



Geschäftsjahr 2017 und Ausblick 2018

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Prognosen, mit der die gegenwärtige Einschätzung des Managements der 1&1 Drillisch AG zum Ausdruck kommt.

Diese Einschätzungen und Aussagen können Veränderungen bzw. unsicheren Rahmenbedingungen unterliegen, die zum Großteil schwierig zu prognostizieren sind und außerhalb der Kontrolle der 1&1 Drillisch AG liegen.

Die 1&1 Drillisch AG hat keine Verpflichtung, bei Veränderungen der Rahmenbedingungen die zugrunde liegenden Informationen bzw. revidierte Informationen zu veröffentlichen.

1&1 Drillisch AG

Investor Relations

Wilhelm-Röntgen-Strasse 1-5

D-63477 Maintal

Kontakt

Telefon: 061 81 / 412 218

Internet: www.1und1-drillisch.de

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

- Die 1&1 Drillisch AG
- Finanzkennzahlen 2017
- Ausblick

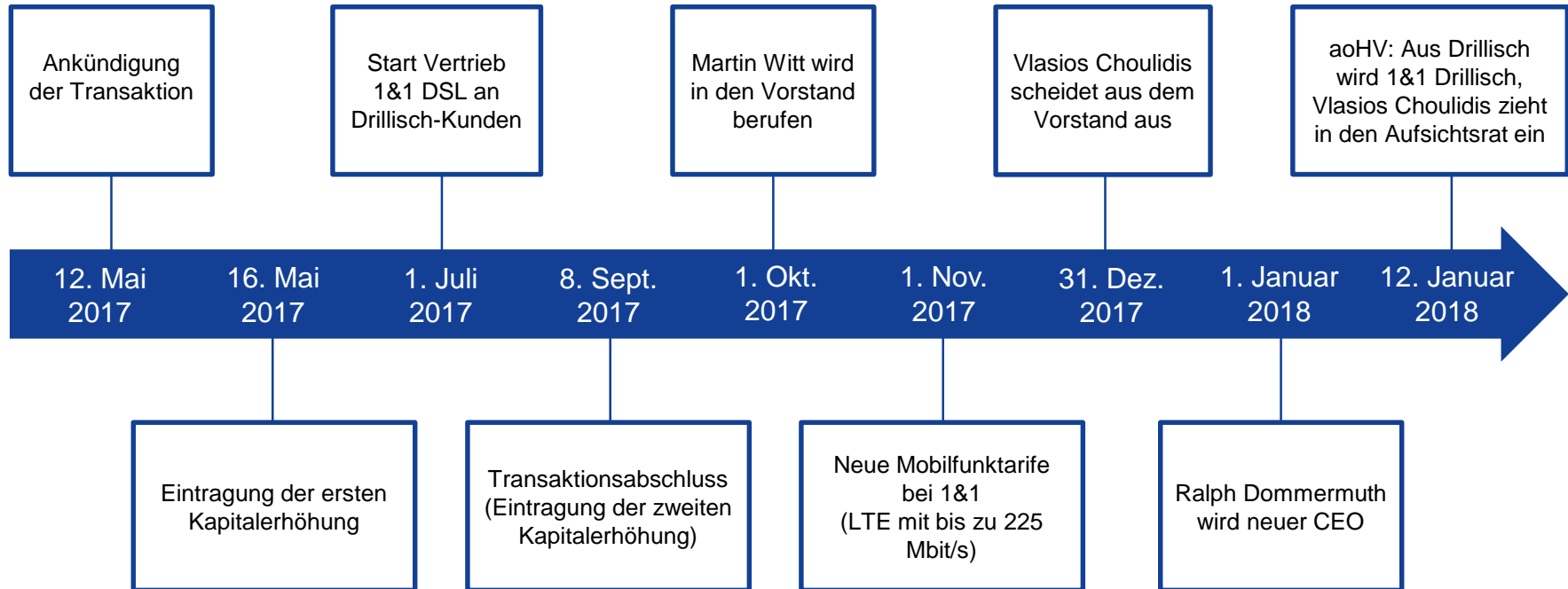
Die 1&1 Drillisch AG

	2016	2017	Veränderung
Kundenverträge in aktuellen Produktlinien	8,54 Mio.	12,64 Mio.	+4,10 Mio.
Davon Mobile Internet	4,31 Mio.	8,30 Mio.	+3,99 Mio.
Davon DSL / VDSL	4,23 Mio.	4,34 Mio.	+0,11 Mio.
Umsatz	2.430,1 Mio.	2.812,3 Mio.	+15,7%
EBITDA bereinigt ⁽¹⁾	387,9 Mio.	532,2 Mio.	+37,2%
<i>Marge</i>	16,0%	18,9%	
EBIT bereinigt ⁽¹⁾	379,3 Mio.	468,1 Mio.	+23,4%
<i>Marge</i>	15,6%	16,6%	

**Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung
1,60 Euro Dividende je stimmberechtigter Aktie vor.**

**Aufgrund der höheren Aktienanzahl steigt die Ausschüttungssumme
auf 282,8 Millionen Euro (2016: 98,6 Millionen Euro).**

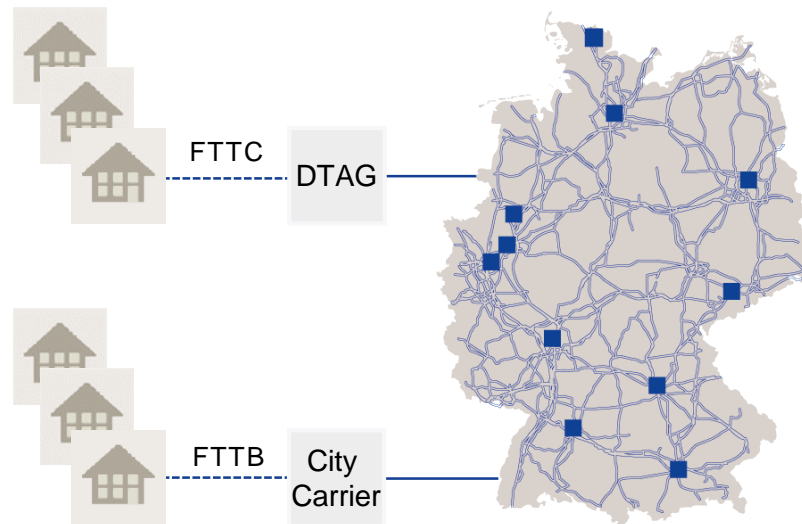
(1) Bereinigt um einmalige Aufwendungen beim Verkauf der yourfone Shop GmbH sowie der Restrukturierung des Händlervertriebs in 2017 von zusammen 28,2 Mio. EUR



- Größter alternativer DSL-Anbieter mit 4,34 Mio. DSL-Verträgen
- connect-Festnetztest: Sieger 2015, 2. Platz 2016, Sieger 2017



Haushalte



- Schrittweise Migration von ADSL zu VDSL/Vectoring
- Zielinfrastruktur: Letzte Meile über VDSL/Vectoring der Deutsche Telekom (Layer3, parallel Ausbau Layer2-Infrastruktur) sowie über Glasfaser-Anschlüsse regionaler Netze, verknüpft mit dem 1&1 Versatel Netz

- Deutschlands führender MVNO mit 8,30 Millionen Mobilfunk-Verträgen
- Breite Marktabdeckung



- Telefónica-Remedy-Partner mit langfristig garantiertem Zugriff auf bis zu 30 % der Netzkapazität und auf alle Zukunftstechnologien
- Zusätzlich Vorleistungsbezug bei Vodafone

Finanzkennzahlen 2017

31. Dezember 2016

31. Dezember 2017

(in Mio. Euro)

AKTIVA

PASSIVA

1.843,3

1.843,3

Kurzfristige
Vermögenswerte
Liquide Mittel

259,0
4,6

1.046,7

Kurzfristige
Verbindlichkeiten

Langfristige
Vermögenswerte

1.579,7

1.209,4

Langfristige
Verbindlichkeiten

-412,8

Eigenkapital

(in Mio. Euro)

AKTIVA

PASSIVA

4.735,7

4.735,7

Kurzfristige
Vermögenswerte
Liquide Mittel

506,9
149,7

Kurzfristige
Verbindlichkeiten

Langfristige
Verbindlichkeiten

Langfristige
Vermögenswerte

4.079,1

3.805,1

Eigenkapital

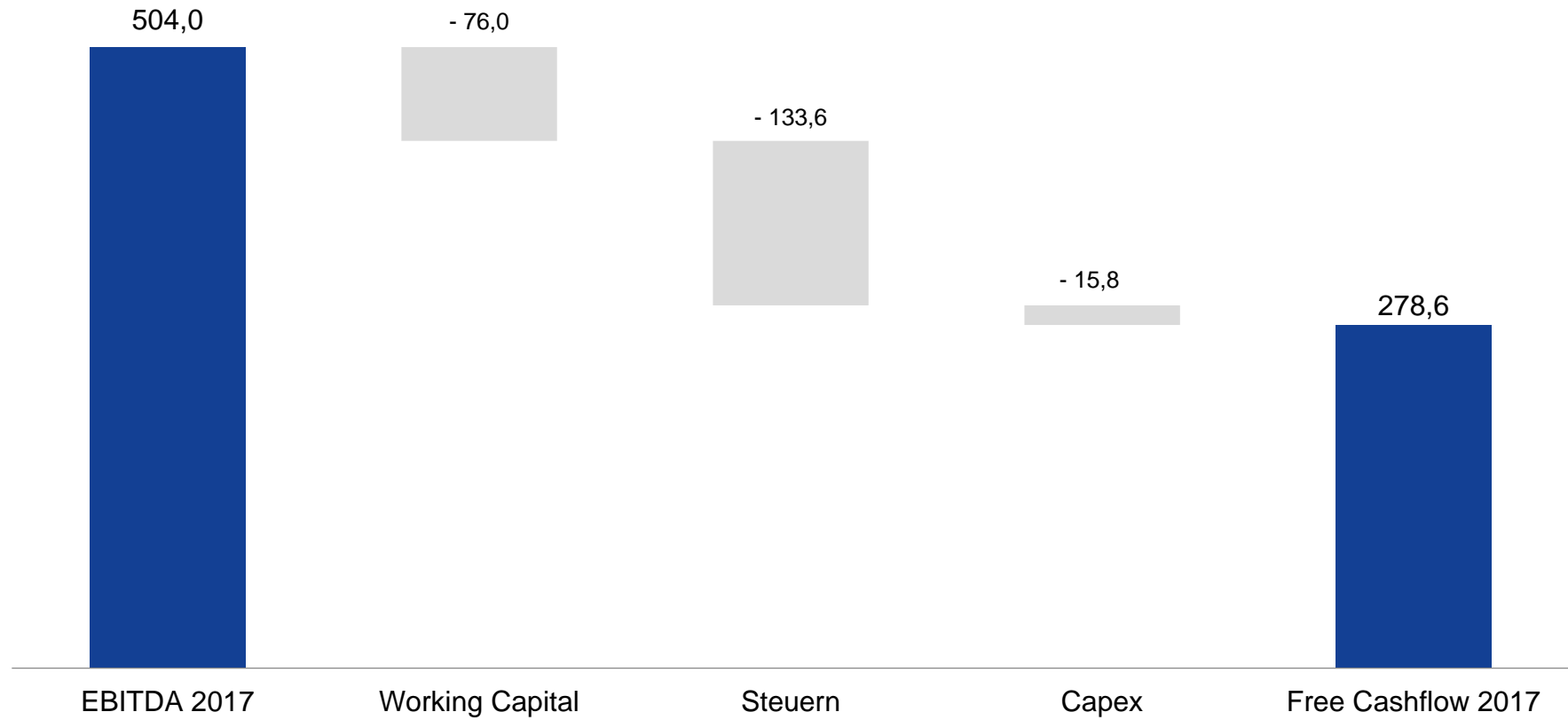
(in Mio. €)	2016	2017	Veränderung
Umsatz	2.430,1	2.812,3	+15,7%
Umsatzkosten	-1.698,7	-1.887,7	-11,1%
Bruttoergebnis vom Umsatz	731,4	924,6	+26,4%
Vertriebskosten	-294,3	-393,7	-33,8%
Verwaltungskosten	-61,6	-74,4	-20,8%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-19,2	-45,1	-134,9%
Sonstige betriebliche Erträge	23,0	28,5	+23,9%
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	379,3	439,9	+16,0%
Finanzergebnis	-24,7	-8,6	+65,2%
Ergebnis vor Steuern	354,6	431,3	+21,6%
Steueraufwendungen	-111,7	-120,9	-8,2%
Konzernergebnis aus fortgeführtem Geschäftsbereich	242,9	310,4	+27,8%

Cashflow aus fortgeführtem Geschäftsbereich

(in Mio. €)	2016	2017	Veränderung	Anmerkungen
Nettoeinzahlungen der betrieblichen Tätigkeit	65,4	294,1	+349,6%	
Cashflow aus Investitionstätigkeit	[26,1]	9,3	+135,4%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ €33,1 Mio. Einzahlungen aus der Erstkonsolidierung von Drillisch im Rahmen der Reverse Acquisition Anfang September ▪ €15,6 Mio. Auszahlungen – Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	[55,9]	[146,0]	-161,1%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ €250 Mio. Auszahlungen – Tilgung von Finanzkrediten ▪ €91,8 Mio. Einzahlungen – Auflösung Cashpooling mit der United Internet
Free Cashflow ⁽¹⁾	39,1	278,6	+612,5%	

(1) Definition Free Cashflow: Der Free Cashflow errechnet sich aus den (in der Kapitalflussrechnung ausgewiesenen Positionen) Nettoeinzahlungen der betrieblichen Tätigkeit aus fortgeführtem Geschäftsbereich, verringert um Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, zuzüglich Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen.

Brücke EBITDA zu FCF



- Ziel: Periodengerechte Zuordnung von Aufwendungen und Erträgen
- Wesentliche Auswirkungen für TK-Unternehmen
 - Kundengewinnungskosten werden über die Laufzeit der Kundenverträge verteilt
 - In Bundle-Tarifen enthaltene, anteilige Hardware-Erlöse werden bei Lieferung realisiert
- Bei dauerhafter Anwendung und gleichmäßigem Geschäft keine Ergebnisauswirkung. Bei schwankendem Geschäft kommt es im Vergleich zur herkömmlichen Bilanzierung zu temporären Unterschieden => Entlastung bei starkem Wachstum, Belastung bei rückläufigem Neugeschäft
- Bei erstmaliger Anwendung: Keine unmittelbare Ergebnisauswirkung (kein positiver „Einmaleffekt“), da der saldierte Vortrag neutral über das Eigenkapital eingebucht wird. Anteilige Hardware-Erlöse aus Bundle-Verträgen, die vor dem 01.01.2018 geschlossen wurden, werden in 2018 ff. ebenfalls neutralisiert und leisten damit künftig keinen positiven Ergebnisbeitrag mehr.

Unterschied IAS18 zu IFRS 15 – Beispielkunde (1)

	IAS 18					IFRS 15				
	Monat 1	Monat 2	...	Monat 24	Summe	Monat 1	Monat 2	...	Monat 24	Summe
monatl. Tarifentgelt	20,00€	20,00€		20,00€	480,00€	20,00€	20,00€		20,00€	480,00€
monatl. Entgelt Gerät	25,00€	25,00€		25,00€	600,00€	25,00€	25,00€		25,00€	600,00€
Anschlussgebühr	24,00€	0		0	24,00€	1,00€	1,00€		1,00€	24,00€
Aktivierung MKG ² (Hardwaresubvention)						600,00€	-		-	600,00€
Auflösung MKG ² (Hardware-Subvention)						-25,00€	-25,00€		-25,00€	-600,00€
Summe Umsatz					Σ1.104,00€					Σ1.104,00€
Aufwand aus Geräteeinkauf	600,00€	0		0	600,00€	600,00€	0		0	600,00€
Aufwand aus Vermittlungsprovision	240,00€	0		0	240,00€	10,00€	10,00€		10,00€	240,00€
Summe Aufwand					Σ840,00€					Σ840,00€
Deckungsbeitrag	-771,00€	45,00€		45,00€	Σ264,00€	11,00€	11,00€		11,00€	Σ264,00€

(1) Annahmen: Tarif €20 Monat + €25 Hardware/Monat / UVP €699 / VK Kunde 0€ / EK €640 / Anschlußgebühr €24 / Vermittlungsprovision €240

(2) MKG: Mehrkomponenten-Geschäft

Einfluss IFRS 15 auf die Bilanz (in Mio. Euro)

31.12.17 Aktiva mit IFRS Änderung

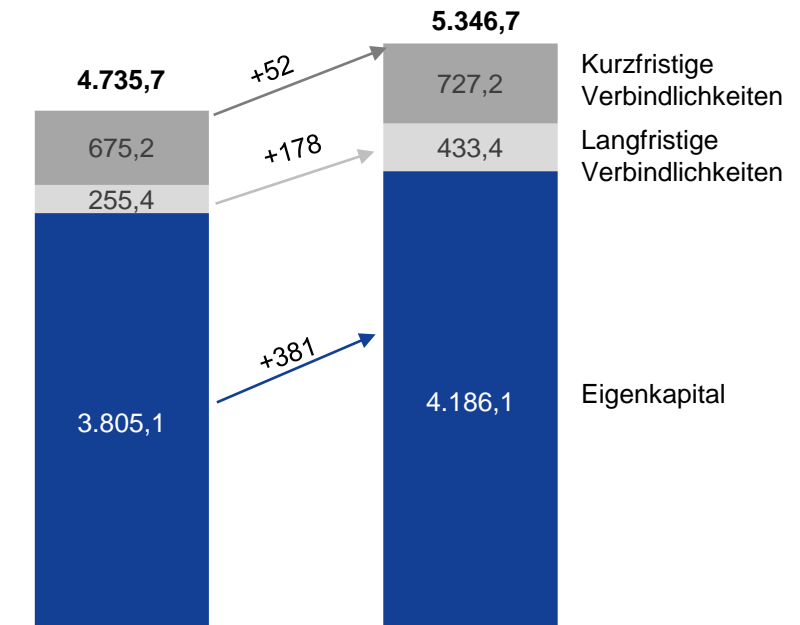
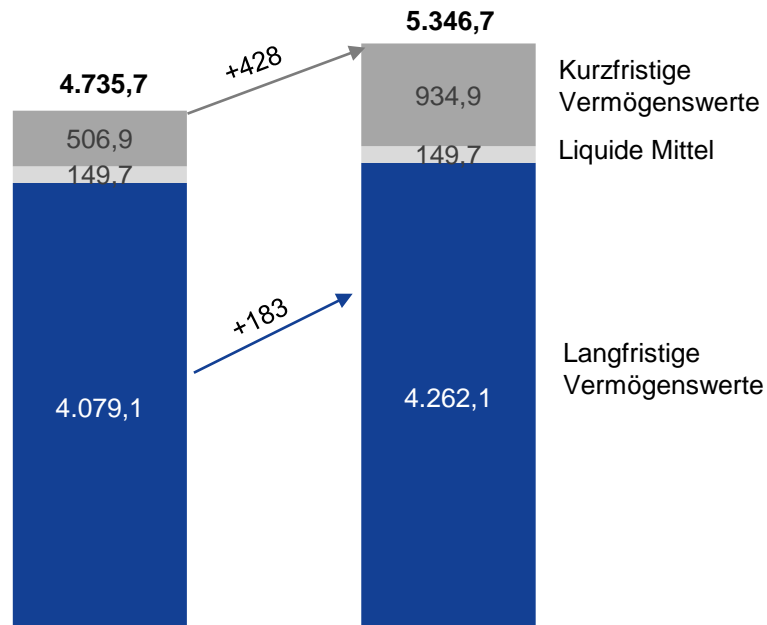
31.12.17 Passiva mit IFRS Änderung

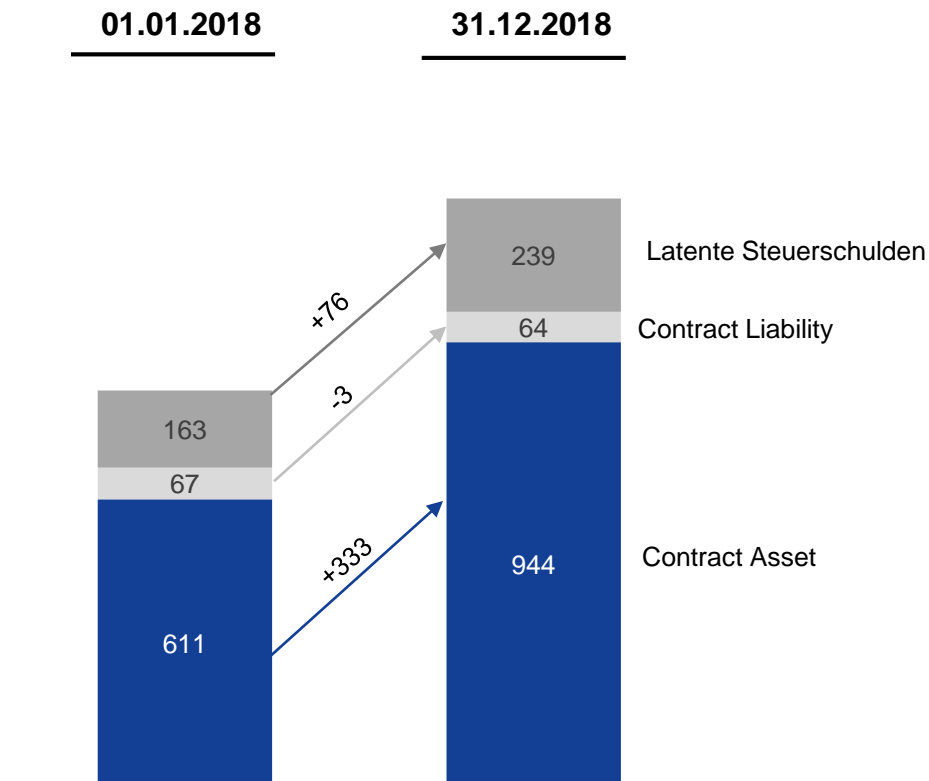
AKTIVA

AKTIVA MIT IFRS 15

PASSIVA

PASSIVA MIT IFRS 15





- Anstieg des Contract Assets resultiert im Wesentlichen aus Investitionen in die Gewinnung und Bindung werthaltiger Kundenverträge
- Hardware-Subvention und sonstige Kosten der Kundengewinnung werden über die Mindestvertragslaufzeit verteilt

Kaufpreis gemäß PPA: 3.450 Millionen Euro*

- Wesentliche identifizierte Vermögenswerte und Schulden
 - 742 Mio. € Kundenbeziehungen
(Abschreibung über rund 8 Jahre in Höhe von ca. 96 Mio. € pro Jahr)
 - 56 Mio. € Markenrechte
 - 54 Mio. € Passiv latente Steuern
 - 81 Mio. € Sonstige Vermögenswerte und Schulden

Firmenwert: 2.825 Millionen Euro

* Entspricht 59.764.649 Aktien der Drillisch AG x 57,73€ (Schlusskurs der Drillisch Aktie am 7. Sep. 2017)

Ausblick

Synergien aus dem Zusammenschluss heben und Schlagkraft erhöhen

Q4 / 2017

- Hardware-Einkauf gebündelt
- Mobilfunk-Vorleistungsbezug optimiert

Schwerpunkte 2018

- Einheitliches Management-Team
- Zusammenführung der bisher getrennt operierenden Organisationen
- Straffung des Marken-Portfolios
- Ausbau des Bestandskunden-Marketing
- Verbesserter Retention-Prozess bei den Discount-Marken

Einsparungen

- Ca. 50 Millionen Euro Einsparungen durch gemeinsamen Einkauf, insbesondere von Netz-Vorleistungen und Smartphones

Einmalige Kosten

- Gegenläufig ca. 20 Millionen Euro One-Offs – insbesondere für Markenkonsolidierung, Ausbau des Bestandskunden-Marketings und Maßnahmen zur Auslastungsoptimierung der Vorleistungsverträge

Ca. 1,2 Millionen neue Kundenverträge

- Ca. 30 Millionen Euro höheres Marketingbudget
- Ca. 300 Millionen Euro zusätzlich für Smartphone-Subventionen (Rückfluss über höhere Tarifpreise)
 - Steigerung der Attraktivität des 1&1 Smartphone-Angebots
 - Neue Zielgruppen für WEB.DE / GMX (bisher SIM-only)
 - Neue Zielgruppen für die Discount-Marken (bisher keine subventionierte Hardware)
 - Bessere Churn-Prevention
 - Mehr Retention-Saves

Prognose 2018

- Ca. 1,2 Millionen neue Kundenverträge
- Ca. 3,7 Milliarden Euro Umsatz (IFRS 15)
 - + ca. 200 Mio. € Bilanzierung gemäß IFRS 15
- Ca. 750 Millionen Euro EBITDA (IFRS 15), darin enthalten
 - – ca. 300 Mio. € zusätzliche Smartphone-Subventionen
 - + ca. 300 Mio. € Bilanzierung gemäß IFRS 15
 - + ca. 50 Mio. € Synergien aus Zusammenschluss mit 1&1
 - – ca. 30 Mio. € erhöhtes Marketing-Budget
 - Außerdem enthalten:
 - ca. 20 Mio. € One-Offs für Integrationsprojekte

Unsere
Erfolgsgeschichte
geht weiter!