



mobilezone holding ag

Halbjahresbericht 2019

Telefonkonferenz für Investoren, Medien
und Analysten

Eckdaten 1. Halbjahr 2019

Umsatz

569 mCHF
+8 mCHF

Bruttogewinn

78.0 mCHF
+3.0 mCHF

Konzerngewinn

17.1 mCHF
+0.3 mCHF

EBIT

23.6 mCHF
+0.6 mCHF

EBIT Marge

4.2%
+0.1 %

Nettoverschuldung / EBITDA

2.85
+1.12 pt.

Highlights 2019

Deutschland

- Akquisition SH Telekommunikation Deutschland GmbH (Sparhandy.de)
- Umsatzanteil Deutschland am Konzern 72% (VJ: 68%), EBIT Anteil 59% (VJ: 64%)
- Marktanteil im Online Geschäft in Deutschland ausgebaut
- 126'000 (VJ: 104'000) Verträge Online abgeschlossen
- Ausbau des Kundenbestandes – Stärkung der Airtime-Rückvergütungen

Schweiz

- Zunahme von verkauften Verträgen (+5%), Zubehör (+5.6%) und Services am POS (+8%)
- Ausbau Fleetmanagement B2B (+74%)
- Omni-Channel Launch erfolgt

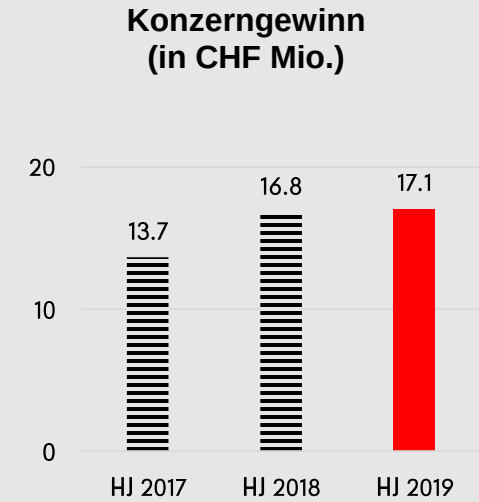
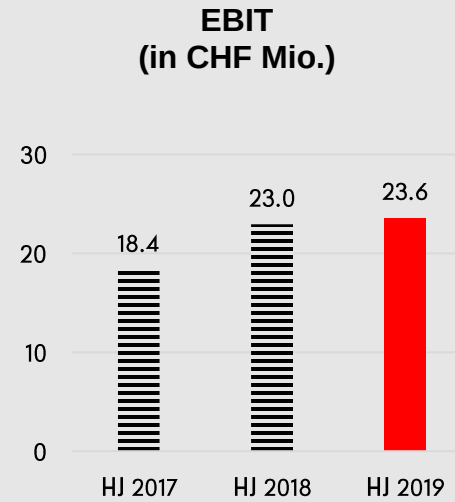
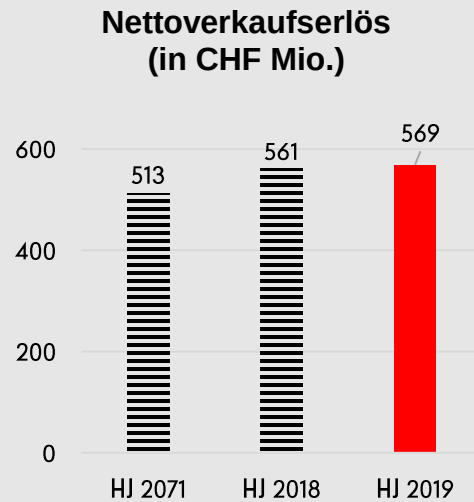


Financial Guidance

	2019E	Mittelfristige Ziele	2018
EBIT	CHF 56 – 61m		CHF 52.5m
Nettoverschuldung/EBITDA	< 2.5x	< 2x	< 2x
Capex	CHF 8 – 9m	CHF 7 – 9m	CHF 10.4m
Dividendenpolitik	max. 75% des Reingewinns	max. 75% des Reingewinns	CHF 0.60 pro Aktie

- Leichte Reduktion der Capex 2019 und Folgejahre
- mobilezone beabsichtigt, weiterhin eine **aktionärsfreundliche Dividendenpolitik** zu pflegen.

Übersicht Resultate 1. Halbjahr 2019



- **Umsatzwachstum und stabile Umsatzrentabilität**

Das Umsatzwachstum von CHF 8 Mio. wurde in Deutschland und in der Schweiz im Bereich B2B erzielt. Die Umsatzrentabilität blieb mit 3.0% (VJ: 3.0%) stabil.

- **EBIT-Beitrag aus Deutschland**

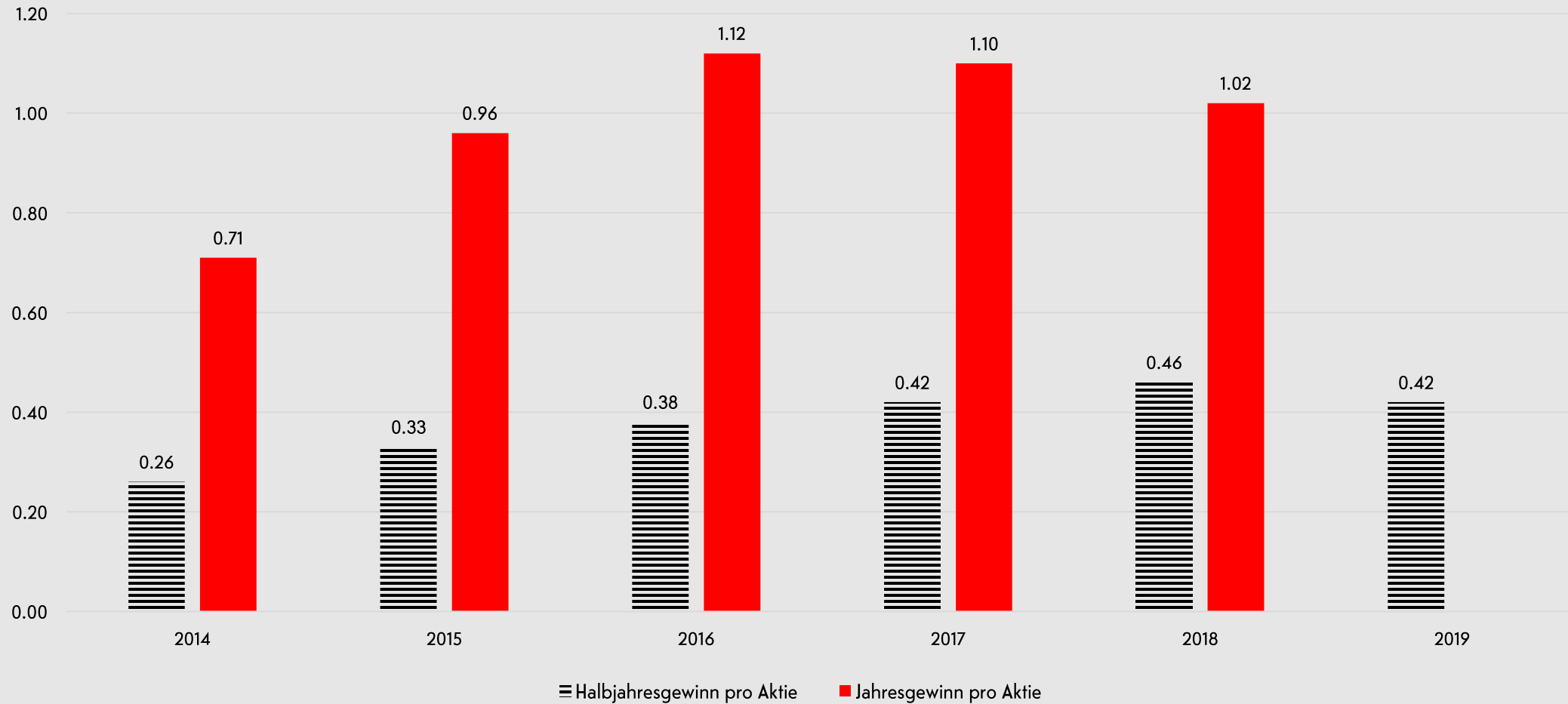
Der Anteil des operativen Ergebnisses aus Deutschland beträgt im 1. Halbjahr 2019 CHF 14.0 Mio. oder 59% (VJ: CHF 14.7 Mio. / 64%).

Kennzahlen 1. Halbjahr 2019

(in CHF Mio. oder wie indiziert)	HJ 2019	HJ 2018	HJ 2017
Nettoverkaufserlös	568.6	560.6	512.6
Bruttogewinn	78	75.2	65.3
EBITDA	27.2	25.8	21.2
EBIT	23.6	23	18.4
Konzerngewinn	17.1	16.8	13.7
Dividende pro Aktie (in CHF)	0.6	0.6	0.6
Bilanzsumme	419.4	296.5	251.1
Nettoverschuldung	170	105	108
Eigenkapital	0.6	11.8	-9
Mit Eigenkapital verrechneter Goodwill	235.9	171.8	100.2
Nettoverschuldung / EBITDA	2.85	1.73	1.99
Geldfluss operativer Tätigkeit vor Veränderung Nettoumlaufvermögen und Steuern	26.5	25.7	20.7
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	4.4	3.5	4.7
Personalbestand (Stichtag 30.6.)	1083	922	873

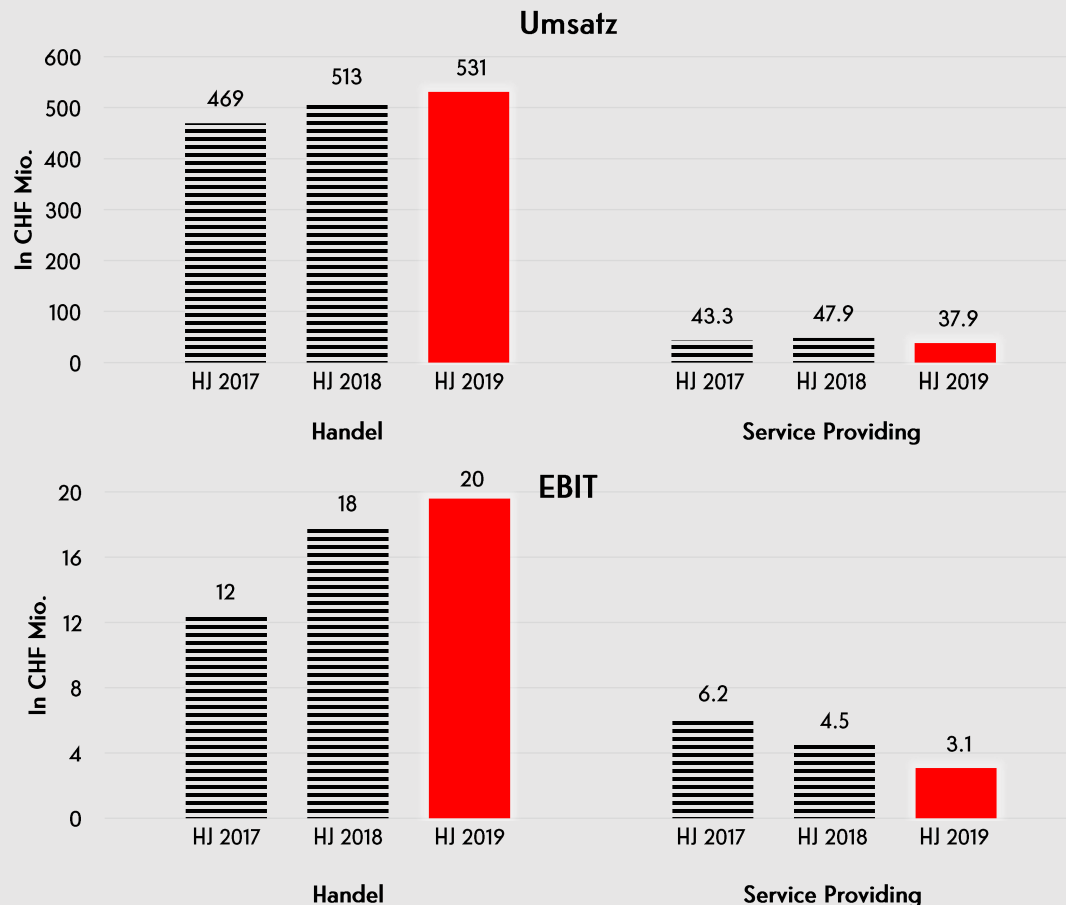
- **Umsatz**
+1.4% (währungsbereinigt +4.5%)
- **Konzerngewinn**
+1.5% (währungsbereinigt +3.2%)
- **EBIT Marge**
4.2% in 1. HJ 2019 vs. 4.1% in 1. HJ 2018
- **Konstante Dividende** von **CHF 0.60 pro Aktie**
(verrechnungs- und einkommenssteuerfrei für Privatpersonen in CH).
- **Nettoverschuldung/EBITDA:** 2.85 (VJ: 1.73),
1. Halbjahr 2019 Pro Forma SH: 2.37
- **Eigenkapital ohne Goodwill-Verrechnung**
CHF 236.5 Mio., 36% der Bilanzsumme
(VJ: CHF 183.6 Mio. / 39% der Bilanzsumme)

Gewinn pro Aktie



Segment-Resultate 1. Halbjahr 2019

Umsatz und EBIT nach Segment



Handel

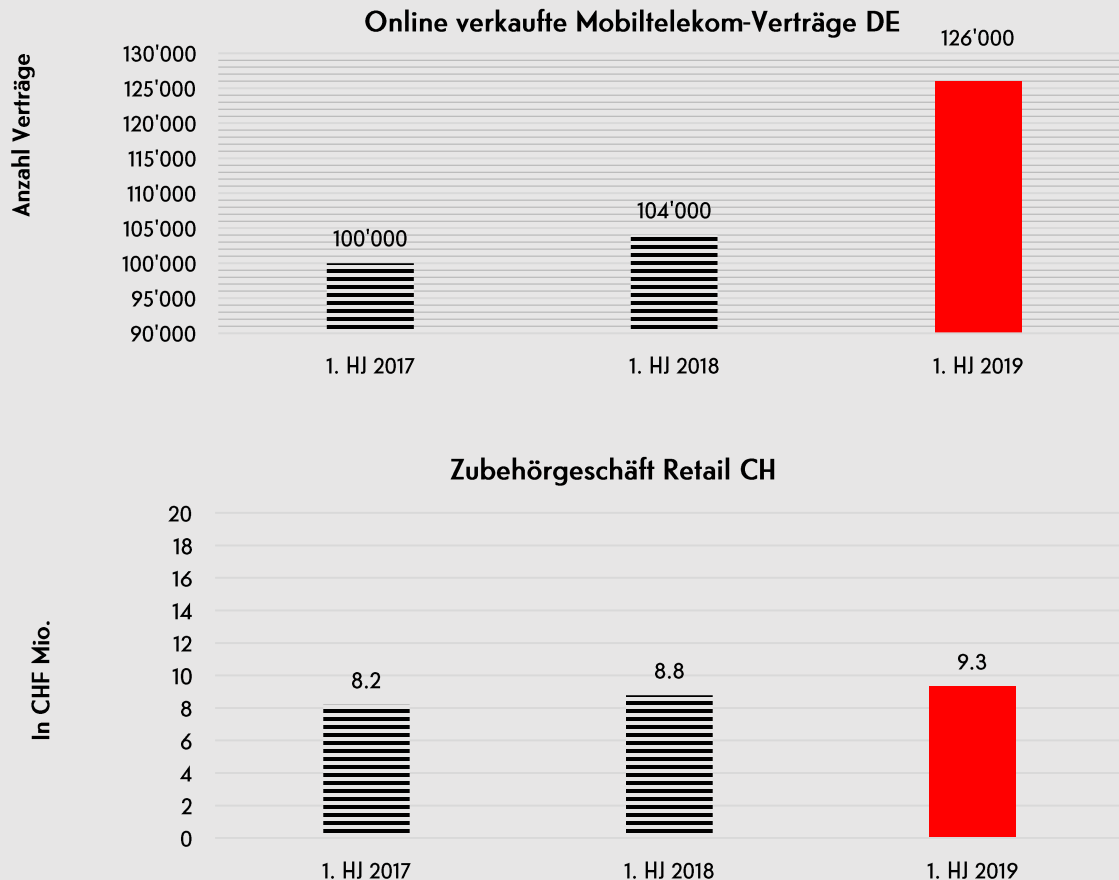
- Stärkung Anzahl Kunden als Grundlage für Airtime
- Verträge Online D: +21%
- Verträge Retail CH: +6%
- Umsatz Grosshandel: CHF 237 Mio. (-CHF 9 Mio.)
- Marge Grosshandel 3.3% (VJ: 4.1%)
- EBIT von CHF 19.7 Mio. (VJ: CHF 17.8 Mio.)
- Kooperation mit Schweizerischen Turnverband (STV, 370'000 Mitglieder), Schweizerischen Fussballverband (283'000 Mitglieder) und weiteren Verbänden

Service Providing

- Umsatz -20.9%
- Rückgang EBIT Marge auf 8.1% (VJ: 9.4%)
- Anzahl Reparaturen 135'000 (VJ: 142'000), -4.5%
- Anzahl MVNO-Postpaid Kunden 26'100 (31.12.2108: 25'200)

Segment Handel

Zubehörgeschäft und Mobiltelekom-Verträge



Wichtigste Entwicklungen im 1. Halbjahr 2019

Deutschland

- Anhaltendes **Wachstum des Online-Verkaufs**
Verträge: +21% auf 126'000
- «SH»-Integration in der Umsetzung
Umsatz 1. Halbjahr 2019 CHF 36 Mio.

Schweiz

- **Kontinuierliche Entwicklung des Retail-Geschäfts**
Verträge: +5.8% auf 146'000 (VJ: 138 000)
(Postpaid/Internet/TV)
- **Wachstum im margenstarken Zubehörgeschäft**
Umsatz: +5.7% auf CHF 9.3 Mio. (VJ: CHF 8.8 Mio.)
- **Verkaufte Dienstleistungen am POS**
Umsatz: +7.7% auf CHF 1.4 Mio. (VJ: CHF 1.3 Mio.)
- **Fleetmanagement B2B:**
Umsatz: +83.3% auf CHF 1.1 Mio. (VJ: CHF 0.6 Mio.)

Segment Handel – Deutschland

- ✓ Online Plattformen:
sparhandy.de, deinhandy.de, handystar.tv,
handyinraten.de, deinhome.de, smartreturn.de,
Ashop.tv, einsAmobile.de, THPCom.de
- ✓ 126'000 Online Verträge (+22'000),
Hochrechnung 2019: > 380'000 Verträge
- ✓ Eigener TV-Sender handystar.tv,
jährliche Abschlüsse 60'000 Verträge
- ✓ Intensiver Wettbewerb im 1. Halbjahr 2019
im Onlinegeschäft (Margendruck)
- ✓ Grosshandel CHF 237 Mio. (Abnahme CHF 9 Mio.),
Marge 3.3% (Vorjahr: 4.3%)
- ✓ Integration SH im 2. Halbjahr in der Umsetzung

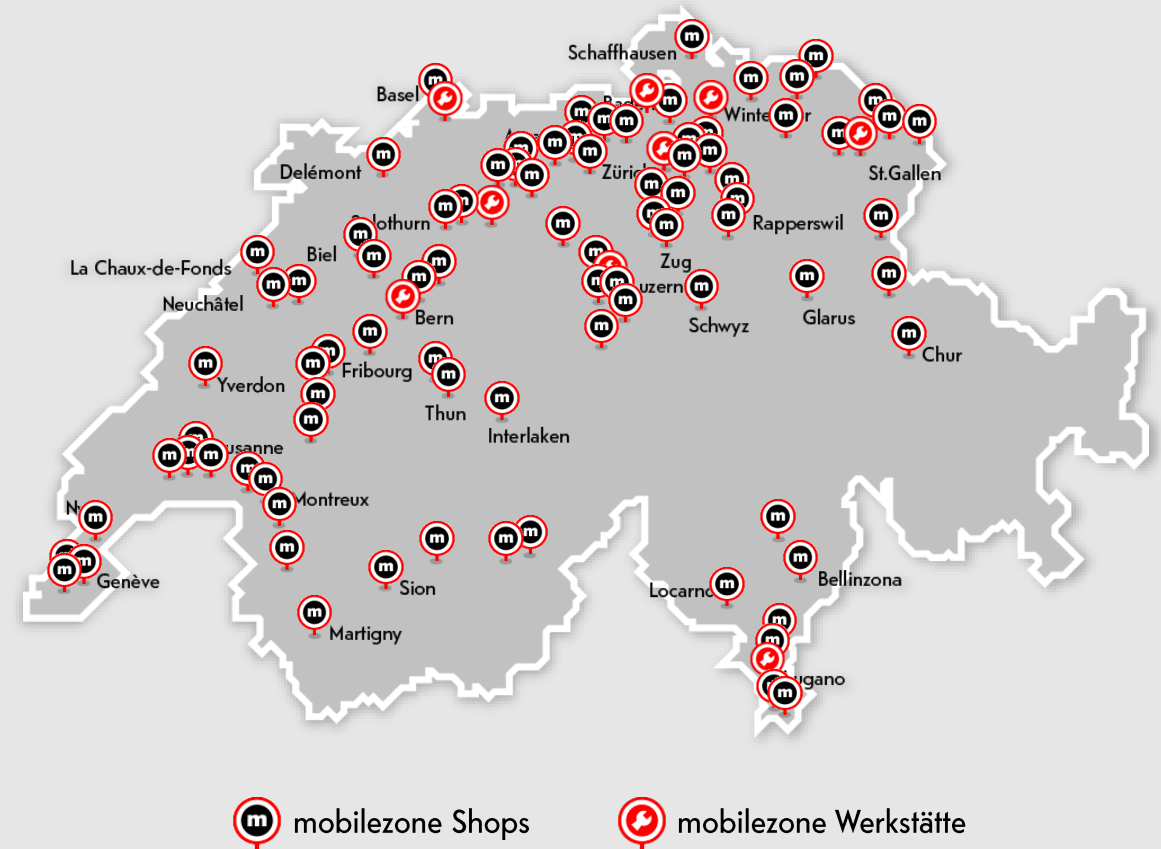
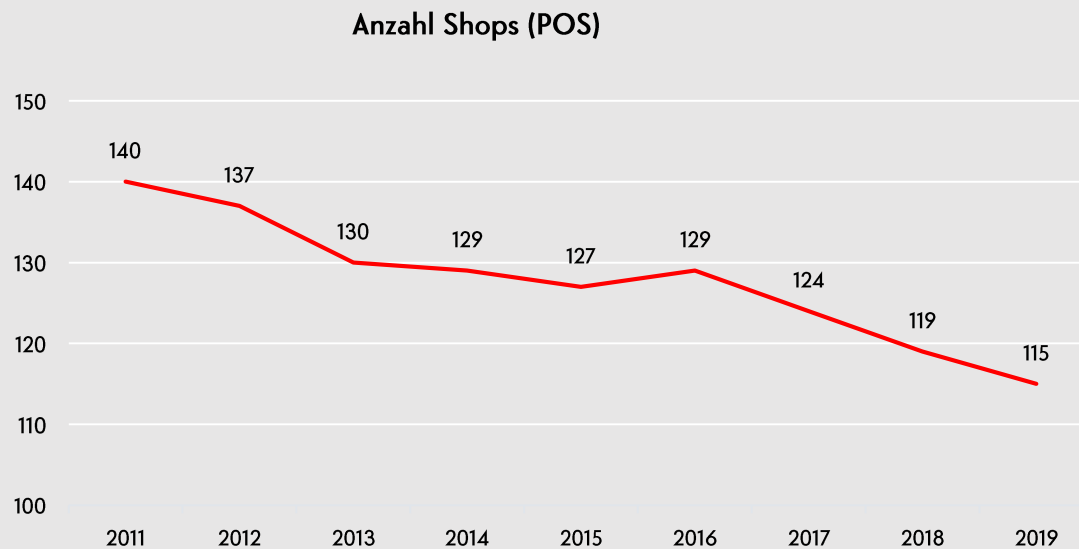
sparhandy

DEINHANDY.

★★★★★
HANDYSTAR

Segment Handel – Schweiz

- Online-Präsenz ausgebaut (B2C und B2B)
- Die Gesamtzahl der POS-Standorte liegt bei 118 (Vorjahr 123), davon sieben mit mobilezone Werkstätten.
- ca. 115 POS Ende 2019
- Launch Omnichannel, 1. Februar 2019



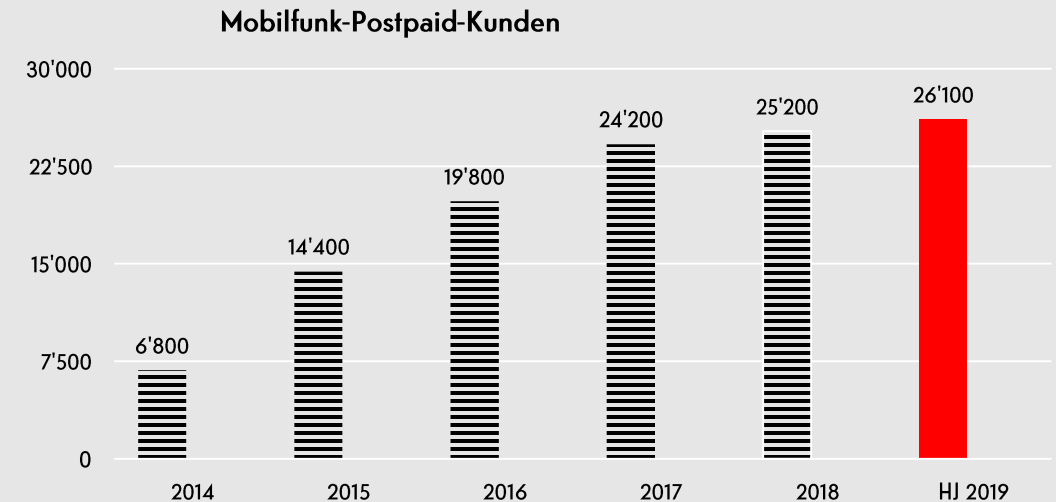
Segment Service Providing

mobiletouch

- **Marktführer** in der Schweiz und Österreich
- **Ausbau der Präsenz in der Schweiz**
mobiletouch bietet Dienstleistungen in 7 mobilezone-Shops sowie in 9 Swisscom-Shops an
- **Vor Ort Reparaturen**
mobiletouch Mitarbeiter sind Teil der Logistikkette bei grossen Retail-Partnern in der Schweiz (Dezentralisierung)
- **Ausbau Präsenz Österreich**
mobiletouch bietet seit 2018 in 20 Media Markt/Saturn Märkten vor Ort Reparaturen an (Smartbar)
- Handel mit **instandgesetzten** (refurbished) Mobiltelefonen weiter ausgebaut
- **OnSite Reparatur-Service** für Samsung-Kunden in Österreich

TalkTalk

- **Leichter Ausbau der Kundenbasis**
Postpaid-Mobilfunkverträge: 26'100 (31.12.2018: 25'200)
- **Online:** Verkauf auf www.talktalk.ch gewinnt an Bedeutung
- **Festnetzkunden:** 13'000 (31.12.18: 15'000)



Zuordnung Umsatz¹ / EBIT

in CHF Mio.	Umsatz						EBIT					
	HJ 2019		HJ 2018		2018		HJ 2019		HJ 2018		2018	
Deutschland <i>davon Grosshandel</i>	409	72%	380	68%	811	68%	14.0	59%	14.7	64%	29.3	56%
	219		222		488							
Schweiz <i>davon Grosshandel</i>	147	26%	164	29%	385	32%	9.5	40%	7.5	33%	21.6	41%
	18		24		49							
Österreich	13	2%	17	3%	0	0%	0.1	0%	0.8	3%	1.6	3%
TOTAL <i>davon Grosshandel</i>	569	100%	561	100%	1'196	100%	23.6	100%	23.0	100%	52.5	100%
	237	42%	246	44%	537	45%						

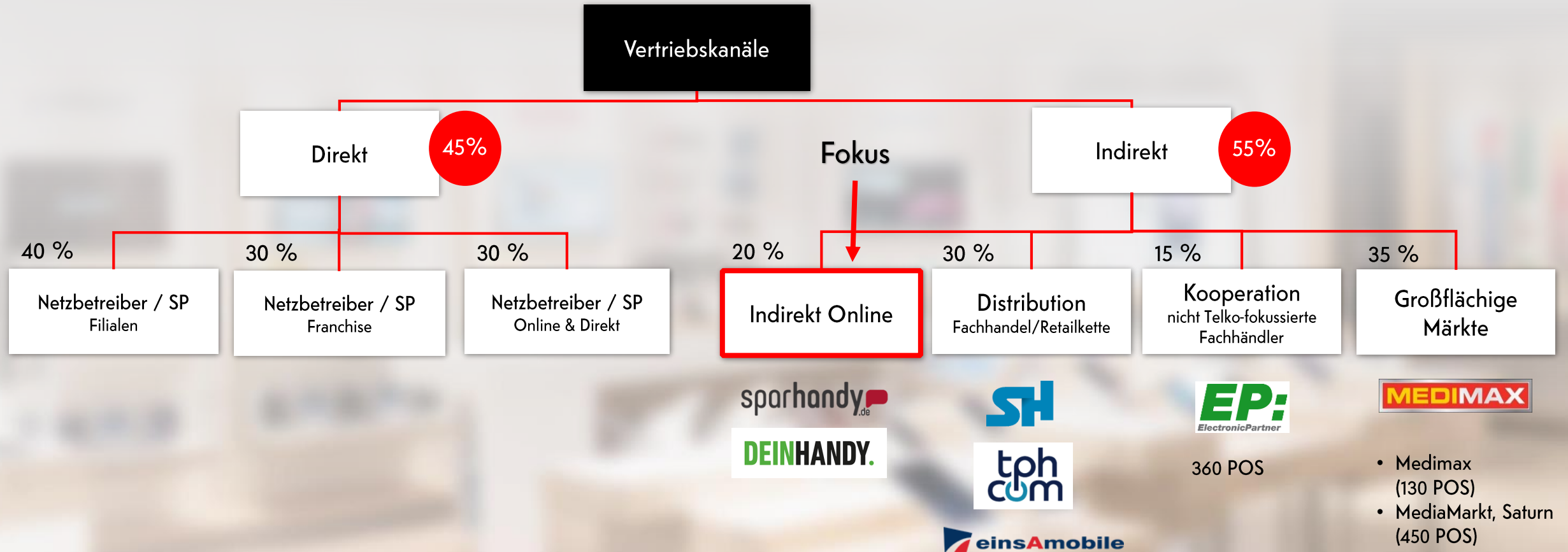
¹Umsatz mit Dritten, ohne Intercompany

mobilezone – Geschäft in Deutschland

#1 im Online Geschäft mit sparhandy.de und deinhandy.de			
#1 im Deutschen Mobilfunkvertrags- / Gerätevertriebsmarkt	Wesentliche Partner (Netzbetreiber)	Wesentliche Partner (Netzbetreiber)	Wesentliche Partner (Netzbetreiber)
Erstklassiger Zugang zu allen Netzbetreibern in Deutschland			
Sicherung attraktiver Konditionen bei Herstellern und Netzbetreibern	Mobilfunkverträge p.a.	Mobilfunkverträge p.a.	Mobilfunkverträge p.a.
Höhere Kaufkraft aufgrund höherer kombinierter Vertragsvolumina	> 350'000	> 250'000	> 500'000
Online-Abschlüsse	davon Online Verträge p.a.	davon Online Verträge p.a.	davon Online Verträge p.a.
Zugang zu einem grossen Netz an Vertriebspartnern und Fachgeschäften	> 215'000	> 30'000	> 290'000
Umsatz 2018 (davon Grosshandel)	Vertriebspartner	Vertriebspartner	Vertriebspartner
	> 1'000	> 300	> 1'700
	Umsatz in Mio. EUR	Umsatz in Mio. EUR	Umsatz in Mio. EUR
	592 (415)	203 (24)	517 (278)

Markt – Mobilfunkverträge Deutschland

Absatz: 10 Mio. Neuverträge pro Jahr



Marktleader – Indirekt Online

- ✓ Die Eigenmarken decken 80% des Marktes ab
- ✓ Weitere Online-Portale (15% des Marktes) wickeln ihre Vertragsabschlüsse über mobilezone ab

sparhandy

DEINHANDY.

★★★★★
HANDYSTAR

preisboerse 24

TL TALKLINE

modeo
Wir ♥ Handys.

handy tick

LogiTel.de
Wir liefern, was Sie verbindet

fonmarkt.at

handyflash

handydeutschland.de

Synergien Deutschland

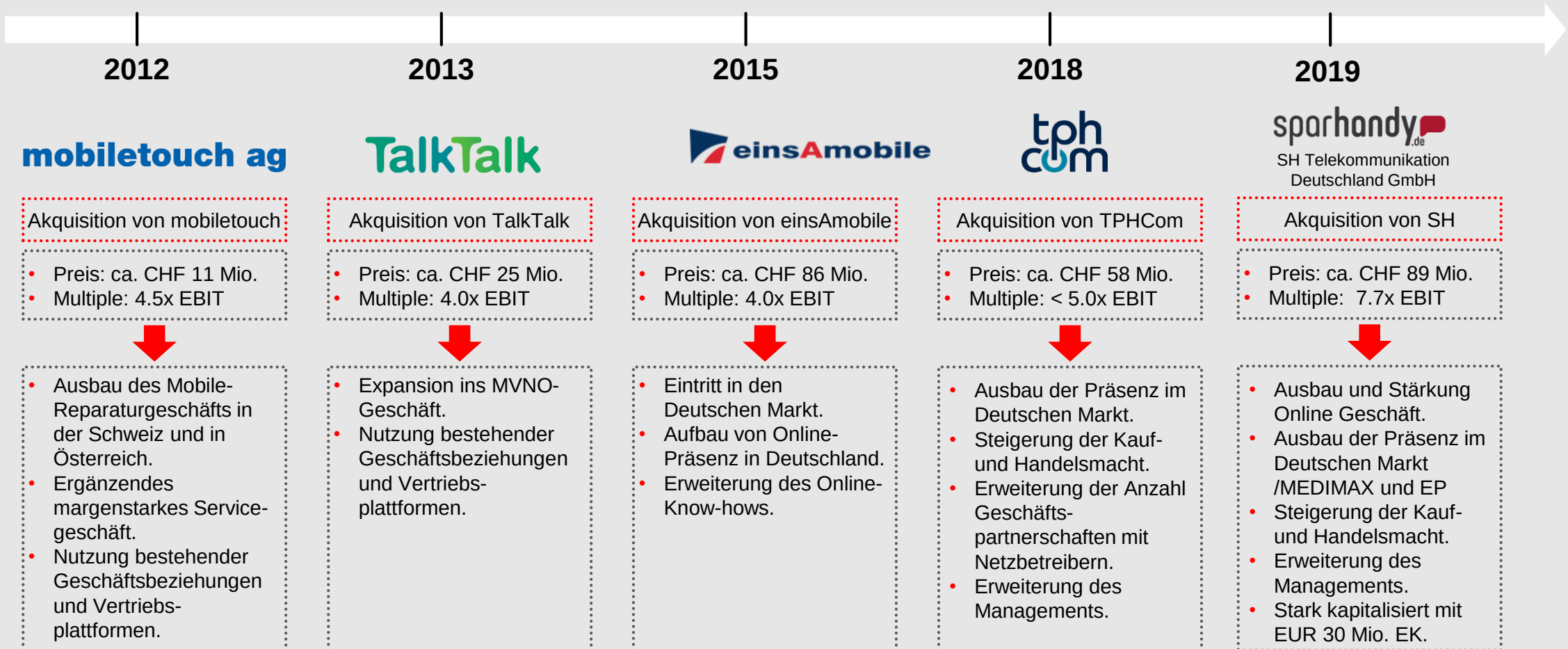
- ✓ Netzbetreiber / Bündelung der Einkaufsvolumen
- ✓ Hersteller / Zusammenlegung Hardwaregeschäft
- ✓ Betrieb Online-Marken / Preispolitik
- ✓ Betriebskosten (Logistik, Personal, Infrastruktur)
- ✓ Lager (Standorte / Volumen)
- ✓ Optimierung Nettoumlaufvermögen

Wir erwarten ab dem Geschäftsjahr 2020 bedeutende Synergieeffekte im Umfang von jährlich EUR 4 bis 6 Mio.



mobilezone – Transformation durch M&A

Seit 2012 hat mobilezone sein Geschäftsportfolio erfolgreich erweitert und transformiert.



Q&A

