrohertrag	95.170	41.556	369	6	137.101
Segment EBITDA	57.656	-4.542	738	-2.755	51.097

*angepasst

Im Vorjahreszeitraum waren die Geschäftsaktivitäten der Drillisch AG aus ihrer Holding-Tätigkeit dem Segment Sonstiges/ Holding zu-

geordnet. Im Berichtszeitraum werden diese in der Spalte Konsolidierung ausgewiesen.

Verkürzter Konzernanhang

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

	I-II/2017	I-II/2016
	TEUR	TEUR
Summe Segmentergebnisse (EBITDA)	72.263	51.097
Abschreibungen	-29.730	-24.489
Betriebsergebnis	42.533	26.608
Finanzergebnis	-9.062	-1.793
Ergebnis vor Ertragsteuern	33.471	24.815

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.

7. Wesentliche Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Zum 30. Juni 2017 bestanden Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. Erträge und Aufwendungen gegenüber nahe stehenden Personen und Unternehmen in folgender Höhe:

Die Baugemeinschaft Maintal, 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. De-

zember 2020. Der Mietaufwand für die ersten 6 Monate 2017 betrug TEUR 254 (Vorjahr: TEUR 254).

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 6 Monate 2017 betrug TEUR 89 (Vorjahr: TEUR 89).

Die Gesellschaft SP Beteiligungs GmbH, Langenselbold, (Gesellschafter Frau Simone Choulidis) hat in den ersten 6 Monaten 2017 Umsätze in Höhe von TEUR 79 (Vorjahr: TEUR 0) mit dem Drillisch-Konzern getätigt.

Zum 30. Juni 2017 bestanden keine Forderungen oder Verbindlichkeiten gegenüber den oben erwähnten nahe stehenden Personen und Unternehmen.

Verkürzter Konzernanhang

8. Finanzinstrumente

In der Berichtsperiode wurden keine finanziellen Vermögenswerte in eine andere Bewertungskategorie des IAS 39 umklassifiziert. In der Berichtsperiode wurden keine finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert. Für kurzfristige finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die keine Derivate sind, stellt der jeweilige Buchwert eine angemessene Approximation des beizulegenden Zeitwerts im Sinne des IFRS 7.29(a) dar.

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, sind zu den unterschiedlichen Bewertungsstufen (sogenannte Fair-Value-Hierarchie) zuzuordnen. Grundlage der Hierarchiestufen sind die für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte verwendeten Faktoren. In Stufe 1 wird der Preis unverändert von identischen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten übernommen, die an einem aktiven Markt gehandelt werden. In Stufe 2 werden Bewertungsfaktoren verwendet, die für den betreffenden finanziellen Vermögenswert oder die betreffende finanzielle Schuld zumindest von beobachtbaren Marktdaten abgeleitet werden können. In Stufe 3 stehen keine beobachtbaren Marktdaten zur Verfügung, sodass eine Bewertung anhand von Bewertungsmodellen erfolgen muss.

Zum 30. Juni 2017 lagen sonstige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von EUR 453,7 Mio. vor, die zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden. Die Bewertung des finanziellen Vermögenswertes aus dem Erwerb von 7,75% Anteile der 1&1 Telecommunication SE erfolgte nach Stufe 3 (keine beobachtbaren Marktwerte, Bewertung anhand von Bewertungsmodellen). In der Summe sind der Stufe 3 EUR 453,7 Mio. (31. Dezember 2016 EUR 0,6 Mio.) zuzuordnen.

Zum 30. Juni 2017 lagen finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von EUR 4,5 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 5,8 Mio.) vor, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. 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 noch offenen Rechtsstreitigkeiten der Phone House. Insoweit hieraus Zahlungen eingehen, muss Drillisch diese gemäß Kaufvertrag an die Verkäuferin weiterleiten. Die Bewertung orientiert sich an dem mit der größten Wahrscheinlichkeit zu zahlenden Betrag. In der Summe sind der Stufe 3 EUR 4,5 Mio. (31. Dezember 2016 EUR 5,8 Mio.) zuzuordnen.

Die in Stufe 3 enthaltenen Finanzinstrumente haben sich im 1. Halbjahr 2017 wie folgt entwickelt:

	I-II/2017
	Mio.
Stand 1.1. (Verbindlichkeit)	-5,2
Zugang sonstige finanzielle Vermögenswerte	453,1
Tilgung	1,3
Stand 30.6. (Vermögenswert)	449,2

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Erklärung gemäß § 37y WpHG i.V.m § 37w Abs. 2 Nr. 3 WpHG

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Maintal, den 10. August 2017

Vlasios Choulidis

André Driesen

INVESTOR RELATIONS CORNER

- 37 Finanzkalender | Aktuelle Analysteneinschätzungen
- 38 Kursentwicklung | Director's Holdings
- 39 Aktionärsstruktur

Finanzkalender | Aktuelle Analysteneinschätzungen

1. Finanzkalender

Finanztermine 2017*

Datum	Thema
Donnerstag, 10. August 2017	Quartalsabschluss Q2 2017
Dienstag, 14. November 2017	Quartalsabschluss Q3 2017

* Die Termine sind vorläufig und können sich ändern.

2. Dividendenpolitik

Für das Geschäftsjahr 2016 hat die Hauptversammlung am 18. Mai 2017 eine auf 1,80 Euro erhöhte Dividende (2016: 1,75 Euro) je stimmberechtigter Aktie beschlossen, mit-

hin die achte Dividendenerhöhung seit 2009. Drillisch möchte die Aktionäre auch in Zukunft angemessen am Erfolg des Unternehmens beteiligen.

3. Aktuelle Analysteneinschätzungen (Stand 04. Juli 2017)

Mit einem EBITDA im Geschäftsjahr 2016 in Höhe von 120,2 Millionen Euro wurde die Prognose erneut leicht übertroffen. Mit einer weiteren Steigerung auf dann 160 bis 170 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2017 sowie mit

einer langfristigen Dividendenpolitik und einer guten strategischen Positionierung am deutschen Mobilfunkmarkt wird die Drillisch-Aktie am Kapitalmarkt insgesamt aussichtsreich bewertet.

Aktuelle Analysteneinschätzungen (Stand 04. Juli 2017)

Analyse	Votum	Kursziel	Datum
Lampe	„Kaufen“	€66,00	04. Juli 2017
Hauck & Aufhäuser	„Verkaufen“	€44,00	23. Juni 2017
NewStreet	„Halten“	€61,00	22. Juni 2017
Barclays	„Übergewichten“	€70,00	19. Juni 2017
Goldman	„Halten“	€60,00	13. Juni 2017
Warburg	„Halten“	€56,00	13. Juni 2017
UBS	„Kaufen“	€68,00	12. Juni 2017
HSBC	„Kaufen“	€70,00	31. Mai 2017
UBS	„Kaufen“	€53,00	30. Mai 2017
Kepler	„Kaufen“	€64,00	24. Mai 2017
Barclays	„Übergewichten“	€70,00	22. Mai 2017
Lampe	„Kaufen“	€66,00	22. Mai 2017

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

www.drillisch.de

→ Investor Relations → Analysen

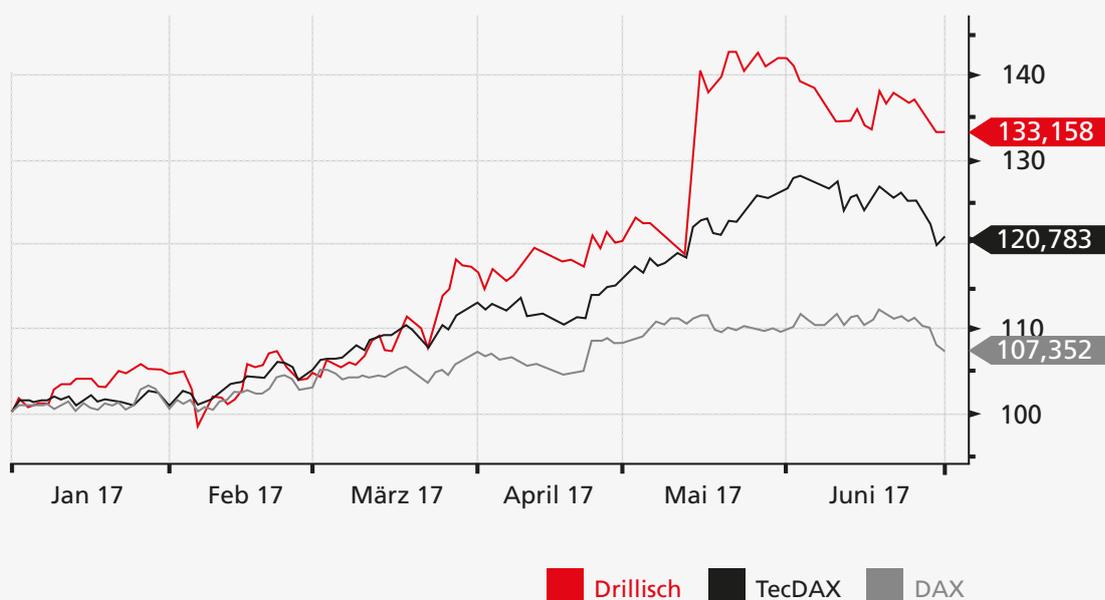
Kursentwicklung | Director's Holdings

4. Kursentwicklung im ersten Halbjahr 2017

Die Performance der Drillisch Aktie im ersten Quartal 2017 im Vergleich zu den Indizes

	Jahresschluss 2016	30. Juni 2017	%-Veränderung
Drillisch	€40,895	€52,65	+ 28,7
TecDAX	1.811,72	2.188,25	+ 20,8
DAX	11.481,06	12.325,12	+ 7,4

Wertentwicklung der Drillisch Aktie deutlich besser als DAX und TecDAX

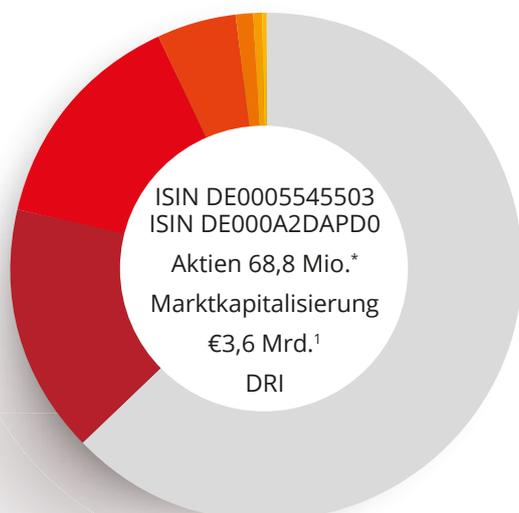


5. Directors' Holdings zum 30. Juni 2017

Vorstand	Stückaktien
Vlasios Choulidis	208.333 ▶ 0,30%
MV Beteiligungs GmbH	65.000 ▶ 0,09%
Aufsichtsrat	Stückaktien
Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer (Vorsitzender)	828.108 ▶ 1,20%

Aktionärsstruktur

6. Aktionärsstruktur der Drillisch AG (Stand 30. Juni 2017)



Aufsichtsrat:

1,20% | Dipl.-Kfm. M. Brucherseifer | St. 828.108

Vorstand:

0,30% | V. Choulidis | St. 208.333

0,09% | MV Beteiligungs GmbH | St. 65.000

Weitere:

16,00% | United Internet Investments Holding GmbH | St. 11.012.730

14,39% | United Internet AG | St. 9.901.339

mind. 5% | Allianz Global Investors GmbH

Sonstige Aktionäre:

max. 63,01% | max. St. 43.369.967

* Gemäß zuletzt veröffentlichten Stimmrechtsmeldungen sowie der Bekanntmachung der United Internet AG nach § 23 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 WpÜG vom 28. Juni 2017; Anzahl der zum Börsenhandel zugelassenen Aktien: 59.764.649

1) Auf Grundlage des XETRA-Schlusskurses (€52,65) am 30. Juni 2017. Streubesitz gem. Regelwerk Dt. Börse 69,61 %.

Anmerkung: Die Aktienzahlen in der Aktionärsstruktur berücksichtigen keine Instrumente i.S.v. § 25 WpHG

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.

SERVICE CORNER

- 41 Veröffentlichungen | Ansprechpartner | Informations- und Bestellservice
- 42 Impressum
- 43 Marken der Drillisch AG - Sie haben die Wahl!

Veröffentlichungen | Ansprechpartner | Informations- und Bestellservice

Veröffentlichungen

Der vorliegende Bericht ist auch in einer englischen Fassung erhältlich.

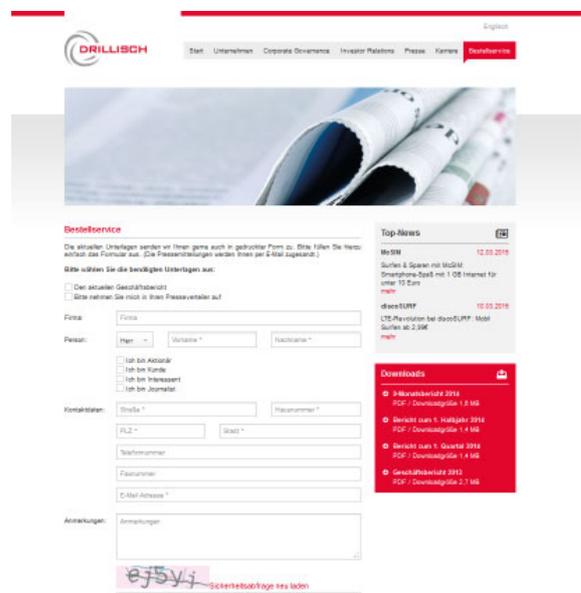
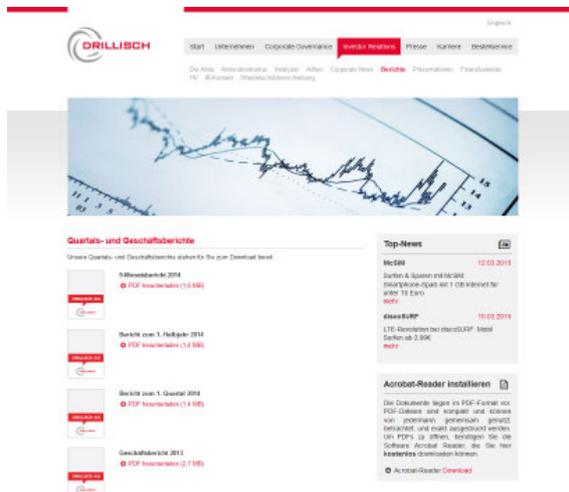
Unter www.drillisch.de können Sie unsere Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad hoc- und Pressemitteilungen sowie weitere Veröffentlichungen der Drillisch AG einsehen und downloaden.

Informations- und Bestellservice

Bitte nutzen Sie unseren Online-Bestellservice unter der Rubrik Investor Relations auf unserer Webseite www.drillisch.de.

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 zur Drillisch AG und unseren Marken, steht Ihnen gerne 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

Archibald Preuschat,
Referent Unternehmenskommunikation

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
D – 63477 Maintal
Telefon: +49 (0) 6181 / 412 143
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:

Vlasios Choulidis (Sprecher)

André Driesen

Aufsichtsrat:

Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer
(Vorsitzender)

Dr. Susanne Rückert
(stellvertretende Vorsitzende)

Norbert Lang

Dr.-Ing. Horst Lennertz

Dipl.-Kfm. Frank Rothauge

Dr. Bernd H. Schmidt (bis 31. Mai 2017)

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!

LTE
4G+

Mit bis zu
225 MBit/s

Ab 7,99 € mtl.

Im Premium Segment mit bis zu **8 GB**

Immer auf dem neusten Stand
der Technologie

Sie haben noch nicht den passenden Tarif gefunden?

smartmobil.de

www.smartmobil.de

► [Kontaktformular](#) | 0 6181 7074 030

yourfone

www.yourfone.de

► [Kontaktformular](#) | 0 6181 7074 087

sim.de
...ganz einfach besser!

www.sim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 7074 033

McSIM

www.mcsim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 7074 060

hello mobil

www.hellomobil.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 7074 025

DeutschlandSIM
Alles drin

www.deutschlandsim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 7074 085

simply
Und gut.

www.simplytel.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 7074 010

DISCOTEL

www.discotel.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 7074 090

PHONEX

www.phonex.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 7074 015

PremiumSIM

www.premiumsim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 7074 074

winSIM

www.winsim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 7074 094

maxxim

www.maxxim.de

► [Kontaktformular](#)
Tel.: 0 6181 7074 020

smartmobil.de

- ✓ Allnet-Flat
- ✓ LTE-Internet
- ✓ Testsieger¹⁾

MIT **2 GB** FÜR NUR

999
€/MONAT²⁾
AB DEM 13. MONAT 14,99 €/MONAT

WECHSEL
DICH
SMART

Auch im
yourfone
Shop in deiner Nähe.

¹⁾ DEUTSCHES INSTITUT
FÜR SERVICE-QUALITÄT
GmbH & Co. KG
1. PLATZ
Kundenurteil
Preise
Teilkategorie in der
Kundenbefragung
März 2016
19 Mobilfunkanbieter
www.diag.de
Privatekonomisches Institut

TÜV
SAARLAND
SEHR GUT
Kundenurteil • Freiwillige Prüfung
07/2016 Nr. 2812
www.tuev-saar.de
Preis / Leistung

Jetzt bestellen unter
www.smartmobil.de

²⁾ Telefonie- und SMS-Flat ins Mobilfunk- sowie Festnetz gelten für innerdeutsche Standardverbindungen. Anschlusspreis einmalig 29,99 €, Mindestvertragslaufzeit 24 Monate, ab dem 13. Monat 14,99 €/Monat. Inkl. Internetvolumen von 2 GB mit max. 50 MBit/s. Die Datenautomatik ist fester Tarifbestandteil. Ab Erreichen von 2 GB werden im Abrechnungsmonat max. dreimal je 200 MB mit bis zu 50 MBit/s zu je 2 € aufgebucht. smartmobil.de ist eine Marke der Drillisch Online AG, Wilhelm-Röntgen-Str. 1-5, 63477 Maintal.

Drillisch AG

Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
63477 Maintal