

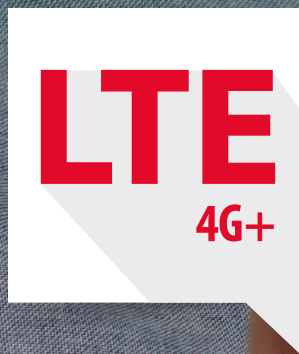
DRILLISCH AG

Bericht zum ersten Quartal
2017



DIE BESTEN SMARTPHONE-TARIFE AM DEUTSCHEN MOBILFUNKMARKT!

IM PREMIUM SEGMENT MIT BIS ZU
5 GIGABYTE



FLAT
in alle dt.
Mobilfunk-
netze

FLAT
ins dt.
Festnetz

**BESTES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS
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

yourfone

www.smartmobil.de

www.yourfone.de

4 *DATEN & FAKTEN*

5 *AN DIE AKTIONÄRE*

5 Brief des Vorstands

8 *GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES DRILLISCH-KONZERNS ZUM 31. MÄRZ 2017*

9 Konzern-Unternehmen

11 Der Mobilfunkmarkt

15 Umsatz- und Ertragslage

18 Vermögens- und Finanzlage

20 Chancen und Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung

20 Wesentliche Ereignisse nach dem 31. März 2017 | Ausblick

21 *VERKÜRZTER KONZERNZWISCHENABSCHLUSS ZUM 31. MÄRZ 2017*

22 Gesamtergebnisrechnung des Konzerns

23 Konzern-Bilanz

25 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

26 Konzern-Kapitalflussrechnung

27 Verkürzter Konzernanhang

33 *INVESTOR RELATIONS CORNER*

34 Finanzkalender | Aktuelle Analysteneinschätzungen

35 Kursentwicklung | Director's Holdings

36 Aktionärsstruktur

37 *SERVICE CORNER*

38 Veröffentlichungen | Ansprechpartner | Informations- und Bestellservice

39 Impressum

40 Marken der Drillisch AG - Sie haben die Wahl!

| Kennzahlen des Drillisch-Konzerns | I/2017 | I/2016 | IV/2016 | III/2016 | II/2016 | I/2016 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Gewinn- und Verlustrechnung | | | | | | |
| Umsatz in Mio. € | 152,9 | 173,4 | 187,9 | 180,9 | 167,8 | 173,4 |
| Service Umsatz Gesamt in Mio. € | 151,1 | 124,6 | 146,9 | 142,9 | 136,9 | 124,6 |
| MBA Service Umsätze in Mio. € Brutto ¹ | 134,9 | 90,2 | 128,9 | 120,4 | 105,8 | 90,2 |
| MBA Service Umsätze in Mio. € Netto ² | 112,8 | 79,9 | 108,3 | 103,0 | 92,5 | 79,9 |
| Rohhertrag in Mio. € | 72,1 | 68,2 | 73,2 | 68,6 | 68,9 | 68,2 |
| Rohhertrag in % vom Umsatz | 47,2 | 39,3 | 39,0 | 37,9 | 41,1 | 39,3 |
| EBITDA in Mio. € | 35,1 | 24,0 | 37,5 | 31,6 | 27,1 | 24,0 |
| EBITDA-Marge in % vom Umsatz | 23,0 | 13,8 | 20,0 | 17,5 | 16,2 | 13,8 |
| Abschreibungen ohne Geschäftswerte in Mio. € | 14,5 | 12,3 | 15,6 | 12,1 | 12,2 | 12,3 |
| EBIT in Mio. € | 20,6 | 11,7 | 12,7 | 19,4 | 14,9 | 11,7 |
| EBIT in Mio. € - bereinigt* | 20,6 | 11,7 | 21,9 | 19,4 | 14,9 | 11,7 |
| EBIT-Marge in % vom Umsatz | 13,5 | 6,7 | 6,8 | 10,7 | 8,9 | 6,7 |
| EBIT-Marge in % vom Umsatz - bereinigt* | 13,5 | 6,7 | 11,7 | 10,7 | 8,9 | 6,7 |
| EBT in Mio. € | 19,7 | 10,9 | 12,1 | 18,6 | 13,9 | 10,9 |
| EBT in Mio. € - bereinigt* | 19,7 | 10,9 | 21,3 | 18,6 | 13,9 | 10,9 |
| EBT-Marge in % vom Umsatz | 12,9 | 6,3 | 6,4 | 10,3 | 8,3 | 6,3 |
| EBT-Marge in % vom Umsatz - bereinigt* | 12,9 | 6,3 | 11,3 | 10,3 | 8,3 | 6,3 |
| Konzern-Ergebnis in Mio. € | 13,7 | 7,5 | -3,9 | 13,1 | 9,7 | 7,5 |
| Konzern-Ergebnis in Mio. € - bereinigt* | 13,7 | 7,5 | 14,8 | 13,1 | 9,7 | 7,5 |
| Konzernergebnis-Marge in % vom Umsatz | 9,0 | 4,3 | -2,1 | 7,3 | 5,8 | 4,3 |
| Konzernergebnis-Marge in % vom Umsatz - bereinigt* | 9,0 | 4,3 | 7,9 | 7,3 | 5,8 | 4,3 |
| Ergebnis/Aktie in € | 0,25 | 0,14 | -0,07 | 0,24 | 0,17 | 0,14 |
| Ergebnis/Aktie in € - bereinigt* | 0,25 | 0,14 | 0,28 | 0,24 | 0,17 | 0,14 |
| Cashflow | | | | | | |
| Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit in Mio. € | 12,8 | -10,3 | 22,5 | -3,6 | 71,8 | -10,3 |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit in Mio. € | -5,4 | -2,5 | -1,3 | -19,9 | -0,8 | -2,5 |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Mio. € | -0,4 | -47,9 | 0,5 | -0,4 | -38,9 | -47,9 |
| Liquide Mittel in Mio. € | 99,8 | 62,8 | 92,8 | 71,1 | 94,9 | 62,8 |
| Bilanz | | | | | | |
| Bilanzsumme in Mio. € | 582,2 | 626,5 | 595,2 | 582,6 | 611,7 | 626,5 |
| Eigenkapital in Mio. € | 298,7 | 360,5 | 283,4 | 287,5 | 274,4 | 360,5 |
| Eigenkapitalquote (EK in % an Bilanzsumme) | 51,3 | 57,5 | 47,6 | 49,3 | 44,9 | 57,5 |
| Schuldverschreibungen in Mio. € | 93,3 | 92,1 | 94,2 | 93,5 | 92,8 | 92,1 |
| Finanzverbindlichkeiten in Mio. € | 50,0 | 0,0 | 50,0 | 50,0 | 50,1 | 0,0 |
| Mitarbeiter | | | | | | |
| Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (inkl. Vorstand) | 898 | 928 | 916 | 918 | 923 | 928 |
| Mobilfunk-Teilnehmer zum 31.03. (in Tsd.) | | | | | | |
| davon MVNO-Teilnehmer | 3.615 | 2.797 | 3.430 | 3.214 | 3.003 | 2.797 |
| davon Budget-Teilnehmer | 3.068 | 2.100 | 2.863 | 2.600 | 2.338 | 2.100 |
| davon Volumen-Teilnehmer | 480 | 612 | 496 | 538 | 584 | 612 |
| Umsatz pro MBA Kunde | | | | | | |
| MBA ARPU Brutto ³ | 14,54 | 14,31 | 15,02 | 15,44 | 15,18 | 14,31 |
| MBA ARPU Netto ⁴ | 12,16 | 12,66 | 12,63 | 13,22 | 13,27 | 12,66 |

* 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,

wir sind gut in das Jahr 2017 gestartet und konnten unseren Kurs des profitablen Wachstums vor allem durch den anhaltend dynamischen Ausbau des Kundenbestands sowie die Fokussierung auf unser Kerngeschäft weiter fortsetzen.

Unsere Position als einziger MBA MVNO auf dem deutschen Mobilfunkmarkt erlaubt es uns, individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnittene, innovative Mobilfunkprodukte anzubieten, die den Tarifen der Netzbetreiber im Hinblick auf Technologie und Leistungsfähigkeit in nichts nachstehen. Durch den uneingeschränkten Zugang zu LTE und auch zu allen künftigen Technologien sind wir gut für die Zukunft gewappnet. Mit unseren etablierten Online-Marken gemeinsam mit dem Offline-Vertrieb der Marke yourfone mit über 200 Shop-Standorten haben wir gute Voraussetzungen dafür geschaffen, weiterhin erfolgreich zu sein.

Der Bedarf an unserem Produkt Mobilfunk steigt stetig, denn dem Smartphone kommt eine immer größere Bedeutung zu. Gemäß einer repräsentativen Umfrage des Bitkom ist das Smartphone für knapp zwei Drittel der Internetnutzer (63 Prozent) bereits die erste Wahl, um online Nachrichten zu lesen. Nach der Erhebung steht das Smartphone auf Platz 2, wenn es darum geht, privat online zu gehen.

30 Prozent der Befragten nutzen es primär, um im Netz zu surfen. Ein Jahr zuvor waren es nur 20 Prozent. Als Schlüssel zum Internet muss sich das Smartphone nur dem Laptop geschlagen geben, das 35 Prozent nutzten. Im Vorjahr waren es noch 43 Prozent der Befragten. Das Smartphone holt also weiter auf.

Das über Mobilfunknetze übertragene Datenvolumen steigt weiterhin sehr stark an. Gemäß den Zahlen der Bundesnetzagentur und des Branchenverbandes Bitkom explodierte der „Traffic“ in den Jahren 2011 bis 2015 von 100 auf 591 Millionen Gigabyte. 2016 waren es geschätzt bereits 860 Millionen Gigabyte und 2017 werden sogar 1.200 Millionen Gigabyte erwartet.

Der Umsatz mit Datendiensten wird zu einer immer wichtigeren Erlösquelle für Mobilfunkanbieter und hat in Deutschland 2016 bereits einen Anteil von 44,7 Prozent (2015: 40,0 Prozent) am nahezu unveränderten Gesamtumsatz von 26,4 Milliarden Euro erreicht.

Dabei sind es vor allem Anwendungen wie zum Beispiel das Streaming von Video und Musik, die den Datenverbrauch weiter steigen lassen. Auch TV-Streaming wird immer populärer: Laut einer Nutzungsstudie von TNS Infratest und Zattoo konnten sich 2016 bereits 48 Prozent der Befragten vorstellen, künftig ausschließlich über TV-Streaming

Brief des Vorstands

fernzusehen. Drillisch hat im April, pünktlich zur Abschaltung des digitalen Antennenfernsehens DVB-T, eine Kooperation mit Zattoo, dem in Europa führenden Anbieter von TV-Streaming-Diensten, abgeschlossen und so sein Inhalte-Angebot gestärkt. Kunden der Drillisch-Marken können Zattoo Premium bequem und zu einem besonders günstigen Preis buchen. Bezahlt wird einfach mit der monatlichen Telefonrechnung.

Und nun zum operativen Geschäft:

Im ersten Quartal 2017 konnten wir in einem weiterhin wettbewerbsintensiven Marktumfeld in unserem Kerngeschäft dynamisch wachsen und gegenüber dem Vorjahreszeitraum alle wesentlichen Kennziffern steigern.

Der Treiber einer insgesamt erfreulichen Entwicklung des Teilnehmerbestands, der um 185 Tausend Teilnehmer oder 5,4 Prozent auf 3,615 Millionen (Q4-2016: 3,430 Millionen Teilnehmer) angestiegen ist, war erneut das sehr dynamische Wachstum bei den MVNO Budget-Kunden. In diesem Bereich ist die Zahl der Kunden um 7,2 Prozent oder 205 Tausend Teilnehmer auf 3,068 Millionen (Q4-2016: 2,863 Millionen Teilnehmer) gestiegen. Die Anzahl der Volumen-Teilnehmer reduzierte sich erwartungsgemäß weiter auf 480 Tausend (Q4-2016: 496 Tausend Teilnehmer). Die MVNO Teilnehmerzahl ist insgesamt um 189 Tausend Teilnehmer oder 5,6 Prozent auf 3,548 Millionen Teilnehmer gewachsen (Q4-2016: 3,359 Millionen). Verglichen mit dem Vorjahresstichtag konnten wir den Bestand an MVNO Teilnehmern binnen eines Jahres um 836 Tausend oder 30,8 Prozent steigern. Dabei legte der monatliche, um Kundenvorteile bereinigte durchschnittliche Umsatz pro Kunde (MBA ARPU Brutto) um 23 Cent gegen-

über dem Vorjahresquartal auf 14,54 Euro zu.

Infolgedessen konnten wir auch den Service Umsatz deutlich steigern. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum legte er um 26,5 Millionen Euro oder 21,3 Prozent auf 151,1 Millionen Euro (Q1-2016: 124,6 Millionen Euro) zu. Aufgrund der bereits im Geschäftsbericht 2016 ausführlich erläuterten und Anfang Januar 2017 vollzogenen Veräußerung des margenschwachen Distributionsgeschäfts, also der provisionsbasierten Vermittlung von Verträgen der Netzbetreiber inkl. damit zusammenhängendem Hardwaregeschäft, wie es unsere Tochtergesellschaft The Phone House bis dahin betrieben hatte, ist der Konzernumsatz des ersten Quartals gegenüber dem Vorjahreszeitraum hingegen um 20,5 Millionen Euro oder 11,8 Prozent auf 152,9 Millionen Euro zurückgegangen (Q1-2016: 173,4 Millionen Euro). Dennoch haben wir einen Rohertrag erwirtschaftet, der mit 72,1 Millionen Euro um 5,7 Prozent bzw. 3,9 Millionen Euro über dem Vorjahreswert liegt (Q1-2016: 68,2 Millionen Euro).

Das EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen), eine der wichtigsten Kennzahlen für unser Geschäftsmodell, ist im ersten Quartal 2017 um 46,4 Prozent oder 11,1 Millionen Euro auf 35,1 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahreszeitraum gestiegen (Q1-2016: 24,0 Millionen Euro).

Der operative Cashflow betrug im ersten Quartal 12,8 Millionen Euro (Q1-2016: -10,3 Millionen Euro). Die Fähigkeit, nachhaltig positive Zahlungsströme zu generieren, der Bestand an liquiden Mitteln, der zum Stichtag 99,8 Millionen Euro ausmachte, sowie weitere attraktive Finanzierungsmöglichkeiten geben uns die Flexibilität, unser Geschäft auch in Zu-

Brief des Vorstands

kunft sinnvoll zu erweitern oder zu ergänzen und sich ergebende Chancen zu ergreifen.

Nach dem guten Start in das neue Geschäftsjahr blicken wir mit Zuversicht in die Zukunft. Wir bestätigen unsere Guidance und erwarten für das Geschäftsjahr 2017 unverändert eine weitere Steigerung des EBITDA auf 160 bis 170 Millionen Euro. (2016: 120,2 Millionen Euro).

Für das abgelaufene Geschäftsjahr 2016 haben der Aufsichtsrat und der Vorstand der Hauptversammlung am 18. Mai 2017 eine um 5 Cent auf 1,80 Euro je dividendenberechtigter Aktie erhöhte Dividende vorgeschlagen. Wir möchten 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 31. MÄRZ 2017

| | |
|----|--|
| 9 | Konzern-Unternehmen |
| 11 | Der Mobilfunkmarkt |
| 15 | Umsatz- und Ertragslage |
| 18 | Vermögens- und Finanzlage |
| 20 | Chancen und Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung |
| 20 | Wesentliche Ereignisse nach dem 31. März 2017 |
| 20 | Ausblick |

Konzern-Unternehmen

Drillisch AG – Erfolgreicher Start in das Geschäftsjahr 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 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 – 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 den Zugang zu bis zu 30 Prozent 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.

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

Konzern-Unternehmen

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 31. März 2017 noch ca. 209 aktiv.

GTCOM GmbH

Die GTCOM GmbH ist als Tochterunternehmen der Drillisch AG ein in Deutschland tätiger, auf Prepaid-Produkte spezialisierter Mobilfunkanbieter mit Marken wie zum Beispiel Galeria-mobil oder n-tv go!.

The Phone House Deutschland GmbH

Die Phone House Gruppe 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 Phone House 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 vor allem für die Mobilfunkanbieter des Konzerns nahezu alle IT-Dienstleistungen.

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 zur Befriedigung seiner mobilen Kommunikationsbedürfnisse. Die Kunden können außerdem in den Online-Shops 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 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 yourfone-Partner- als auch eigene yourfone Shops sowie das Distributionsgeschäft und hat darüber neben den konzerneigenen yourfone Tarifen bis zum Jahresende 2016 auch Originalprodukte der Netzbetreiber vertrieben.

Mitarbeiter

In den ersten drei Monaten 2017 waren im Drillisch-Konzern im Durchschnitt – inklusive der beiden Vorstandsmitglieder der Drillisch AG – 898 (Vj.: 928) Mitarbeiter beschäftigt. Die Zahl der Auszubildenden, die in der vorgenannten Summe nicht enthalten ist, betrug 60 (Vj.: 47).

Der Mobilfunkmarkt

Der Mobilfunkmarkt

Dem Smartphone kommt eine immer größere Bedeutung zu. Gemäß einer repräsentativen Umfrage des Bitkom ist das Smartphone für knapp zwei Drittel der Internetnutzer (63 Prozent) bereits die erste Wahl, um online Nachrichten zu lesen. Sechs von zehn Befragten (60 Prozent) nutzen das Smartphone, um Musik zu hören und mehr als die Hälfte (56 Prozent), um sich per Navigation leiten zu lassen, so der Branchenverband. Nach einer Erhebung des Branchenverbandes Bitkom steht das Smartphone auf Platz 2, wenn es darum geht, privat online zu gehen. 30 Prozent der Befragten nutzen es primär, um im Netz zu surfen, ein Jahr zuvor waren es nur 20 Prozent. Als Schlüssel zum Internet muss sich das Smartphone nur dem Laptop geschlagen geben, den 35 Prozent nutzten. Im Vorjahr waren es noch 43 Prozent der Befragten. Das Smartphone holt weiter auf.

Das über Mobilfunknetze übertragene Datenvolumen steigt weiterhin sehr stark an. Ist in den Jahren 2011 bis 2015 das mobile Datenvolumen von 100 auf 591 Millionen Gigabyte angestiegen, so rechnen die Bundesnetzagentur und der Bitkom für 2016 bereits mit 860 Millionen Gigabyte und prognostiziert für 2017 sogar 1.200 Millionen Gigabyte. Der Umsatz mit Datendiensten wird dabei zu einer immer wichtigeren Erlösquelle für Mobilfunkanbieter und hat 2016 einen Anteil von 44,7 Prozent (2015: 40,0 Prozent) am nahezu unveränderten Gesamtumsatz von 26,4 Milliarden Euro erreicht. Gemäß der Einschätzung von VATM und DIALOG CONSULT ist der Anteil von Sprache und Anschlussgebühren auf 48,0 Prozent (2015: 52,1 Prozent) zurückgegangen. Der restliche Umsatz ist u.a. mit Hardware erwirtschaftet worden.

Dabei sind es Anwendungen, wie zum Beispiel das Streaming von Video und Musik, die den Datenverbrauch weiter steigen lassen. TV-

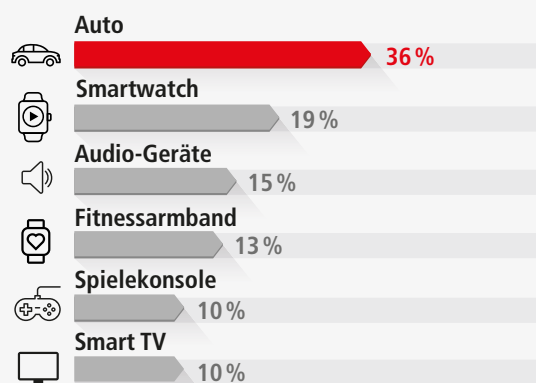
Streaming wird dabei immer populärer: Laut einer Nutzungsstudie von TNS Infratest und Zattoo konnten sich 2016 bereits 48 Prozent der Befragten vorstellen, künftig ausschließlich über TV-Streaming fernzusehen. Drillisch hat im April, pünktlich zur Abschaltung des digitalen Antennenfernsehens DVB-T eine Kooperation mit Zattoo, dem in Europa führenden Anbieter von TV-Streaming-Diensten, abgeschlossen und so sein Inhalte-Angebot gestärkt. Kunden der Drillisch-Marken können Zattoo Premium bequem und zu einem besonders günstigen Preis buchen. Bezahlt wird einfach mit der monatlichen Telefonrechnung.



Ein weiterer Treiber für den mobilen Datenverbrauch wird das Internet der Dinge werden. Zahlreiche Smartphone-Nutzer verbinden ihr mobiles Endgerät mit anderen Geräten, wie eine Umfrage des Bitkom ermittelte. Auf Platz 1 rangiert dabei das Auto. 36 Prozent der Befragten stellen bereits eine Verbindung zwischen ihrem Smartphone und ihrem PKW her. Bei der Smartwatch sind es noch 19 Prozent, bei Audio-Geräten 15 Prozent. Verbindungen zwischen dem Smartphone und

Mobiler Datenverkehr nach Anwendungen

Immer mehr Smartphone-Nutzer verbinden ihr Smartphone mit anderen Geräten



Quelle: BITKOM

Der Mobilfunkmarkt

einem Fitnessarmband stellen 13 Prozent der Befragten her, gefolgt von Spielekonsole und Smart-TV mit jeweils 10 Prozent. Mit nur acht Prozent liegen die Verbindungen mit Haushaltsgeräten am untersten Ende der Skala.

Das steigende Datenvolumen im Mobilfunk lässt auch die Anforderungen an die Netze wachsen. Die Weiterentwicklung des aktuellen Mobilfunkstandards LTE (4G) zeichnet sich technisch vor allem durch Bandbreiten im GBit/s-Bereich und ultraniedrigen Latenzzeiten bei deutlich gesenktem Energieaufwand aus. Das Beratungsunternehmen Deloitte geht in seinen „TMT Predictions 2017“ mit dem Titel „Digitale Evolution“ davon aus, dass das Jahr 2017 ein entscheidendes Jahr für die Realisierung des neuen Mobilfunkstandards 5G wird. Hierbei führe der Weg zunächst über optimierte 4G-Netze, die erste 5G-Komponenten enthalten, wobei als wesentliche Zwischenstufen LTE Advanced sowie LTE Advanced Pro zu nennen sind. Bis Ende 2017 sollen 200 Carrier diese Netze betreiben. Dennoch sei nicht vor 2020 mit einer Markteinführung von 5G in größerem Stil zu rechnen.

Als einziger MBA MVNO hat Drillisch sowohl auf die heutigen als auch auf alle zukünftigen Technologien ein uneingeschränktes, langfristiges und regulatorisch geschütztes Zugriffs- und Vermarktungsrecht. Drillisch kann wie ein Netzbetreiber agieren, ohne selbst in erheblichem Umfang in den Ausbau der Netze investieren zu müssen.

Neue Maßstäbe mit innovativen und transparenten Mobilfunkprodukten

Drillisch setzt im deutschen Mobilfunkmarkt 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 dif-

ferenziertes Tarifportfolio, das individuell auf die Wünsche seiner jetzt 3,6 Millionen Kunden eingeht, ein mehrfach ausgezeichneter Kundenservice und qualifizierte, motivierte Mitarbeiter sind und bleiben wesentliche Säulen des wirtschaftlichen Erfolgs.

Neue Tarife für Deutschland und Europa

Mitte Juni 2017 werden die Regeln zum Roaming in den Ländern der Europäischen Union grundlegend geändert. Drillisch hat bereits auf diese Entwicklung reagiert und damit die Chance ergriffen, sein Tarifportfolio auf die unterschiedlichen, individuellen Bedürfnisse seiner Kunden anzupassen. So wurden bei Tarifen der beiden Premium-Marken smartmobil.de und yourfone die bisherigen EU-Pakete durch Europa-Pakete ersetzt. Das neue Europa-Paket erlaubt die anteilige Nutzung des Datenvolumens nicht nur in den Ländern, in denen die EU-Regulierung greift. Dazu gehören neben den 28 Mitgliedsstaaten der Europäischen Union auch Länder des Europäischen Wirtschaftsraums wie Norwegen, Island und Liechtenstein. Auch auf der Isle of Man, in Andorra und in der Schweiz, können Kunden von smartmobil.de oder yourfone jetzt ohne Zusatzkosten mobil im Internet surfen.

yourfone

| NATIONAL | INTERNATIONAL |
|--|--|
| <p>LTE Special 1 GB LTE-HIGHSPEED</p> <p>Jetzt 24 € sparen! statt 9,99 €</p> <p>7,99 € /Mon. Nur ab dem 12. Monat 9,99 €/Mon.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ FLAT Telefonieren ✓ FLAT SMS ✓ 1 GB LTE-Highspeed statt 750-MB mit bis zu 50 MB/s inkl. faire Datenautomatik ✓ Europa-Paket <p>15€ WECHSELBONUS bei Rufnummernmitnahme</p> | <p>UNSERE EMPFEHLUNG:</p> <p>LTE Starter 2 GB LTE-HIGHSPEED</p> <p>Jetzt 60 € sparen! statt 14,99 €</p> <p>9,99 € /Mon. Nur ab dem 13. Monat 14,99 €/Mon.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ FLAT Telefonieren ✓ FLAT SMS ✓ 2 GB LTE-Highspeed statt 1,5-GB mit bis zu 50 MB/s inkl. faire Datenautomatik ✓ Europa-Paket <p>25€ WECHSELBONUS bei Rufnummernmitnahme</p> |
| <p>LTE ALL 5 GB LTE-HIGHSPEED</p> <p>Jetzt 120 € sparen! statt 24,99 €</p> <p>14,99 € /Mon. Nur ab dem 12. Monat 24,99 €/Mon.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ FLAT Telefonieren ✓ FLAT SMS ✓ 5 GB LTE-Highspeed mit bis zu 225 MB/s statt 50-MB/s inkl. faire Datenautomatik ✓ Europa-Paket ✓ LTE Turbo 225 <p>25€ WECHSELBONUS bei Rufnummernmitnahme</p> | |

Der Mobilfunkmarkt

In dem Europa-Paket sind selbstverständlich auch die Telefonate im Gastland sowie nach Deutschland enthalten. Gerade dem Nicht-EU-Land Schweiz kommt große Bedeutung bei dieser deutlichen Aufwertung der Tarife zu. In dem beliebten Urlaubs- und Transitland berechnen andere Anbieter Zuschläge von bis zu 5,99 Euro am Tag.

Drillisch denkt aber auch an die Kunden, die nicht ins Ausland reisen wollen, dort nicht erreichbar sein müssen oder denen es im Ausland ausreicht, in den WLAN Netzen der Hotels oder der Restaurants zu kommunizieren. Für diese Kunden hat die Drillisch-Marke DeutschlandSIM bereits im Februar 2017 Tarife eingeführt, die nur in Deutschland genutzt werden können und gegenüber den international nutzbaren Tarifen einen deutlichen Preisvorteil bieten.

Ein nur in Deutschland nutzbarer Tarif mit 3 GB LTE-Datenvolumen und einer Flat für alle Netze ist aktuell bereits ab 9,99 Euro pro Monat erhältlich. Im Schnitt sparen Kunden, die nicht roamen müssen oder wollen, mindestens ein Drittel gegenüber den Tarifen, die auch eine Nutzung im Ausland ermöglichen. Für Wenig-Nutzer startet das Angebot nationaler Tarife schon bei 4,99 Euro. Sollten sich die Kundenbedürfnisse ändern, ist auch das kein Problem bei DeutschlandSIM. Tarifwechsel sind bei allen Drillisch-Marken auch während der Vertragslaufzeit jederzeit möglich.

Höherwertige Tarifwelt der Premium-Marke smartmobil.de

Die vier Allnet-Flat Tarife der Online-Premium-Marke smartmobil.de sind im ersten Quartal 2017 weiter aufgewertet worden. Sie bieten den Kunden größere Datenmengen sowie das höherwertige Europa-Paket an. Für 9,99 Euro pro Monat im ersten Jahr und 13,99 Euro ab dem zweiten Jahr lassen sich monatlich 2 GB

versurfen. In einem begrenzten Aktionszeitraum im ersten Quartal 2017 gab es bei zwei smartmobil.de-Tarife sogar ein im Vergleich zum Basis-Tarif doppeltes Inklusiv-Datenvolumen.

Kunden, die besonders schnell surfen wollen, können bei den neuen Allnet-Flats von smartmobil.de den Turbo dazu buchen. Ab 5 Euro im Monat mehr erhöht sich die maximale Surfgeschwindigkeit von 50 MBit/s auf die derzeit mögliche Top Speed von 225 MBit/s. Vergleichbare Technologie und Geschwindigkeit bieten ansonsten nur die Originaltarife der Netzbetreiber, dies jedoch zu einem erheblich höheren Preis.



smartmobil.de hat ein neues Gesicht und tut dazu Gutes

Das neue Werbegesicht von smartmobil.de ist Lukas Podolski. In einer breit angelegten Werbekampagne auf Plakaten, in TV-Werbepots wie auch über soziale Medien im Netz fordert der sympathische Ex-Fußballnationalspieler mit dem Slogan „Wechsel dich smart“ zum Wechsel zu smartmobil.de auf. Bestandteil der Zusammenarbeit zwischen smartmobil.de und dem Fußballstar ist auch die Unterstützung der wohltätigen Lukas Podolski Stiftung.



yourfone zeigt Flagge auf Plakaten und in Anzeigen

Im Offline Segment hat die Premium-Marke yourfone kräftig Flagge gezeigt. In verschiedenen deutschen Städten, wie zum Beispiel in Hannover, Berlin, München, Leipzig

Der Mobilfunkmarkt

und Osnabrück, hat yourfone die potenziellen Kunden auf das Aktionsangebot der Premium-Offline-Marke aufmerksam gemacht. Im Mittelpunkt der Werbemaßnahmen stand der Tarif yourfone LTE Starter, der für 9,99 Euro im ersten Jahr 3 GB statt der üblichen 2 GB Datenvolumen nebst einer Allnet-Flat für Sprache und SMS bot.

yourfone bei Hotline-Test von connect auf dem Siegerpodest

Drillisch investiert massiv in den Kundenservice. So stieg unter anderem die Zahl der Mitarbeiter im Krefelder Call-Center auf über 100 Vollzeitmitarbeiter. Im Vorjahresvergleich bedeutet das eine Steigerung um 62 Prozent. Anders als andere Anbieter, die Funktionen wie das Call-Center outsourcen oder in Niedriglohnländer verlagern, setzt Drillisch konsequent auf eigene Service-Mitarbeiter und den Standort Deutschland und nimmt dafür auch höhere Personalkosten in Kauf. Auch die externen Dienstleister, die die eigenen Mitarbeiter des Kundenservices bei der Beantwortung von Kundenanfragen unterstützen, haben ihren Sitz in Deutschland.

Und die steten Investitionen in den Kundenservice zahlen sich zunehmend aus. In einem in der Ausgabe 4/2017 veröffentlichten Test der renommierten Fachzeitschrift connect erreichte yourfone in der Gruppe der „Alternativ-Anbieter“ mit 425 von 500 möglichen Punkten den Spitzenplatz und das Prädikat „sehr gut“. Mit dem Testergebnis ließ yourfone auch Netzbetreiber wie die Deutsche Telekom und o2 hinter sich.

In das Testurteil der Redaktion sind eine Vielzahl verschiedener Bewertungskriterien eingeflossen. Genau unter die Lupe genommen wurde dabei der Service. Hier punktete yourfone mit freundlichen und souveränen Beratern, die individuell auf die Bedürfnisse aller Anrufer eingingen und fachlich überzeugten.

Drillisch ist mit Qualität und Kompetenz als Preisführer bestens aufgestellt

Ob im Online-Handel oder im stationären Handel: Mit seinen qualitativ hochwertigen Tarifen, die im deutschen Marktumfeld das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bieten, gepaart mit einer hohen Beratungskompetenz im Call-Center und den Eigenen sowie



Partner-Shops ist Drillisch für die Zukunft und das weitere Wachstum sehr gut aufgestellt. Nicht umsonst hat die Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein den Standort Krefeld für seine herausragende Leistung bei der Ausbildung ausgezeichnet.

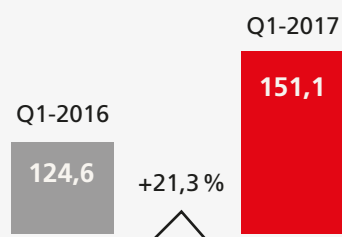
Umsatz- und Ertragslage

Umsatz und Ertragslage

Mit einer fortgesetzten Erhöhung der „Service Revenues“ und einer gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlichen Steigerung des EBITDA unterstreicht Drillisch im ersten Quartal 2017 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 deren Abrechnung auf Basis der bestehenden Kundenverhältnisse, betragen in den ersten drei Monaten 2017 brutto (bereinigt um enthaltene Kundenvorteile in Form von einmaligen oder zeitlich befristeten Nachlässen)

Service Revenues (in Mio. €)

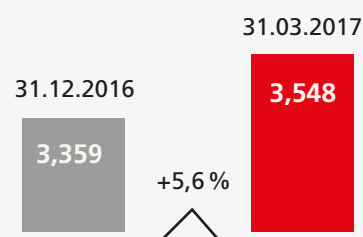


151,1 Millionen Euro (Q1-2016: 124,6 Millionen Euro). Netto, also nach Abzug dieser Kundenvorteile (=Vertriebskosten) stiegen die Service Revenues im ersten Quartal 2017 um 13,0 Prozent bzw. 14,8 Millionen auf 129,0 Millionen Euro (Q1-2016: 114,2 Millionen Euro). Im gleichen Zeitraum erhöhten sich die im Serviceumsatz beinhalteten direkten Vertriebskosten dementsprechend um 11,7 Millionen auf 22,1 Millionen Euro (Q1-2016: 10,4 Millionen Euro).

Die margenschwachen „Other Revenues“ reduzierten sich um 47,0 Millionen Euro auf 1,8 Millionen Euro (Q1-2016: 48,8 Millionen Euro). Die Veränderung zum Vorjahreszeitraum resultiert im Wesentlichen aus dem Verkauf des Distributionsgeschäfts der Phone House im Januar 2017. Insgesamt betrug der Umsatz in den ersten drei Monaten 2017 152,9 Millionen Euro (Q1-2016: 173,4 Millionen Euro). Der Rückgang des Gesamtumsatzes sowie des Umsatzes im Segment Offline resultiert aus dem Verkauf des margenschwachen Distributionsgeschäfts der Phone House im Januar 2017. Der Umsatz im Segment Online erhöhte sich um 23,4 Millionen Euro bzw. 23,1 Prozent auf 124,8 Millionen Euro (Q1-2016: 101,4 Millionen Euro). Die Umsätze im Segment Offline und im Segment Sonstiges betrugen 49,3 Millionen Euro (Q1-2016: 81,9 Millionen Euro) bzw. 0,3 Millionen Euro (Q1-2016: 0,3 Millionen Euro). Die Segmentumsätze beinhalten in Summe 21,4 Millionen Euro Umsatzerlöse aus Intercompany-Beziehungen, die im Rahmen der Konsolidierung eliminiert wurden (Q1-2016: 10,2 Millionen Euro).

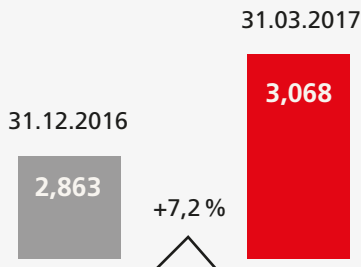
Der Bestand an MVNO Teilnehmern erhöhte sich im ersten Quartal 2017 weiter um 189 Tausend bzw. 5,6 Prozent auf 3,548 Millionen Teilnehmer (31. Dezember 2016: 3,359 Millionen Teilnehmer).

MVNO Teilnehmer (in Mio.)



Umsatz- und Ertragslage

Budget Teilnehmer (in Mio.)



Die Anzahl der qualitativ hochwertigeren, margenstarken Budget-Teilnehmer erhöhte sich dabei um 7,2 Prozent auf 3,068 Millionen Teilnehmer zum 31. März 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 480 Tausend Teilnehmer zum 31. März 2017. Im Vergleich zum Q1 2016 haben sich binnen eines Jahres der MVNO Teilnehmerbestand insgesamt um 836 Tsd. sowie der Bestand an Budget-Teilnehmern um 968 Tsd. erhöht.

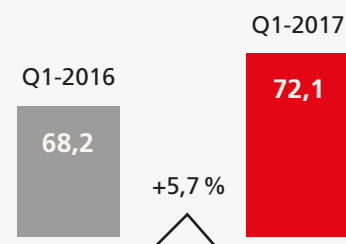
In Summe, also inklusive der verbliebenen Teilnehmerverhältnisse im Service-Provider-Modell, hat sich die Zahl der Kunden seit Jahresbeginn um 185 Tausend auf 3,615 Millionen (31. Dezember 2016: 3,430 Millionen) erhöht. Damit setzt sich der Trend des Anstiegs des Gesamtkundenbestandes weiter fort.

Der Materialaufwand reduzierte sich im ersten Quartal 2017 um 23,2 Prozent auf 80,8 Millionen Euro (Q1-2016: 105,2 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 24,1 Prozent bzw. 13,5 Millionen Euro auf 69,7 Millionen

Euro (Q1-2016: 56,2 Millionen Euro). Der Materialaufwand im Segment Offline und im Segment Sonstiges betrug 32,4 Millionen Euro (Q1-2016: 59,0 Millionen Euro) bzw. 0,1 Millionen Euro (Q1-2016: 0,1 Millionen Euro). Die Segmentaufwendungen enthalten in Summe Aufwendungen aus Intercompany-Beziehungen in Höhe von 21,5 Millionen Euro, die im Rahmen der Konsolidierung eliminiert wurden (Q1-2016: 10,1 Millionen Euro).

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

Rohertrag (in Mio. EUR)



68,2 Millionen Euro im ersten Quartal 2016 um 3,9 Millionen auf 72,1 Millionen Euro zum 31. März 2017. Die Rohertragsmarge stieg durch den Wegfall des geringermargigen Distributionsgeschäfts auf 47,2 Prozentpunkte (Q1-2016: 39,3 Prozent).

Der Rohertrag im Segment Online betrug im ersten Quartal 2017 55,1 Millionen Euro (Q1-2016: 45,2 Millionen Euro). Die Rohertragsmarge im Online-Segment betrug 44,2 Prozent (Q1-2016: 44,6 Prozent). Im Segment Offline wurde im ersten Quartal 2017 ein Rohertrag von 16,8 Millionen Euro (Q1-2016: 22,8 Millionen Euro) erreicht. Die Rohertragsmarge betrug 34,2 Prozent (Q1-2016: 27,9 Prozent).

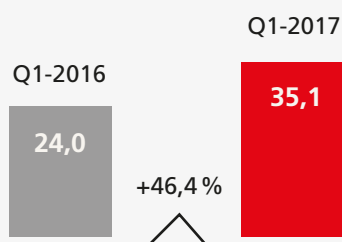
Bedingt durch die zum Vorjahresquartal rückläufige Mitarbeiteranzahl reduzierte sich der Personalaufwand um 15,0 Prozent auf 12,2

Umsatz- und Ertragslage

Millionen Euro (Q1-2016: 14,4 Millionen Euro). Die Personalaufwandsquote reduzierte sich leicht um 0,3 Prozentpunkte auf 8,0 Prozent (Q1-2016: 8,3 Prozent).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen verminderten sich insgesamt um 6,8 Millionen auf 26,8 Millionen Euro (Q1-2016: 33,6 Millionen Euro). Die Aufwendungen für Miete und Mietnebenkosten betrugen 3,7 Millionen Euro (Q1-2016: 4,4 Millionen Euro). Die Aufwendungen aus Forderungsausfällen und Wertberichtigungen auf Forderungen erhöhten sich im ersten Quartal 2017 um 1,1 Millionen auf 5,6 Millionen Euro (Q1-2016: 4,5 Millionen Euro). Im Wesentlichen bedingt durch eine Verschiebung weg von allgemeiner Markenwerbung hin zu direkten und rohertragswirksamen Aufwendungen im Zusammenhang mit der Neukundengewinnung reduzierten sich die Werbekosten um 4,8 Millionen auf 7,3 Millionen Euro (Q1-2016: 12,1 Millionen Euro).

Konzern-EBITDA (in Mio. EUR)



Das Konzern-EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) – eine der wichtigsten Steuerungsgrößen im Drillisch-Konzern – betrug 35,1 Millionen Euro (Q1-2016: 24,0 Millionen Euro). Die EBITDA-Marge erreichte 23,0 Prozent (Q1-2016: 13,8 Prozent).

Das EBITDA im Segment Online erhöhte sich um 9,3 Millionen Euro auf 36,8 Millionen Euro (Q1-2016: 27,5 Millionen Euro). Im Segment Offline betrug das Segment EBITDA -0,6 Millio-

nen Euro (Q1-2016: -2,4 Millionen Euro). Das EBITDA im Segment Sonstiges betrug zum 31. März 2017 0,5 Millionen Euro (Q1-2016: 0,1 Millionen Euro).

Die Abschreibungen stiegen um 2,2 Millionen Euro auf 14,5 Millionen Euro (Q1-2016: 12,3 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 Quartal 2017 Abschreibungen in Höhe von 2,5 Millionen Euro (Q1-2016: 0,0 Euro). Die im Rahmen der 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 Quartal 2017 Abschreibungen in Höhe von 5,3 Millionen Euro (Q1-2016: 5,3 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 2,5 Millionen Euro (Q1-2016: 2,5 Millionen Euro).

Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) betrug 20,6 Millionen Euro (Q1-2016: 11,7 Millionen Euro). Die EBIT-Marge erhöhte sich von 6,7 Prozent im ersten Quartal 2016 um 6,8 Prozentpunkte auf 13,5 Prozent zum 31. März 2017.

Das Zinsergebnis betrug -0,9 Millionen Euro (Q1-2016: -0,8 Millionen Euro).

Vermögens- und Finanzlage

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erhöhten sich um 2,7 Millionen Euro auf 6,0 Millionen Euro (Q1-2016: 3,4 Millionen Euro). Das Konzernergebnis betrug 13,7 Millionen Euro (Q1-2016: 7,5 Millionen Euro). Das Konzerngesamtergebnis zum 31. März 2017 betrug ebenfalls 13,7 Millionen Euro (Q1-2016: 7,5 Millionen Euro). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie betrug 0,25 Euro (Q1-2016: 0,14 Euro).

Vermögens- und Finanzlage

Die langfristigen Vermögenswerte reduzierten sich im ersten Quartal 2017 insgesamt um 13,3 Millionen auf 364,4 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 377,7 Millionen Euro). Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der planmäßigen Abschreibung der immateriellen Vermögenswerte über ihre gewöhnliche Nutzungsdauer in Höhe von 13,6 Millionen Euro im ersten Quartal 2017.

Die aktiven latenten Steuern erhöhten sich geringfügig um 0,5 Millionen auf 13,2 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 12,7 Millionen Euro).

Die liquiden Mittel erhöhten sich um 7,0 Millionen auf 99,8 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 92,8 Millionen Euro). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrugen 95,8 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 92,7 Millionen Euro). Die Sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 9,3 Millionen auf 14,3 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 5,0 Millionen Euro). Insgesamt erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte um 17,4 Millionen auf 217,9 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 reduzierte sich zum 31. März 2017 um insgesamt 13,0 Millionen auf 582,2 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 595,2 Millionen Euro).

Das Eigenkapital erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2016 insgesamt um 15,3 Millionen auf 298,7 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 283,4 Millionen Euro). Infolge der im Januar 2017 erfolgten Wandlungen im Rahmen der im Dezember 2013 von der Drillisch AG begebenen Wandelschuldverschreibung erhöhte sich das Gezeichnete Kapital um 0,1 Millionen Euro und beträgt nun 60,3 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 60,2 Millionen Euro). Bedingt durch die Wandlungen erhöhte sich außerdem die Kapitalrücklage um 1,5 Millionen auf 297,1 Millionen Euro. Der Bilanzverlust verringerte sich um 13,7 Millionen auf 89,2 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 31. März 2017 51,3 Prozent (31. Dezember 2016: 47,6 Prozent).

Die langfristigen Verbindlichkeiten verringerten sich um 2,8 Millionen auf 138,7 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 141,5 Millionen Euro). Die latenten Steuerverbindlichkeiten reduzierten sich um 1,6 Millionen auf 26,5 Millionen Euro zum 31. März 2017 (31. Dezember 2016: 28,1 Millionen Euro) und resultieren im Wesentlichen aus den im Rah-

Vermögens- und Finanzlage

men der Kaufpreisallokationen der yourfone und der Phone House in 2015 identifizierten Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. Die langfristigen Sonstigen Verbindlichkeiten betragen zum 31. März 2017 16,5 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. Im Januar 2017 wurden erstmals Anteile mit einem Nominalvolumen von 1,7 Millionen Euro in neue Aktien der Drillisch AG gewandelt. Insgesamt wurden hierfür 80.999 Drillisch-Aktien ausgegeben, die erstmals im Geschäftsjahr 2018 dividendenberechtigt sind. Zum 31. März 2017 wurde die Wandelanleihe mit 93,3 Millionen Euro bilanziert (31. Dezember 2016: 94,2 Millionen Euro).

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich gegenüber dem Geschäftsjahresende 2016 um 8,8 Millionen auf 144,9 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 153,7 Millionen Euro). Hierbei verringerten sich vor allem die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 15,9 Millionen auf 29,0 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 44,9 Millionen Euro). Die Sonstigen Finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 5,8 Millionen Euro (Vj.: 5,8 Millionen Euro) betreffen bedingte kurzfristige Kaufpreisverbindlichkeiten aus dem Erwerb von Phone House. Die Steuerverbind-

lichkeiten erhöhten sich um 2,6 Millionen auf 14,0 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 11,4 Millionen Euro). Die Erhaltenen Anzahlungen reduzierten sich auf 3,9 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 4,2 Millionen Euro). Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 50,0 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 50,0 Millionen Euro) resultieren aus der Inanspruchnahme der seit Dezember 2014 zur Verfügung stehenden Kreditlinie. Die Sonstigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um 5,4 Millionen auf 31,1 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 25,7 Millionen Euro). Die kurzfristigen Rückstellungen betragen zum 31. März 2017 10,1 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 drei Monaten 2017 12,8 Millionen Euro (Q1-2016: -10,3 Millionen Euro) und spiegelt mit einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr die Ertragskraft des operativen Geschäfts wider. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug -5,4 Millionen Euro (Q1-2016: -2,5 Millionen Euro) und betrifft mit 5,6 Millionen Euro Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Q1-2016: 1,2 Millionen Euro) und mit 0,2 Millionen Euro erhaltene Zinsen (Q1-2016: 0,2 Millionen Euro). Die Auszahlungen für Akquisitionen im ersten Quartal

Chancen und Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung Wesentliche Ereignisse nach dem 31. März 2017 | Ausblick

2016 in Höhe von 1,5 Millionen Euro betrafen den Erwerb der verbliebenen 2,5 Prozent der Anteile an der GTCOM.

Aus Finanzierungstätigkeit entstand in den ersten drei Monaten 2017 in Summe ein Mittelabfluss von 0,4 Millionen Euro (Q1-2016: Mittelabfluss von 47,9 Millionen Euro), der mit 0,2 Millionen Euro (Q1-2016: 0,1 Millionen) gezahlte Zinsen und mit -0,3 Millionen Euro (Q1-2016: -0,2 Millionen Euro) die Veränderung der Investitionsverbindlichkeiten betrifft. Im Vorjahresquartal resultierten aus der Veränderung der Sonstigen Finanziellen Verbindlichkeiten Auszahlungen in Höhe von 47,6 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 drei 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 31. März 2017

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag lagen nicht vor.

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 eine Steigerung des bereinigten EBITDA auf 160 bis 170 Millionen Euro.

VERKÜRZTER KONZERNZWISCHENABSCHLUSS ZUM 31. MÄRZ 2017

- 22 Gesamtergebnisrechnung des Konzerns
- 23 Konzern-Bilanz
- 25 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 26 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 27 Verkürzter Konzernanhang

Gesamtergebnisrechnung des Konzerns

| | I/2017 | I/2016 |
|--|---------------|---------------|
| | TEUR | TEUR |
| Umsatzerlöse | 152.871 | 173.403 |
| Andere aktivierte Eigenleistungen | 571 | 514 |
| Sonstige betriebliche Erträge | 1.385 | 3.175 |
| Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen | -80.760 | -105.207 |
| Personalaufwand | -12.211 | -14.365 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | -26.768 | -33.552 |
| Abschreibungen | -14.453 | -12.264 |
| Betriebsergebnis | 20.635 | 11.704 |
| Zinserträge | 200 | 181 |
| Zinsaufwendungen | -1.101 | -1.008 |
| Finanzergebnis | -901 | -827 |
| Ergebnis vor Steuern | 19.734 | 10.877 |
| Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | -6.048 | -3.370 |
| Konzernergebnis | 13.686 | 7.507 |
| Posten, die zukünftig nicht erfolgswirksam werden können | 0 | 0 |
| Posten, die zukünftig erfolgswirksam werden können | 0 | 0 |
| Konzerngesamtergebnis | 13.686 | 7.507 |
| Ergebnis je Aktie (in EUR) | | |
| Unverwässert | 0,25 | 0,14 |
| Verwässert | 0,24 | 0,14 |

Konzern-Bilanz

| AKTIVA | 31.03.2017 | 31.12.2016 |
|--|-------------------|-------------------|
| | TEUR | TEUR |
| Langfristige Vermögenswerte | | |
| Sonstige immaterielle Vermögenswerte | 242.378 | 255.330 |
| Firmenwerte | 98.546 | 98.546 |
| Sachanlagen | 9.664 | 10.584 |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte | 561 | 561 |
| Latente Steuern | 13.234 | 12.697 |
| Langfristige Vermögenswerte, gesamt | 364.383 | 377.718 |
| Kurzfristige Vermögenswerte | | |
| Vorräte | 7.879 | 9.984 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 95.822 | 92.658 |
| Steuererstattungsansprüche | 38 | 38 |
| Liquide Mittel | 99.794 | 92.771 |
| Sonstige kurzfristige Vermögenswerte | 14.317 | 5.021 |
| Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt | 217.850 | 200.472 |
| Vermögenswerte der Veräußerungsgruppe | 0 | 17.014 |
| AKTIVA, GESAMT | 582.233 | 595.204 |

Konzern-Bilanz

| PASSIVA | 31.03.2017 | 31.12.2016 |
|--|-------------------|-------------------|
| | TEUR | TEUR |
| Eigenkapital | | |
| Gezeichnetes Kapital | 60.330 | 60.241 |
| Kapitalrücklage | 297.087 | 295.559 |
| Gewinnrücklagen | 31.123 | 31.123 |
| Sonstiges Eigenkapital | -636 | -636 |
| Bilanzverlust | -89.201 | -102.887 |
| Eigenkapital, gesamt | 298.703 | 283.400 |
| Langfristige Verbindlichkeiten | | |
| Pensionsrückstellungen | 1.655 | 1.655 |
| Latente Steuerverbindlichkeiten | 26.518 | 28.062 |
| Schuldverschreibungen | 93.300 | 94.231 |
| Leasingverbindlichkeiten | 665 | 796 |
| Sonstige Verbindlichkeiten | 16.537 | 16.730 |
| Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt | 138.675 | 141.474 |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten | | |
| Kurzfristige Rückstellungen | 10.119 | 10.712 |
| Steuerverbindlichkeiten | 14.012 | 11.397 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 29.001 | 44.940 |
| Erhaltene Anzahlungen | 3.915 | 4.179 |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | 5.800 | 5.800 |
| Leasingverbindlichkeiten | 906 | 1.029 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 50.011 | 50.011 |
| Sonstige Verbindlichkeiten | 31.091 | 25.678 |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt | 144.855 | 153.746 |
| Schulden der Veräußerungsgruppe | 0 | 16.584 |
| PASSIVA, GESAMT | 582.233 | 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 |
| Wandelanleihe | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 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 |
| Stand 1.1.2017 | 54.764.649 | 60.241 | 295.559 | 31.123 | -636 | -102.887 | 283.400 |
| Wandelanleihe | 80.999 | 89 | 1.528 | 0 | 0 | 0 | 1.617 |
| Konzerngesamtergebnis | | 0 | 0 | 0 | 0 | 13.686 | 13.686 |
| Stand 31.3.2017 | 54.845.648 | 60.330 | 297.087 | 31.123 | -636 | -89.201 | 298.703 |

Konzern-Kapitalflussrechnung

| | I/2017 | I/2016 |
|---|---------------|----------------|
| | TEUR | TEUR |
| Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern | 20.635 | 11.704 |
| Gezahlte Ertragsteuern | -5.309 | -3.953 |
| Abschreibungen | 14.453 | 12.264 |
| Ergebnis aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens | -3 | 0 |
| Veränderung der Vorräte | 2.105 | 8.591 |
| Veränderung der Forderungen und sonstigen Vermögenswerte | 4.504 | -9.766 |
| Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderen Verbindlichkeiten und Rückstellungen | -23.290 | -28.751 |
| Veränderung von erhaltenen Anzahlungen | -263 | -372 |
| Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit | 12.832 | -10.283 |
| Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte | -5.581 | -1.182 |
| Auszahlung für Akquisitionen abzüglich erworbener liquider Mittel | 0 | -1.500 |
| Erhaltene Zinsen | 200 | 181 |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit | -5.381 | -2.501 |
| Gezahlte Zinsen | -175 | -124 |
| Tilgung von Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten | 0 | -47.600 |
| Tilgung von Investitionsverbindlichkeiten | -253 | -171 |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit | -428 | -47.895 |
| Veränderung der liquiden Mittel | 7.023 | -60.679 |
| Liquide Mittel am Ende der Periode | 99.794 | 62.753 |
| 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.

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 31. März 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 Prozent 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 und im Mai 2016 der Wandlungspreis von ursprünglich EUR 24,2869 auf EUR 20,9876 pro Aktie angepasst. Dies entspricht 4.764,718 (Vorjahr: 4.549,942) Aktien je Teilschuldverschreibung. Die Anleihe läuft bis zum 12. Dezember 2018. Die Verbindlichkeit für die Anleihe wird über die Laufzeit gemäß der Effektivzinsmethode aufgezinst.

Verkürzter Konzernanhang

Im Berichtszeitraum wurden keine Anleihen getilgt. Die im Jahr 2013 begebene Wandelschuldverschreibung wurde im ersten Quartal in Höhe eines Nominalvolumens von TEUR 1.700 gewandelt. Es entstanden 80.999 Stück neue Aktien, die für das Geschäftsjahr 2017 in 2018 dividendenberechtigt sind. Durch die Wandlung hat sich das gezeichnete Kapital um TEUR 89 und die Kapitalrücklage um TEUR 1.528 erhöht.

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 31. März 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/2017 | I/2016 |
|---|-------------------|-------------------|
| Konzernergebnis in TEUR | 13.686 | 7.507 |
| Gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile (Anzahl) | 54.830.348 | 54.764.649 |
| unverwässertes Konzernergebnis je Aktie in EUR | 0,25 | 0,14 |
| Konzernergebnis in TEUR | 13.686 | 7.507 |
| Nettoergebniseffekt aus Wandelanleihe in TEUR | 633 | 610 |
| bereinigtes Konzernergebnis in TEUR | 14.319 | 8.117 |
| Gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile (Anzahl) | 54.830.348 | 54.764.649 |
| durchschnittlich einzubeziehende Aktien aus Wandelanleihe (Anzahl) | 4.683.719 | 4.549.942 |
| angepasster gewichteter Durchschnitt abzgl. eigener Anteile (Anzahl) | 59.514.067 | 59.314.591 |
| verwässertes Konzernergebnis je Aktie in EUR | 0,24 | 0,14 |

Verkürzter Konzernanhang

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 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 - 31.3.2017 | Online | Offline | Sonstiges | Konsolidierung | Gesamt |
|---|----------------|----------------|------------|----------------|----------------|
| | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR |
| Umsätze mit Dritten | 119.349 | 33.294 | 228 | 0 | 152.871 |
| Innenumsätze | 5.426 | 15.970 | 33 | -21.429 | 0 |
| Segmentumsätze | 124.775 | 49.264 | 261 | -21.429 | 152.871 |
| Materialaufwand fremde Dritte | -62.319 | -18.413 | -28 | 0 | -80.760 |
| Materialaufwand aus Innenbeziehungen | -7.372 | -14.026 | -48 | 21.446 | 0 |
| Segmentmaterialaufwand | -69.691 | -32.439 | -76 | 21.446 | -80.760 |
| Segmentrohertrag | 55.084 | 16.825 | 185 | 17 | 72.111 |
| Segment EBITDA | 36.800 | -583 | 484 | -1.613 | 35.088 |

| Segmentbericht 1.1.2016 - 31.3.2016 | Online | Offline | Sonstiges | Konsolidierung | Gesamt |
|---|----------------|----------------|-------------|----------------|-----------------|
| | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR |
| Umsätze mit Dritten | 93.616 | 79.540 | 247 | 0 | 173.403 |
| Innenumsätze | 7.771 | 2.333 | 50 | -10.154 | 0 |
| Segmentumsätze | 101.387 | 81.873 | 297 | -10.154 | 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 | 178 | -34 | 68.196 |
| Segment EBITDA | 27.469 | -2.401 | 120 | -1.220 | 23.968 |

*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/2017 | I/2016 |
|-----------------------------------|---------------|---------------|
| | TEUR | TEUR |
| Summe Segmentergebnisse (EBITDA) | 35.088 | 23.968 |
| Abschreibungen | -14.453 | -12.264 |
| Betriebsergebnis | 20.635 | 11.704 |
| Finanzergebnis | -901 | -827 |
| Ergebnis vor Ertragsteuern | 19.734 | 10.877 |

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 31. März 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. Dezember 2020. Der Mietaufwand für die ersten 3 Monate 2017 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 2017 betrug TEUR 45 (Vorjahr: TEUR 45).

Die Gesellschaft SP Beteiligungs GmbH, Langenselbold, (Gesellschafter Frau Simone Choulidis) hat in den ersten 3 Monate 2017 Umsätze in Höhe von TEUR 5 (Vorjahr: TEUR 0) mit dem Drillisch-Konzern getätigt.

Zum 31. März 2017 bestanden keine Forderungen oder Verbindlichkeiten gegenüber den oben erwähnten nahe stehenden Personen und Unternehmen.

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

Verkürzter Konzernanhang

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 31. März 2017 lagen finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von EUR 5,8 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 5,8 Mio.) vor, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Wie zum 31. Dezember 2016 lagen Finanzielle Forderungen in Höhe von EUR 0,6 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 5,8 Mio. (31. Dezember 2016 EUR 5,8 Mio.) zuzuordnen.

INVESTOR RELATIONS CORNER

- 34 Finanzkalender | Aktuelle Analysteneinschätzungen
- 35 Kursentwicklung | Director's Holdings
- 36 Aktionärsstruktur

Finanzkalender | Aktuelle Analysteneinschätzungen

1. Finanzkalender

Finanztermine 2017*

| Datum | Thema |
|-----------------------------|-----------------------------|
| Donnerstag, 11. Mai 2017 | Quartalsabschluss Q1 2017 |
| Donnerstag, 18. Mai 2017 | Hauptversammlung, Frankfurt |
| 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 schlagen Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung am 18. Mai 2017 die achte Dividendenerhöhung

auf dann 1,80 Euro vor. Drillisch möchte die Aktionäre auch in Zukunft angemessen am Erfolg des Unternehmens beteiligen.

3. Aktuelle Analysteneinschätzungen (Stand 10. April 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 10. April 2017)

| Analyse | Votum | Kursziel | Datum |
|---------------|-----------------|----------|----------------|
| Kepler | „Kaufen“ | €54,00 | 10. April 2017 |
| Berenberg | „Kaufen“ | €65,00 | 07. April 2017 |
| NewStreet | „Kaufen“ | €62,00 | 04. April 2017 |
| Goldman Sachs | „Halten“ | €46,00 | 03. April 2017 |
| Warburg | „Halten“ | €44,00 | 03. April 2017 |
| DZ Bank | „Kaufen“ | €55,00 | 29. März 2017 |
| UBS | „Kaufen“ | €53,00 | 29. März 2017 |
| Barclays | „Übergewichten“ | €60,00 | 27. März 2017 |
| UBS | „Kaufen“ | €50,00 | 24. März 2017 |
| Commerzbank | „Halten“ | €40,00 | 24. März 2017 |
| HSBC | „Kaufen“ | €50,00 | 24. März 2017 |
| Kepler | „Kaufen“ | €49,00 | 24. März 2017 |
| Lampe | „Kaufen“ | €50,00 | 24. März 2017 |

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

www.drillisch.de

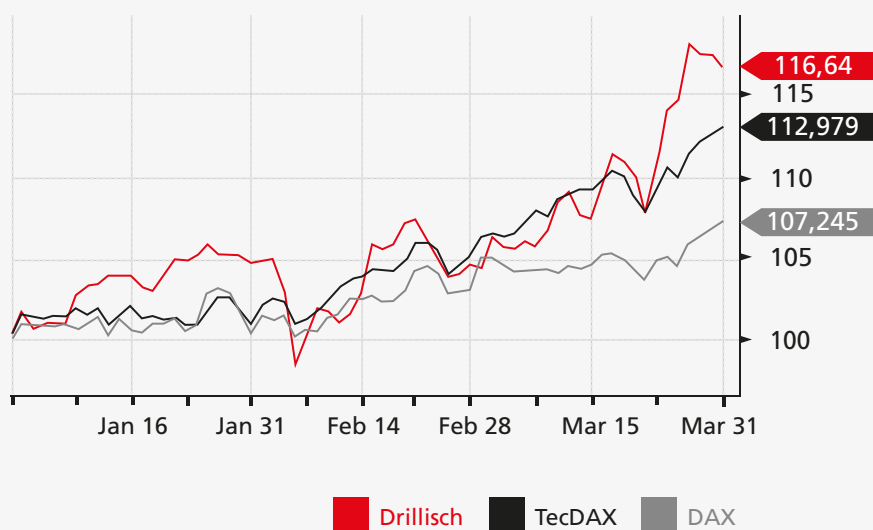
→ Investor Relations → Analysen

Kursentwicklung | Director's Holdings

4. Kursentwicklung im ersten Quartal 2017

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

| | Jahresschluss 2016 | 31. März 2017 | %-Veränderung |
|-----------|--------------------|---------------|---------------|
| Drillisch | €40,895 | €47,70 | + 16,6 |
| TecDAX | 1.811,72 | 2.046,86 | + 13,0 |
| DAX | 11.481,06 | 12.312,87 | + 7,3 |

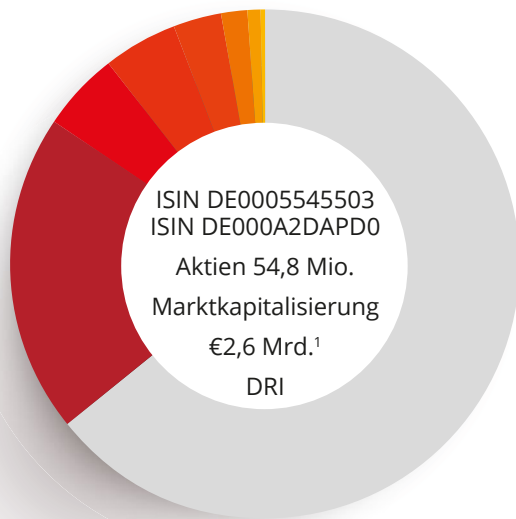


5. Directors' Holdings zum 31. März 2017

| Vorstand | Stückaktien |
|--|-------------------|
| Vlasios Choulidis | 400.000 ▶ 0,73% |
| MV Beteiligungs GmbH | 15.000 ▶ 0,03% |
| Aufsichtsrat | Stückaktien |
| Dipl.-Kfm. Marc Brucherseifer (Vorsitzender) | 1.019.775 ▶ 1,86% |

Aktionärsstruktur

6. Aktionärsstruktur der Drillisch AG (Stand 31. März 2017)



| | | |
|--------|--------------------------------------|----------------|
| 63,07% | Streubesitz | St. 34.589.680 |
| 20,08% | United Internet Ventures AG | St. 11.012.730 |
| 6,41% | Allianz Global Investors Europe GmbH | St. 3.516.787 |
| 4,78% | Alken Luxemburg | St. 2.620.095 |
| 3,05% | Artemis Investment Management LLP | St. 1.671.581 |
| 1,86% | Dipl.-Kfm. M. Brucherseifer | St. 1.019.775 |
| 0,73% | V. Choulidis | St. 400.000 |
| 0,03% | MV Beteiligungs GmbH | St. 15.000 |

Quelle: Meldungen der Gesellschaften nach §521 ff Wertpapierhandelsgesetz soweit der Gesellschaft nicht ein aktuellerer Wert mitgeteilt wurde.
1) Auf Grundlage des XETRA-Schlusskurses (€47,70) am 31. März 2017. Streubesitz gem. Regelwerk Dt. Börse 79,92%.

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

- 38 Veröffentlichungen | Ansprechpartner | Informations- und Bestellservice
- 39 Impressum
- 40 Marken der Drillisch AG - Sie haben die Wahl!

Veröffentlichungen | Ansprechpartner | Informations- und Bestellservice

Veröffentlichungen

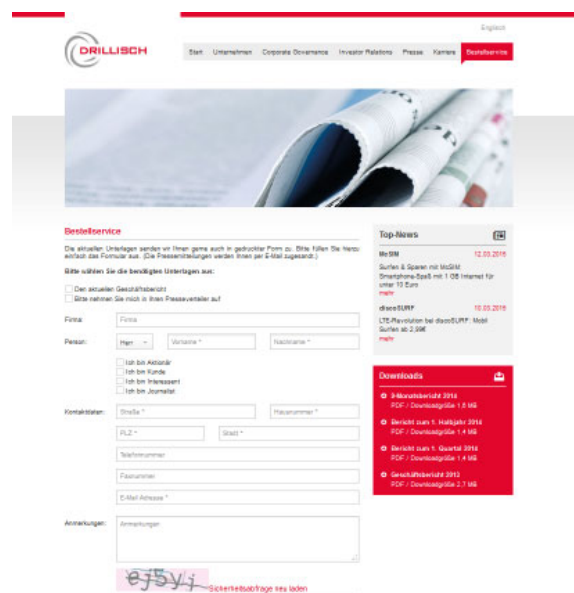
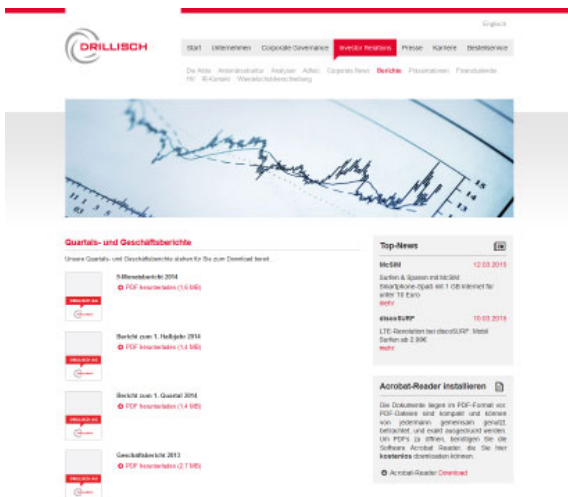
Der vorliegende Bericht zum 1. Quartal 2017 ist auch in einer englischen Fassung erhältlich.

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.

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,
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

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.

Zukunftsgerechte 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 zukunftsgerichteten 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 **5 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**

1)

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

TÜV
SAARLAND
SEHR GUT
Kundenurteil • Freiwillige Prüfung
07/2016 Nr. 2812
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