






Drillisch AG

Unternehmenspräsentation

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Prognosen, mit der die gegenwärtige Einschätzung des Managements der Drillisch AG zum Ausdruck kommt. Diese Einschätzungen und Aussagen können Veränderungen bzw. unsicheren Rahmenbedingungen unterliegen, die zum Großteil schwierig zu prognostizieren sind und außerhalb der Kontrolle der Drillisch AG liegen.

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

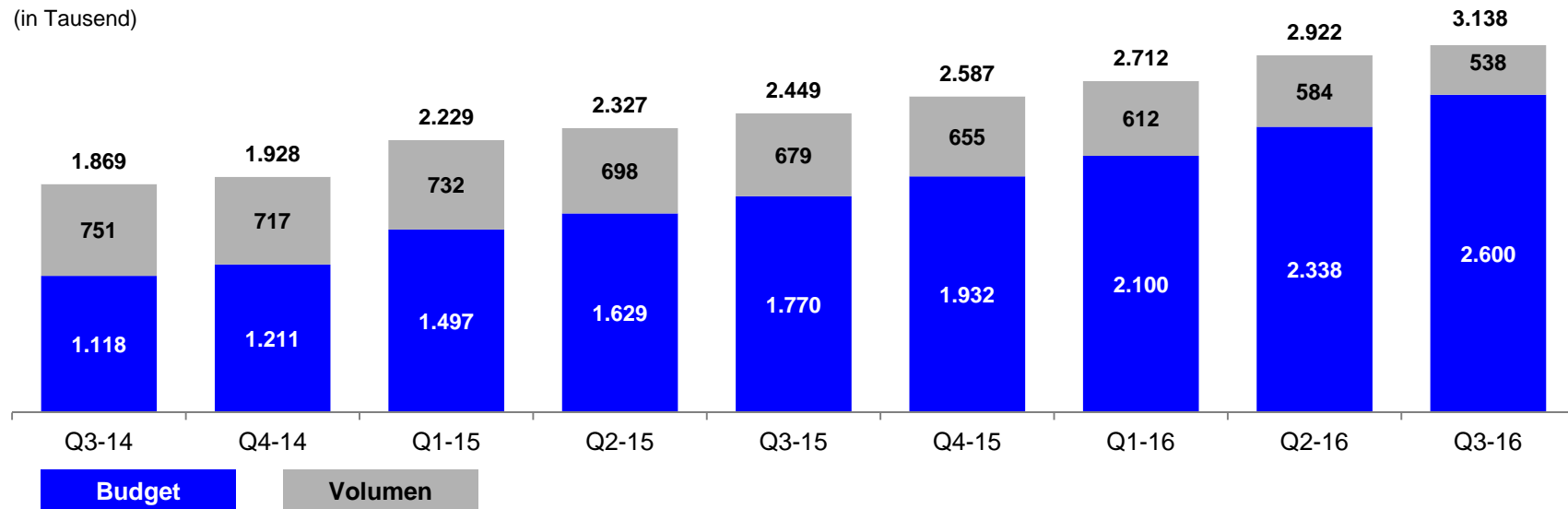
Drillisch AG
Investor Relations
Wilhelm-Röntgen-Straße 1-5
D - 63477 Maintal
Telefon: 0 61 81 / 412 218
Internet: www.drillisch.de
E-Mail: ir@drillisch.de

-  **Highlights**
-  **Finanzkennzahlen**
-  **Ausblick und Prognose**

Drillisch MVNO-Teilnehmerwachstum

Fokus auf MVNO-Teilnehmerentwicklung

(in Tausend)

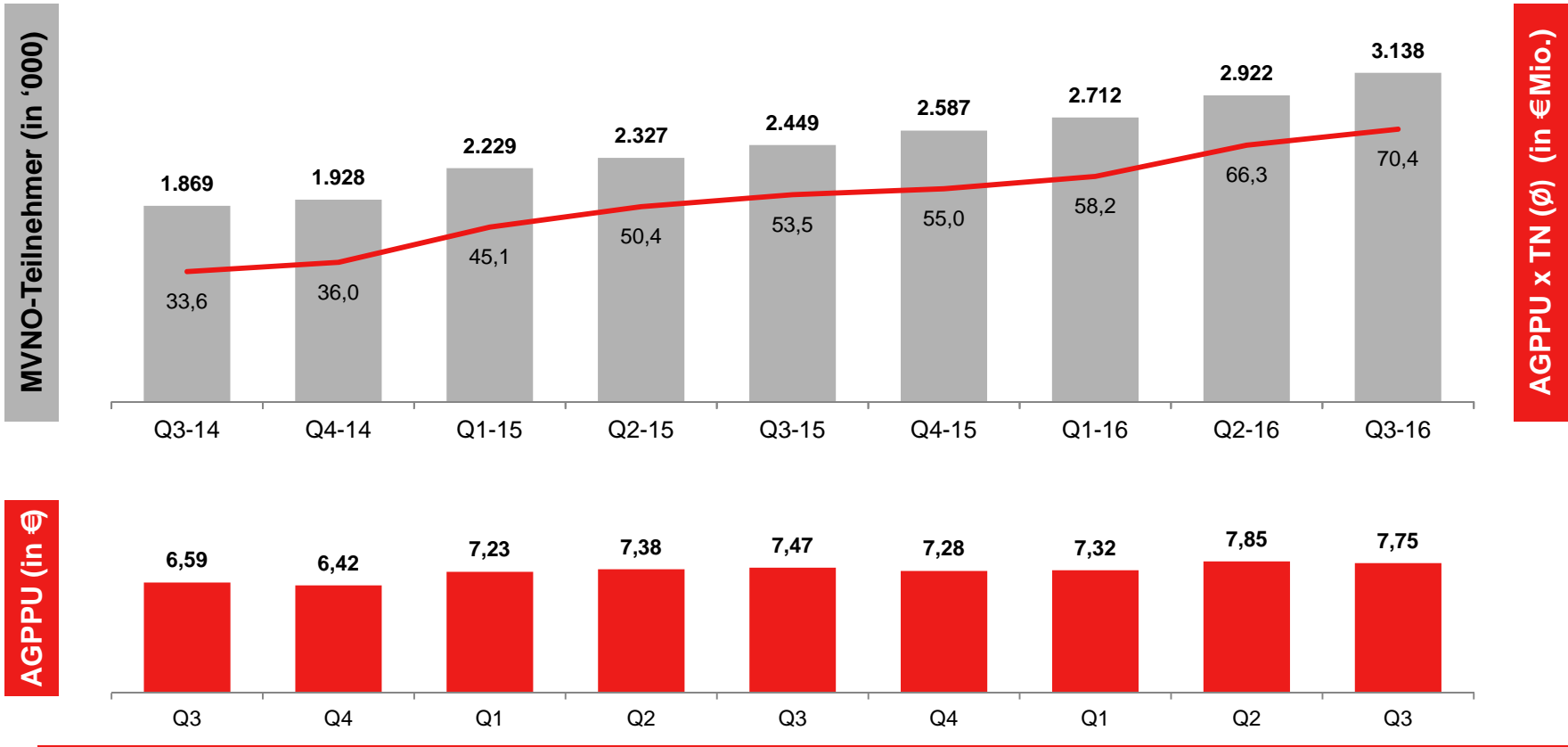


- Fortsetzung des Trends: Sehr gute MVNO Net Adds Q3-16: +216 T (Q2-16: +210T; Q1-16: +125T; Q4-15: +138T); y-o-y +689T
- Hervorzuheben ist die Entwicklung bei den Budget-TN Q3-16: +262T; (Q2-16: +238T; Q1-16: +168T; Q4-15: +162T); y-o-y +830T
- Weiter verbesserter Kundenmix.
- Das Offline-Segment hat auch im dritten Quartal einen guten Beitrag zur Kundengewinnung geleistet

Sehr gutes Nettokundenwachstum – Besonders bei den Budget-Teilnehmern



Teilnehmer- und Rohertragswachstum

Starkes Kundenwachstum, besserer Tarifmix und gute Auslastung der Kapazitäten



Nachhaltig steigender Rohertrag aus dem MBA MVNO Geschäft

Wettbewerbsvergleich

	 LTE S	 LTE S	Telekom MagentaMobil M	Vodafone Red M	o2 Free L	1&1 All-Net-Flat Plus
Tarif SIM Only	Nur 1299⁽¹⁾ €/Monat	Nur 1299⁽¹⁾ €/Monat	3595€⁽²⁾	3599€⁽²⁾	3999€⁽¹⁾	1999€⁽¹⁾
Daten-Paket	4.0 GB	4.0 GB	3.0 GB	3.0 GB	4.0 GB	4.0 GB
Speed up to	225 MBit/s⁽⁵⁾	225 MBit/s⁽⁵⁾	300 MBit/s	375 MBit/s	225 MBit/s	21,6 MBit/s⁽⁴⁾
Sprache & SMS	Flat	Flat	Flat	Flat	Flat	Flat
Vertrag	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate	24 Monate
Vorteil in € ⁽³⁾	--	--	467,04 €	468,00€	624,00€	144,00€

Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis am deutschen Mobilfunkmarkt

- (1) Ab Monat 13 erhöht sich der Preis
 (2) Ab Monat 25 erhöht sich der Preis
 (3) Preisvorteil für 24 Monate

- (4) Keine deutschlandweite Abdeckung, nur in bestimmten Regionen
 (5) Maximale Speed kann als Option für 5€ gebucht werden

Highlights

“Anbieter des
Jahres 2016”



- Titelverteidigung: Tariftipp.de wählt smartmobil.de 2016 erneut zum “Anbieter des Jahres” in der Kategorie “All-Net-Flats”
- Fazit von Tariftipp.de: “Mit dem Tarif LTE XS für 7,99 Euro / Monat setzt smartmobil.de schon seit Monaten den Benchmark bei den beliebten Allnet-Flats.”

“Bester
Mobilfunkanbieter
2016”



- Studie des Deutschen Kundeninstituts (DKI) im Auftrag der WirtschaftsWoche
- 7. Platz – vor Anbietern wie Blau, T-Mobile, klarmobil und o2

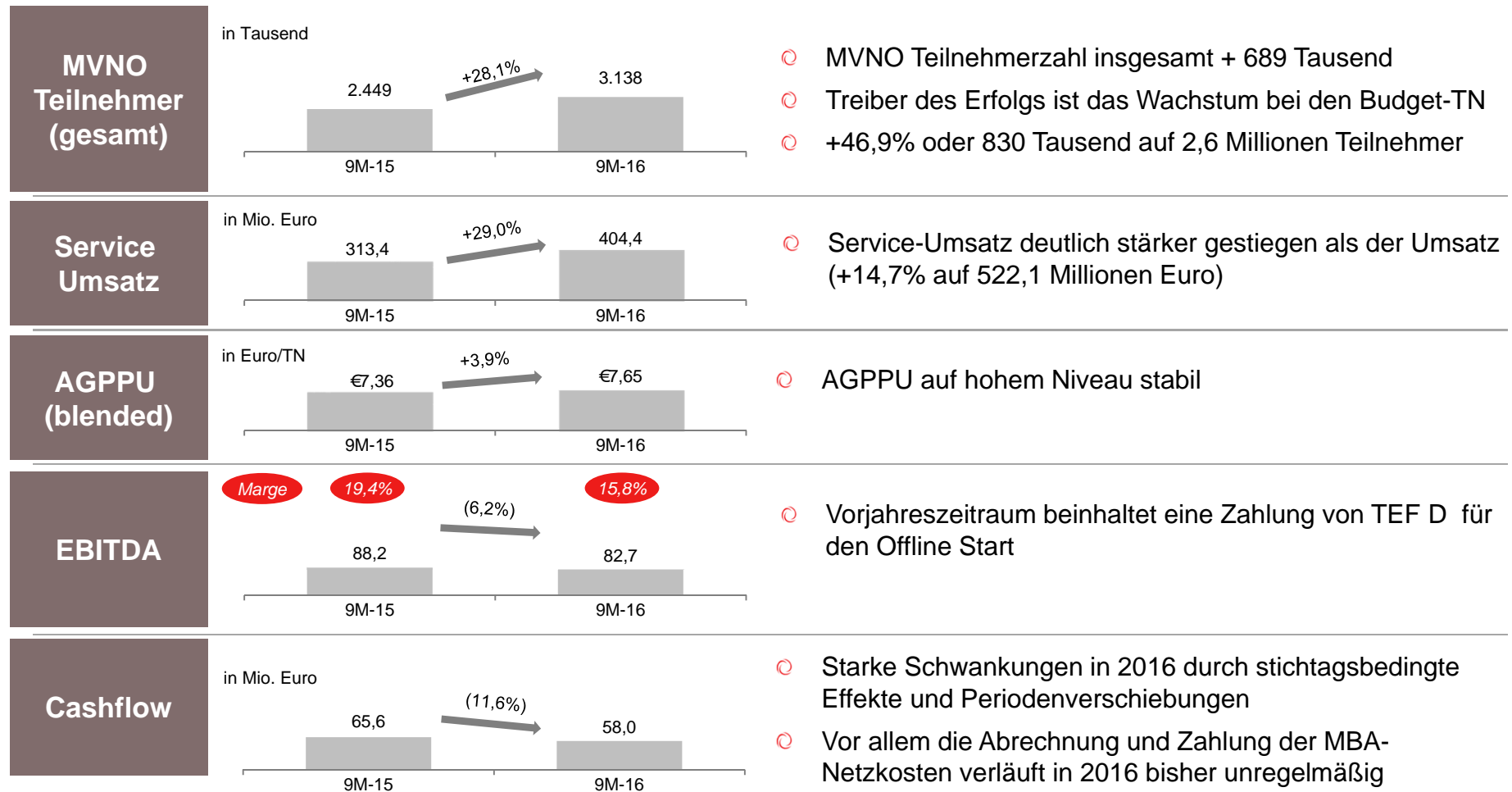
COMPUTER BILD-
Leserwahl
“Goldener
Computer”



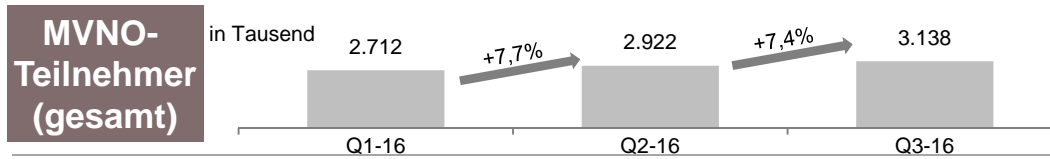
- Begehrter Branchenpreis, bereits zum 19. Mal verliehen
- Drillisch erstmals nominiert
- 3. Platz mit 17,81 Prozent der Stimmen in der Kategorie “Provider”

Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis am deutschen Mobilfunkmarkt

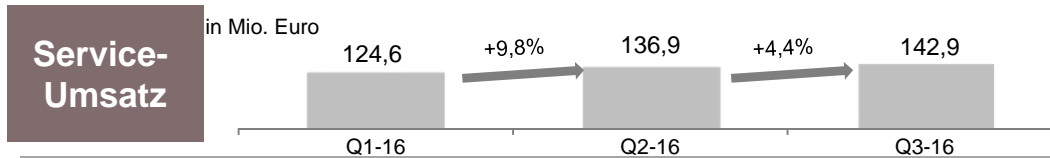
9M 2015 vs. 9M 2016



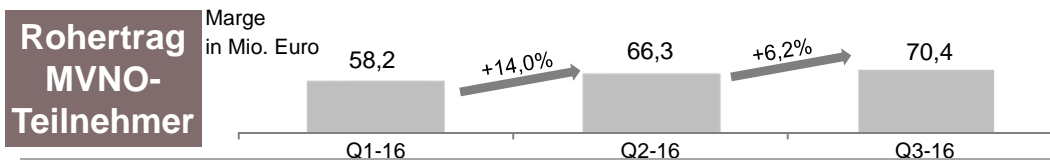
Drillisch wächst in den ersten neun Monaten 2016 und bestätigt Prognosen 2016 und 2017



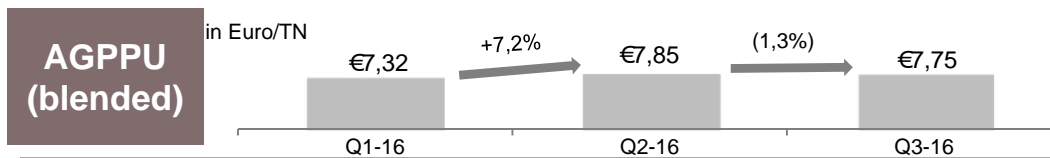
- Treiber bleibt das Budget-TN-Wachstum
- MVNO Q1: +4,8% ; Q2: +7,7% ; Q3: +7,4%
- Budget Q1: +8,7%; Q2: +11,3% ; Q3: +11,2%



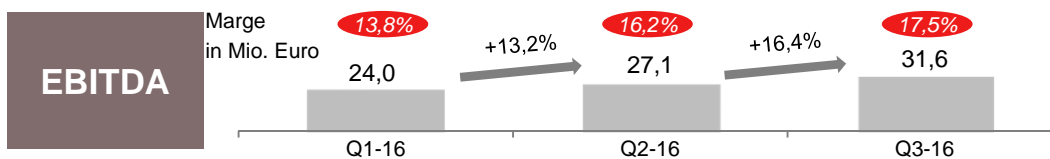
- Service Umsatz Q1: +3,7% ; Q2: +9,8%; Q3: +4,4% steigt stärker als der
- Gesamtumsatz Q1: -0,6% ; Q2: -3,2% ; Q3: +7,8%



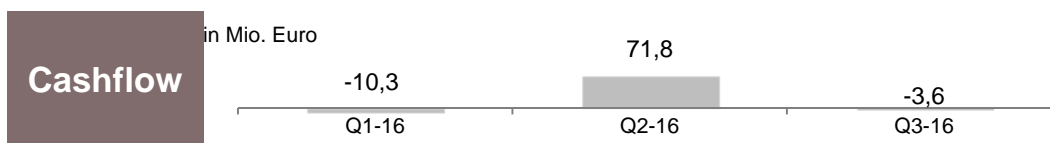
- Steigende Rohertragsbeiträge des MVNO Kundenbestands
- Q1: 58,2; Q2: 66,3 ; Q3: 70,4 Mio. Euro



- AGPPU auf hohem Niveau stabil
- Leichter Rückgang in Q3 durch Roaming (saisonal)



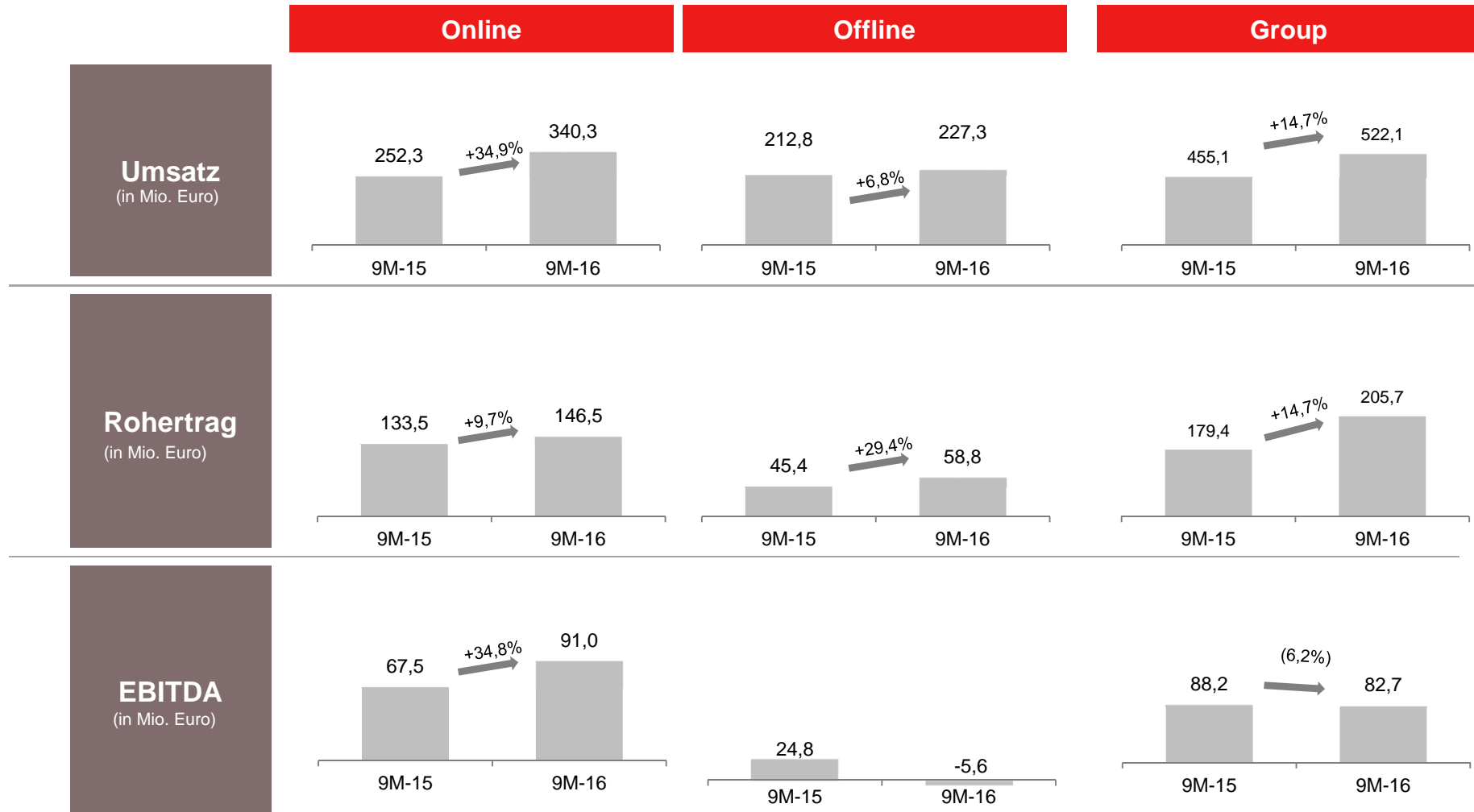
- Nachhaltig steigendes EBITDA
- Ziele 2016 und 2017 bestätigt



- Schwankungen resultieren im Wesentlichen aus stichtagsbedingten Effekten und Periodenverschiebungen

Drillisch wächst in den ersten neun Monaten 2016 und bestätigt Prognosen 2016 und 2017

Segment Bericht 9M 2016



Cashflow-Entwicklung

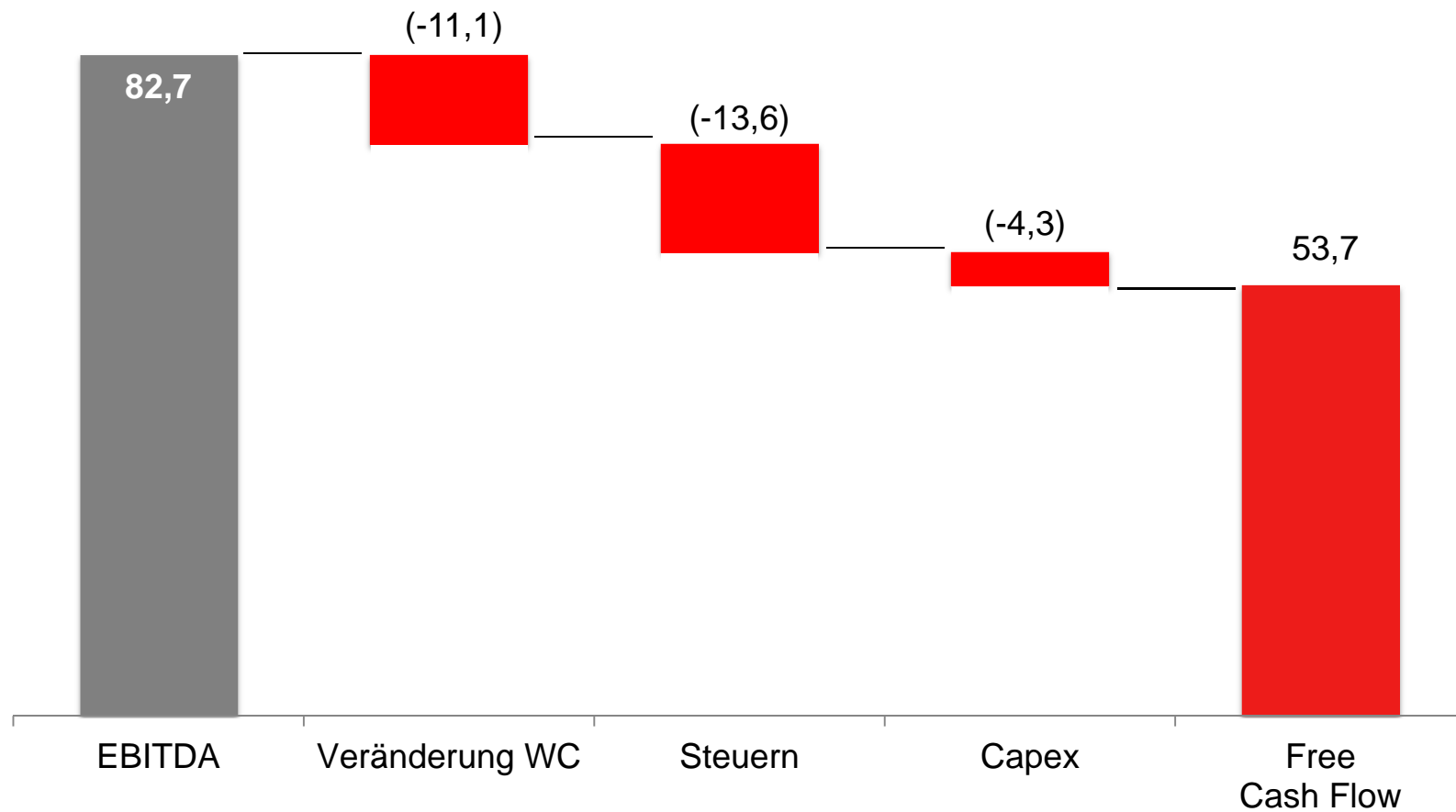
in Mio. €	9M 15	9M 16
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	65,6	58,0
Cashflow aus Investitionstätigkeiten	(165,2)	(23,2)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeiten	(100,0)	(87,2)
Free Cash Flow ⁽¹⁾	(95,3)	53,7

- Starke unterjährige Schwankungen in 2016
- In 2015 inkl. WKZ Zahlung von Telefonica zum Shop-Start in Q3
- Vorzeitige und abschließende Earn-Out Zahlung an Dixons (18 Mio. Euro) für Phone House Erwerb
- Dividende (95,8 Mio. Euro)
- Kurzfr. Inanspruchnahme des Kreditrahmens 50 Mio. Euro
- Reduzierung der sonst. finanziellen Verbindl. (40 Mio. Euro)
- 9M-2016: 4,3 Millionen Euro Capex
- 9M-2015: 160,9 Millionen Euro Capex

(1) Definition von Free Cash Flow: Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit minus CAPEX

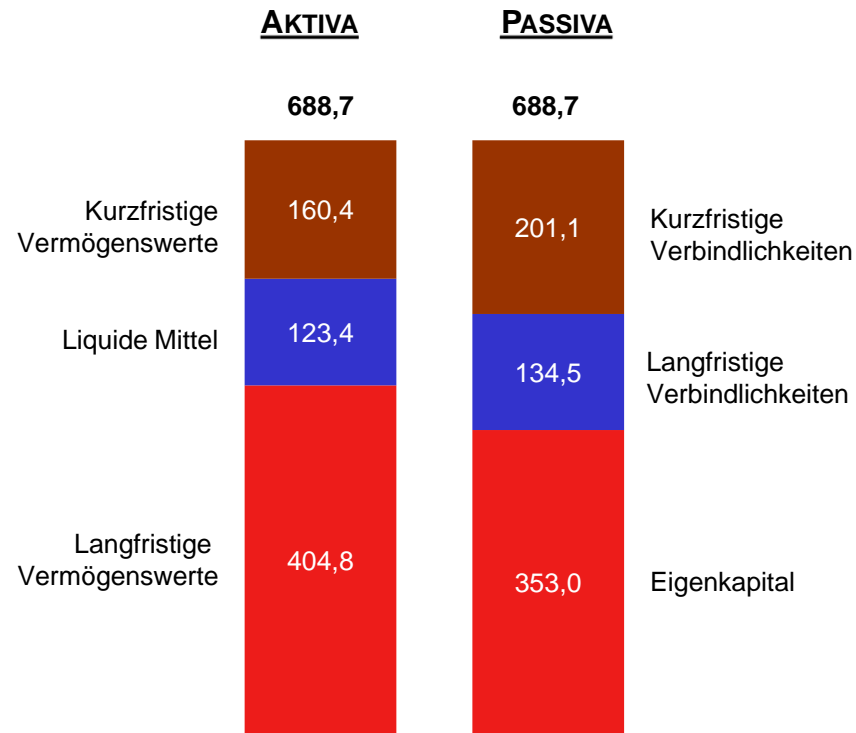
Brücke EBITDA zu FCF

Free Cash Flow Brücke Januar bis September 2016 in Mio. Euro

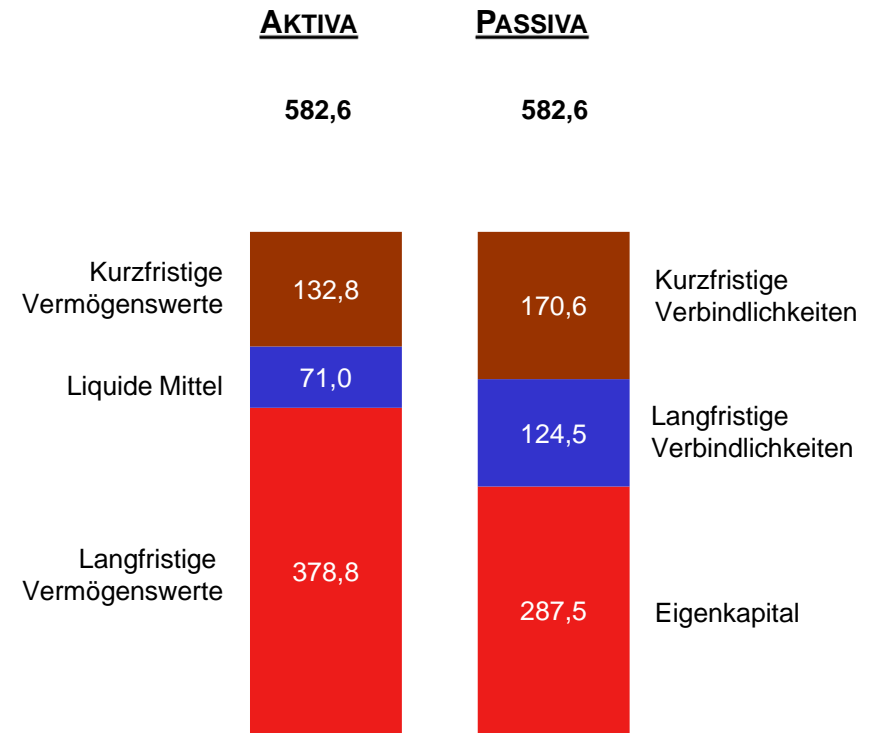


Bilanz in Mio. Euro

31. Dezember 2015



30. September 2016



Eigenkapitalquote beträgt 49,3% (31. Dezember 2015: 51,3%)

Ausblick und Prognose

Drillisch konnte in den ersten neun Monaten 2016 große Erfolge verzeichnen...

✓ **Offline-Vertriebskanal mit steigendem Beitrag zur Neukundengewinnung**

✓ **Online-Vertriebskanal auf hohem Niveau nachhaltig erfolgreich**

✓ **Bestätigte Prognose EBITDA⁽¹⁾ von €115-€120 Mio. (2016), €160- €170 Mio. (2017)**

✓ **Finanzielle Flexibilität und Liquidität ermöglichen kontinuierliches Wachstum**

...und bestätigt den positiven Ausblick

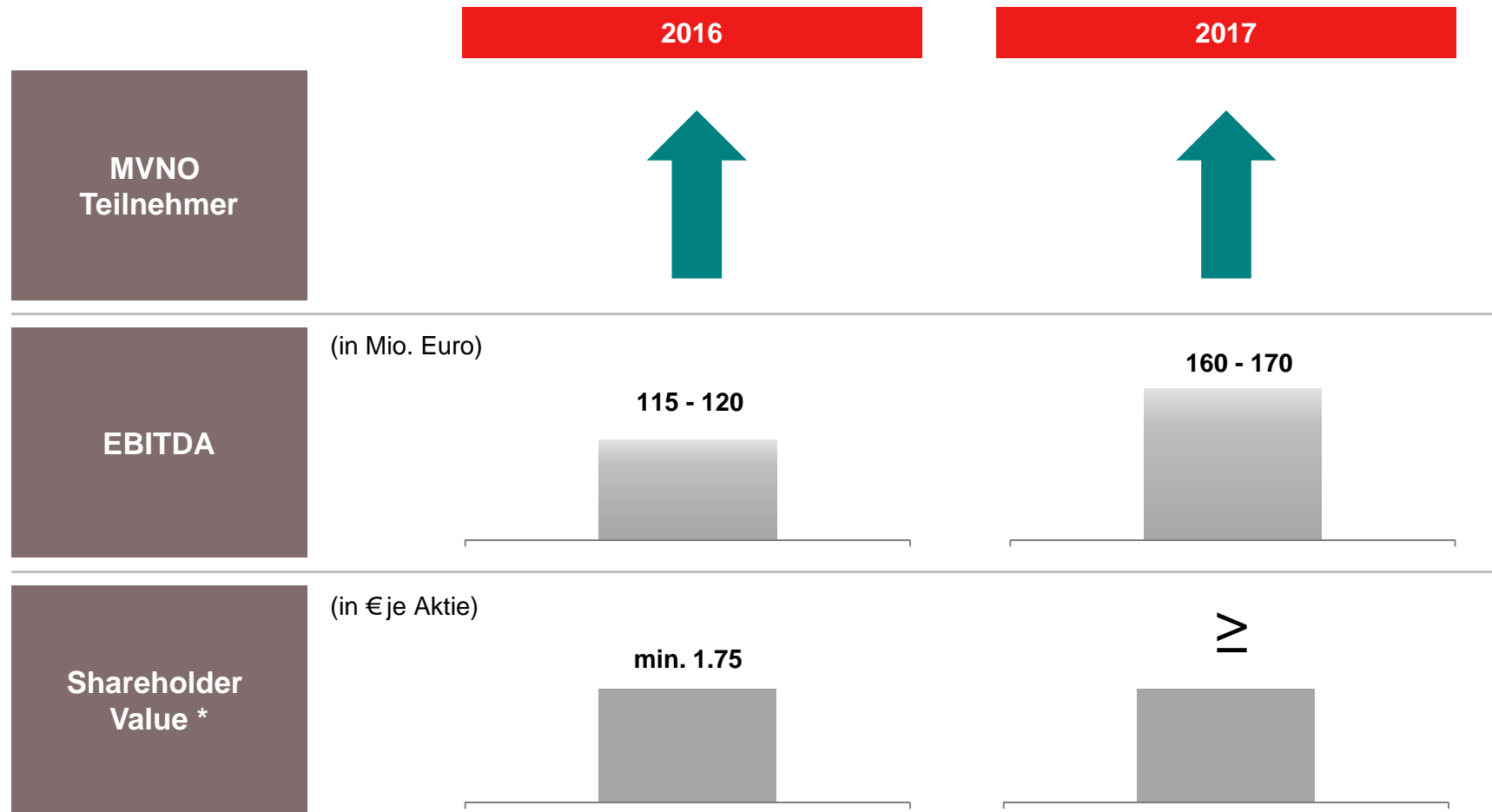
Teilnehmerwachstum Online und Offline mit dem besten Preis- Leistungs-Verhältnis

Anstieg des EBITDA für 2016 und 2017 geplant (Das 15. und 16. Jahr in Folge)

Attraktive Shareholder Value-Politik

(1) Bereinigtes EBITDA

Ausblick und Prognose

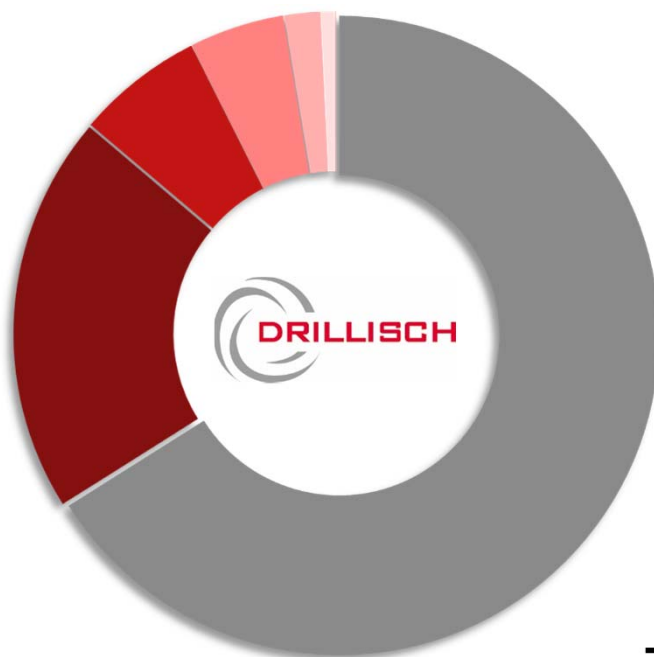


Fortsetzung der Erfolgsgeschichte — Profitables Wachstum auch über 2016 hinaus geplant

(*) Shareholder Value = Dividende + eventuelle Aktienrückkäufe

Anhang

Aktionärsstruktur per 30. Oktober 2016



Aktionärs Struktur	in %	in Aktien
Free Float	66,06%	36.180.262
United Internet Ventures AG	20,11%	11.012.730
Allianz Global	6,42%	3.516.787
Alken Luxembourg	4,78%	2.620.095
M Brucherseifer	1,86%	1.019.775
V Choulidis	0,73%	400.000
MV Beteiligungs GmbH	0,03%	15.000
Total	100,00%	54.764.649

Index Rangliste (TecDAX + Blue Chip Indices Germany), Oktober 2016

Index	Marktkap.	Umsatz
TecDAX 30	8	8
Blue Chip Indices Germany	68	69

EBITDA Prognose vs. erreichtem EBITDA

	EBITDA (bereinigt) Historie								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Prognose (zur BPK im März)	Positiver Ausblick	Positiver Ausblick	€52 Mio.	€58 Mio.	€67-€70 Mio.	(alt: €77-€80 Mio.) ↗ €82-€85 Mio.	€95-€100 Mio.	€115-€120 Mio.	€160-€170 Mio.
Erreichtes EBITDA (IFRS)	€43,5 Mio.	€49,3 Mio.	€52,6 Mio.	€61,9 Mio.	€70,8 Mio.	€85,2 Mio.	€105,6 Mio.		
EBITDA Marge	n/a	13,6%	15,1%	19,1%	24,4%	29,4%	16,8%		
EBITDA Wachstum (y-o-y)	7,1%	13,3%	6,7%	17,8%	14,4%	20,3%	23,9%		

Im Vergleich mit der Prognose:

↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑		
---	---	---	---	---	---	---	--	--

Drillisch liefert nachhaltige Profitabilitätssteigerungen, wobei die Prognosen bisher stets übertroffen wurden