Halbjahresbericht
2022

www.mobilezoneholding.ch

mobilezone®

Inhalt

Bericht an die Aktionärinnen und Aktionäre 2

Kennzahlen 5

Aktie 7

Interviews 9
Andreas Fecker, CFO 9
Wilke Stroman, CEO mobilezone Deutschland 12

mobilezone im Überblick 15

Marktgebiete 16
Schweiz 16
Deutschland 18

Konzernrechnung mobilezone Gruppe 20

Weiteres Rekordergebnis im ersten Halbjahr

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

mobilezone hat das erste Halbjahr 2022 mit einem weiteren Rekordresultat abgeschlossen und somit nahtlos an das Rekordjahr 2021 anknüpfen können. Dies gelang sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz. Haupttreiber für diese positive Entwicklung war das Volumenwachstum im Vertragsgeschäft (Postpaid, Internet und TV) in Deutschland mit 16 Prozent und in der Schweiz mit 12 Prozent.

Der Umsatz beträgt CHF 500 Mio.; davon wurden in Deutschland 72 Prozent und in der Schweiz 28 Prozent erzielt. CHF 204 Mio. (Vorjahr: CHF 165 Mio.) oder 41 Prozent des Umsatzes wurden mit den eigenen Plattformen «online» erzielt. Fremdwährungsbereinigt beläuft sich der Umsatz auf CHF 526 Mio., was einem Wachstum von 8,5 Prozent entspricht. Das ausgezeichnete Resultat mit einem operativen EBIT von CHF 34.7 Mio. und einer EBIT-Marge von 6,9 Prozent bestätigt den konsequent eingeschlagenen strategischen Kurs.

Wichtigste Zahlen in Kürze

- Umsatzwachstum von plus 3,1 Prozent von CHF 485 Mio. auf CHF 500 Mio. Der negative Währungseffekt betrug 5,4 Prozent, womit das organische Umsatzwachstum 8,5 Prozent erreichte.
- Operativer Gewinn (EBIT) von CHF 34.7 Mio. (Vorjahr: CHF 32.2 Mio.) mit einer EBIT-Marge von 6,9 Prozent (Vorjahr: 6,6 Prozent), wozu die Schweiz 41 Prozent und Deutschland 59 Prozent beitragen. Bereinigt um den Währungseffekt beträgt das EBIT CHF 35.9 Mio.
- Die Finanzaufwendungen nahmen um CHF 0.6 Mio. auf CHF 1.0 Mio. (Vorjahr: CHF 1.6 Mio.) ab.
- Der Steueraufwand betrug CHF 7.7 Mio. und nahm gegenüber dem Vorjahr um CHF 0.7 Mio. zu.
- Der Konzerngewinn lag bei CHF 26.0 Mio. (Vorjahr: CHF 23.9 Mio.).
- Der Free Cashflow belief sich auf CHF 47.4 Mio. (Vorjahr: CHF 38.3 Mio.), wobei die Investitionen bei CHF 9.1 Mio. (Vorjahr: CHF 6.8 Mio.) lagen.
- Der Gewinn pro Aktie betrug CHF 0.59 (Vorjahr: CHF 0.53).
- Der Aktienkurs lag am 30. Juni 2022 bei CHF 16.66 gegenüber CHF 13.62 Ende Dezember 2021.
- Das Nettoumlaufvermögen belief sich per 30. Juni 2022 auf CHF 63 Mio. gegenüber CHF 85 Mio. Ende Dezember 2021.
- Die Nettoverschuldung betrug CHF 71 Mio. (31.12.2021: CHF 76 Mio.).
- Das Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA lag bei 0.84 (31.12.2021: 0.92), wobei im ersten Halbjahr die Dividendenausschüttung von CHF 37 Mio. erfolgte.
- Das Eigenkapital im Einzelabschluss der mobilezone holding ag betrug CHF 144 Mio. (31.12.2021: CHF 175 Mio.).
- Der Aktienrückkauf über 781'213 Aktien (1,7 Prozent der ausstehenden Aktien) wurde am 3. Februar 2022 zu einem Durchschnittspreis von 13.70 je Aktie oder insgesamt CHF 10.8 Mio. inklusive Transaktionskosten abgeschlossen.
- Am 21. Juni 2022 hat mobilezone ein neues Aktienrückkaufprogramm über die Laufzeit von 2022 bis Mitte 2025 lanciert. mobilezone beabsichtigt über den Zeitraum von maximal drei Jahren Aktien im Wert von maximal CHF 45 Mio. über eine separate Handelslinie an der SIX Swiss Exchange zurückzukaufen. Der Rückkauf erfolgt zum Zweck der Kapitalherabsetzung, welche der Zustimmung zukünftiger Generalversammlungen unterliegt. Die erste Tranche über max. CHF 12 Mio. startet nach Veröffentlichung dieses Berichts.

Die Kennzahlen sind im Vorjahr bereinigt um den nicht liquiditätswirksamen negativen Sondereffekt in der Höhe von CHF 6 Mio. aus dem Verkauf des Grosshandelsgeschäfts in Deutschland im Januar 2021.

Markus Bernhard, CEO

Olaf Swantee, Verwaltungsratspräsident

Marktgebiet Schweiz

Das Vertragsvolumen im Schweizer Kerngeschäft konnte im zweistelligen Prozentbereich gesteigert werden.

- Der Umsatz in der Schweiz nahm von CHF 157 Mio. auf CHF 141 Mio. oder 10,2 Prozent ab. Die teilweise beschränkte Verfügbarkeit von Smartphones führte zu einem höheren Anteil an Postpaid-Vertragsabschlüssen ohne Smartphones.
- Das EBIT blieb mit CHF 14.8 Mio. gegenüber dem Vorjahr unverändert, was einer Umsatzrentabilität von 10,5 Prozent (Vorjahr: 9,4 Prozent) entspricht.
- Das B2C- und das B2B-Geschäft erzielten mit einem EBIT von CHF 13.2 Mio. (Vorjahr: CHF 12.4 Mio.) ausgezeichnete Ergebnisse.
- Die vermittelten Verträge (Postpaid, Internet und TV) konnten um 11,5 Prozent auf 203'000 erhöht werden (Vorjahr: 182'000).
- Die Anzahl der physischen Shops betrug 123 (31.12.2021: 124).
- Der Zubehörumsatz sank um 9,5 Prozent auf CHF 10.5 Mio. (Vorjahr CHF 11.6 Mio.) und macht 7,4 Prozent des Umsatzes in der Schweiz aus.
- Der Dienstleistungsumsatz (Fleet Management, Datentransfer, Einrichten von Smartphones und weitere Services) betrug CHF 3.8 Mio. (Vorjahr: CHF 3.6 Mio.).
- Die Tendenz der abnehmenden Volumen und Profitabilität im Repair-Geschäft konnte nicht gestoppt werden, sodass in diesem Bereich ein negativer EBIT-Beitrag von CHF 0.5 Mio. erzielt worden ist.
- Der Umsatz beim MVNO TalkTalk lag bei CHF 9.9 Mio. (Vorjahr: CHF 8.5 Mio.). Der Umsatzanteil der Mobilkunden ist auf 85 Prozent (Vorjahr: 77 Prozent) angestiegen. Die Profitabilität hat sich positiv weiterentwickelt. Im Bereich der Postpaid-SIM-Karten konnte die Kundenzahl auf 56'700 (31.12.2021: 45'700) oder 24 Prozent stark ausgebaut werden.

Marktgebiet Deutschland

Das Geschäft in Deutschland verlief ausgezeichnet und erzielte erneut eine sehr gute Performance mit Rekordergebnissen.

- Der Umsatz nahm von CHF 327 Mio. auf CHF 358 Mio. oder um 9,5 Prozent zu.
- Fremdwährungsbereinigt wurde ein Umsatzwachstum von 17,4 Prozent oder CHF 384 Mio. erzielt.
- Das EBIT nahm von CHF 17.1 Mio. auf CHF 20.3 Mio. zu, was einer Umsatzrentabilität von 5,7 Prozent (Vorjahr: 5,2 Prozent) entspricht. Bereinigt um den Währungseffekt beträgt das EBIT CHF 21.5 Mio.
- Insgesamt wurden «online» und im «B2B-Handel» 537'000 Mobilfunkverträge abgeschlossen (Vorjahr: 465'000); dies entspricht einer Steigerung um 15,5 Prozent.
- Das Volumen im Online-Geschäft konnte um 12,9 Prozent auf 315'000 (Vorjahr: 279'000) Mobilfunkverträge gesteigert werden. Davon wurden 91 Prozent (Vorjahr: 85 Prozent) über die eigenen Plattformen abgewickelt.
- Im «B2B-Handel» wurden 222'000 (Vorjahr: 186'000) Mobilfunkverträge abgeschlossen; dies entspricht einem Wachstum von 19,4 Prozent.
- Der Umsatz beim MVNO High betrug CHF 10.3 Mio. (Vorjahr: CHF 8.5 Mio.). Der Kundenbestand lag bei 80'000 (31.12.2021: 69'000) und konnte um 15,9 Prozent erhöht werden.
- Der Ausbau der neuen Warensortimente und die Vermarktung von Handys ohne Vertragsbindung sowie Zubehör, die bislang auf Pricezilla geplant waren, werden in die bekannten Marken Sparhandy und Deinhandy integriert. Die Marke Pricezilla wird nicht weiterverfolgt.

Generalversammlung April 2022

An der Generalversammlung vom 6. April 2022 haben die Aktionärinnen und Aktionäre unter anderem eine Dividende von CHF 0.84 (Vorjahr: CHF 0.56) pro Namenaktie beschlossen, die am 19. April ausbezahlt wurde. Die an der Generalversammlung beschlossene Kapitalherabsetzung aus dem am 3. Februar 2022 abgeschlossenen Aktienrückkauf wurde per 14. Juni 2022 im Handelsregister eingetragen. Die mobilezone holding ag hat neu 44'000'000 ausstehende Aktien.

Zuversichtlicher Ausblick auf das zweite Halbjahr 2022 – Bestätigung der Financial Guidance

Zur Sicherstellung der zukünftigen Wachstumsziele investiert mobilezone weiterhin in den Ausbau der gruppenweiten Infrastruktur.

Der Geschäftsverlauf ist aufgrund des iPhone Launches im September, der Black Week im November und des Weihnachtsgeschäftes saisonal geprägt: Umsatz und EBIT des zweiten Halbjahres liegen daher in der Regel über dem ersten Halbjahr. Für das Gesamtjahr 2022 erwartet mobilezone währungsbereinigt ein Umsatzwachstum von 6 bis 8 Prozent mit einer EBIT-Marge von rund 7,6 Prozent. Die im März 2022 kommunizierte EBIT-Erwartung für das Geschäftsjahr 2022 wird, trotz der negativen Währungsentwicklung, bestätigt und beträgt weiterhin CHF 70 Mio. bis 80 Mio. Zudem streben wir in den nächsten Jahren eine weitere stetige Steigerung der EBIT-Marge an. Die Gruppe ist heute sehr gut aufgestellt und sieht einer positiven Weiterentwicklung zuversichtlich entgegen.

Diese Annahmen setzen voraus, dass die gegenwärtigen geopolitischen Spannungen nicht noch weiter zunehmen und sich die teilweise bestehenden Engpässe bei den Lieferketten im zweiten Halbjahr nicht verschlimmern.

Dank an unsere Mitarbeitenden und Aktionärinnen und Aktionäre

Der grosse Einsatz unserer mehr als 1'000 Mitarbeitenden war erneut der Grundpfeiler für unsere sehr guten Geschäftsergebnisse. Wir sind sehr zufrieden mit der Performance und stolz auf den Teamspirit. Schliesslich bedanken wir uns bei Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre. Mit Ihrer Unterstützung und Ihrem Vertrauen ermöglichten Sie es uns, die Entwicklung von mobilezone weiter voranzutreiben.

Rotkreuz, 17. August 2022

Olaf Swantee
Verwaltungsratspräsident

Markus Bernhard
Chief Executive Officer

Kennzahlen

Konzern

(CHF 000 bzw. wie angemerkt)	H1 2022	%	H1 2021	%	H1 2020	%	H1 2019	%	H1 2018	%
Nettoverkaufserlös	**499 629**		484 531		597 407		568 604		560 588	
Bruttogewinn	**99 415**	19.9[1]	92 110	19.0[1]	77 587	13.0[1]	77 965	13.7[1]	75 249	13.4[1]
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	**39 349**	7.9[1]	31 192	6.4[1]	13 632	2.3[1]	27 208	4.8[1]	25 815	4.6[1]
Betriebsgewinn (EBIT)	**34 690**	6.9[1]	26 136	5.4[1]	9 007	1.5[1]	23 608	4.2[1]	22 966	4.1[1]
Konzerngewinn	**25 969**	5.2[1]	17 833	3.7[1]	6 945	1.2[1]	17 056	3.0[1]	16 802	3.0[1]
Betriebsgewinn (EBIT) bereinigt um Sondereffekt[4]	**34 690**	6.9[1]	32 183	6.6[1]						
Konzerngewinn bereinigt um Sondereffekt[4]	**25 969**	5.2[1]	23 880	4.9[1]						
Gewinn pro Aktie bereinigt um Sondereffekt[4]	**0.59**		0.53		0.16		0.42		0.46	
Nettogeldfluss aus operativer Tätigkeit	**56 492**		45 101		35 942		1 241		–30 087	
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	**9 128**		6 776		4 950		4 429		3 509	
Free Cashflow vor Akquisitionen/ Devestitionen	**47 364**		38 325		30 992		–3 188		–33 596	
	30.06.2022		**31.12.2021**		**31.12.2020**		**31.12.2019**		**31.12.2018**	
Bilanzsumme	**335 490**		326 800		353 789		390 541		367 070	
Eigenkapital	**27 272**	8.1[2]	44 342	13.6[2]	23 182	6.6[2]	15 051	3.9[2]	34 382	9.4[2]
Eigenkapital ohne Verrechnung von Goodwill	**64 416**	17.3[3]	95 484	25.3[3]	102 286	23.6[3]	132 530	26.1[3]	111 192	25.1[3]
ROCE (%)[4,5]	**72,1**		57,7		31,7		47,6		55,4	
Nettoverschuldung	**71 226**		75 892		119 578		130 876		76 161	
Nettoverschuldung/EBITDA	**0.84**		0.99		2.22		1.93		1.31	
Nettoverschuldung/EBITDA bereinigt um Sondereffekt[4]			0.92							
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	**994**		1 018		1 127		1 217		930	
Personalbestand (auf Vollzeitbasis) im Periodendurchschnitt	**1 025**		1 038		1 249		1 245		942	
Anzahl Verkaufsstellen in der Schweiz	**123**		124		123		117		119	

[1] In Prozent des Nettoverkaufserlöses

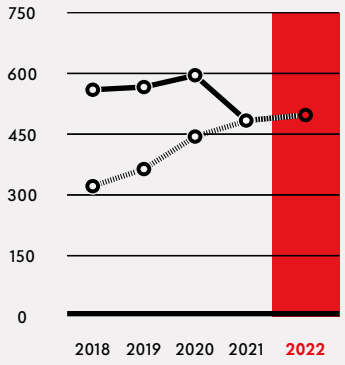
[2] In Prozent der Bilanzsumme

[3] Eigenkapital und Bilanzsumme ohne Verrechnung Goodwill / mit Amortisation (siehe Seite 27, Ziffer 4)

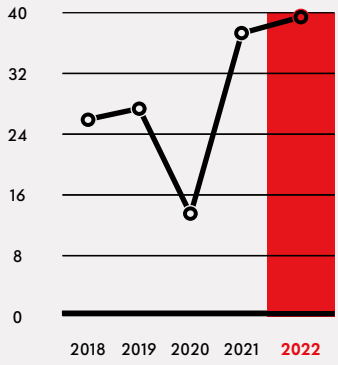
[4] Im ersten Halbjahr 2021 resultierte ein nicht liquiditätswirksamer negativer Sondereffekt von CHF 6 Mio. aufgrund der Veräusserung von 75 Prozent der Anteile an der einsAmobile GmbH.

[5] EBIT der letzten zwölf Monate bereinigt um Sondereffekte / (Ø Eigenkapital + Ø Finanzschulden – Ø Flüssige Mittel – Ø Immobilien)

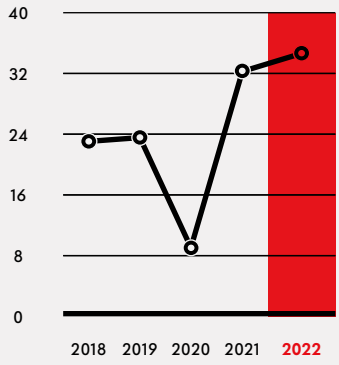
Nettoverkaufserlös[1]
(CHF Mio.)



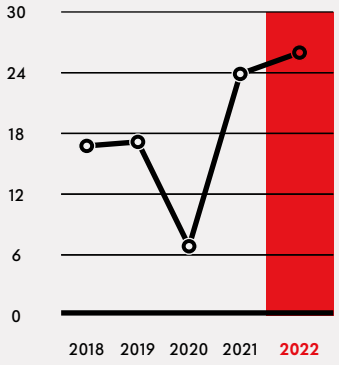
EBITDA[1, 3]
(CHF Mio.)



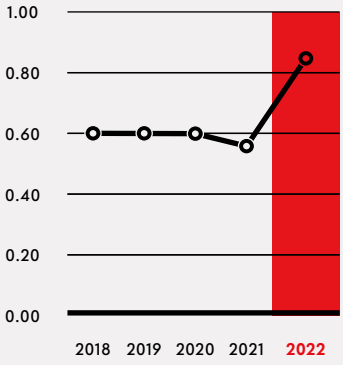
EBIT[1, 3]
(CHF Mio.)



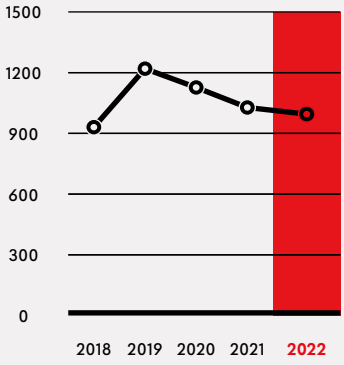
Konzerngewinn[1, 3]
(CHF Mio.)



Dividende pro Aktie
(CHF)



Personalbestand[2]
(Vollzeitstellen)



Swiss GAAP FER

Pro Forma ohne veräussertes Geschäft Grosshandel DE

[1] Jeweils 1. Januar bis 30. Juni

[2] Per 30. Juni 2022 und Vorjahre per 31.12.

[3] Halbjahreszahlen 2021 bereinigt um den nicht liquiditätswirksamen negativen Sondereffekt von CHF 6 Mio. aufgrund der Veräusserung von 75 Prozent der Anteile an der einsAmobile GmbH

Aktie

Aktie

(CHF bzw. wie angemerkt)	H1 2022	2021	2020	2019	2018
Ausgegebene Aktien am Periodenende (Stück)	**44 000 000**	44 781 213	44 781 213	44 781 213	40 781 213
Eigene Aktien am Periodenende (Stück)	**107 538**	583 442	70 000	63 624	100 000
davon eigene Aktien aus Aktienrückkaufprogramm		444 570			
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien (Stück) der Periode	**43 926 477**	44 639 429	44 709 172	42 792 890	38 664 992
Periodenschlusskurs	**16.66**	13.62	10.08	10.86	10.94

Börsenkapitalisierung und Eigenkapital

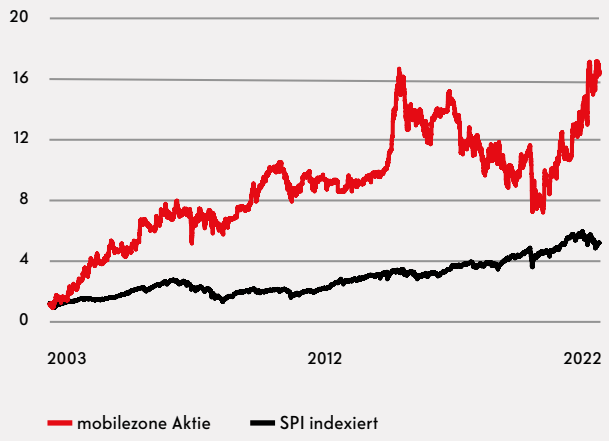
(CHF Mio. bzw. wie angemerkt)	H1 2022	2021	2020	2019	2018
Börsenkapitalisierung	**733.0**	609.9	451.4	486.3	446.1
Eigenkapital	**27.3**	44.3	23.2	15.1	34.4
Eigenkapital pro Aktie	**0.62**	0.99	0.52	0.34	0.84

Ausschüttung an Aktionäre und Aktienrückkauf

(CHF Mio. bzw. wie angemerkt)	2022	2021	2020	2019	2018
Dividende pro Aktie in CHF	**0.84**	0.56	0.60	0.60	0.60
Dividende – Ausschüttung	**37.6**	25.1	26.9	24.4	24.4
Ausschüttungsquote	**74.2%**	72.7%	60.6%	61.7%	69.2%
Aktienrückkauf	**4.9**	5.8			
Total Ausschüttung	**42.5**	30.9	26.9	24.4	24.4

Aktienkursentwicklung

2003 – 2022 (in CHF)



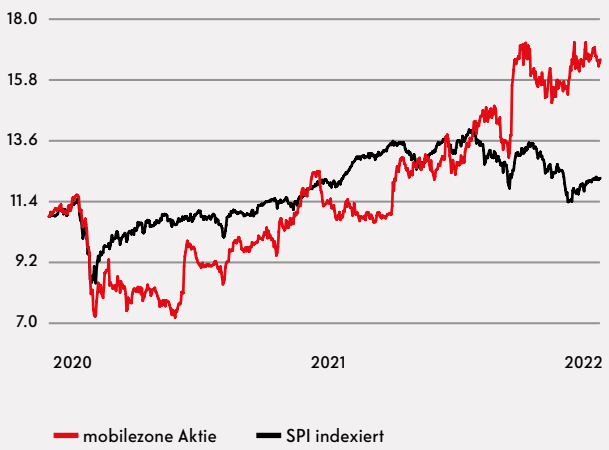
Aktienkursentwicklung

in CHF bzw. wie angemerkt

	H1 2022	2021	2020	2019	2018
Höchstkurs	17.16	13.90	11.64	11.94	12.48
Tiefstkurs	13.00	9.14	7.21	8.78	9.51
Periodenschlusskurs	16.66	13.62	10.08	10.86	10.94
Durchschnittskurs (Tagesendkurs)	15.31	11.57	9.14	10.09	11.18
Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (Stück)	130 032	88 885	132 955	126 382	140 152

Aktienkursentwicklung

2020 – 2022 (in CHF)



Aktionärsstruktur

Anzahl Aktien

	H1 2022	2021	2020	2019	2018
Top 20 Aktionäre	12 912 004	14 576 364	15 110 408	15 583 535	12 810 225
in %	*30 %*	*33 %*	*34 %*	*35 %*	*31 %*
Sonstige eingetragene Aktionäre	15 076 260	16 280 941	17 804 485	16 635 574	15 009 163
in %	*34 %*	*36 %*	*40 %*	*37 %*	*37 %*
Dispobestand	16 011 736	13 923 208	11 866 320	12 562 104	12 961 825
in %	*36 %*	*31 %*	*26 %*	*28 %*	*32 %*
Total ausgegebene Aktien	**44 000 000**	**44 781 213**	**44 781 213**	**44 781 213**	**40 781 213**
in %	***100 %***	***100 %***	***100 %***	***100 %***	***100 %***

Eingetragene Aktionäre

Geografische Lage

	H1 2022	2021	2020	2019	2018
Schweiz	5 069	5 243	5 781	5 388	4 585
Europa	112	103	112	111	97
Übersee	35	33	34	31	19
Total Aktionäre	**5 216**	**5 379**	**5 927**	**5 530**	**4 701**

Interview mit Andreas Fecker

CFO mobilezone Gruppe

Andreas Fecker beurteilt im Interview das positive Ergebnis im 1. Halbjahr 2022 und geht auf (globale) Herausforderungen ein, welche Einfluss auf die mobilezone Gruppe haben. Andreas Fecker ist seit 2007 im Unternehmen und seit 2014 CFO auf Gruppenebene.

Wie beurteilen Sie das Halbjahresergebnis 2022?

Mit einem Konzerngewinn von CHF 26.0 Mio. und damit einer Steigerung um CHF 2.1 Mio. gegenüber dem bereinigten Vorjahresergebnis (plus 8,8 Prozent) kann mobilezone ein sehr erfreuliches Resultat ausweisen. Wir konnten die Rentabilität auf Stufe Bruttogewinn auf 19,9 Prozent (Vorjahr: 19,0 Prozent) und auf Stufe EBIT auf 6,9 Prozent (Vorjahr: 6,6 Prozent) steigern.

Mit welchen Herausforderungen waren Sie im 1. Halbjahr 2022 konfrontiert?

Wir hatten im 1. Halbjahr 2021 mit CHF 32.2 Mio. das beste operative EBIT-Ergebnis der Unternehmensgeschichte erreicht. Das heisst, die Messlatte lag bereits hoch. Weiter kamen Herausforderungen aus Pandemie-Nachwirkungen in der Industrie beziehungsweise bei unseren Herstellern auf uns zu sowie die unsichere geopolitische Lage, vor allem in Europa, mit Auswirkungen auf uns alle. Die hohe Inflation, vor allem in Deutschland, sowie die geopolitische Instabilität spüren die Menschen, dies führt zu Verunsicherung. Mit verschiedenen Massnahmen konnten wir im 1. Halbjahr 2022 diese Themen abfedern. Hier hilft uns sicherlich der Umstand, dass die Kommunikation und damit die «Hilfsmittel» Smartphones und Mobilabos einen wichtigen Bestandteil im Alltag darstellen. In diesemUmfeld konnten wir mit einem sehr erfreulichen EBIT-Ergebnis von CHF 34.7 Mio. das Vorjahr um 7,8 Prozent übertreffen, was einem Rekordergebnis entspricht; dies trotz eines negativen Währungs-effekts von CHF 1.2 Mio.

> Vor dem Hintergrund zahlreicher globaler Herausforderungen konnten wir erfreulicherweise ein Gruppen-EBIT von CHF 34.7 Mio. erzielen und das Vorjahresergebnis um 7,8 Prozent übertreffen, was einem Rekordergebnis entspricht.

Im Geschäftsbericht 2021 hat sich CEO Markus Bernhard zuversichtlich geäussert, dass Sie die erhöhte EBIT-Guidance von CHF 70 bis 80 Mio. erreichen. Mit einem EBIT von CHF 34.7 Mio. sind Sie auf gutem Weg. Wohin geht die Reise im 2. Halbjahr 2022?

Wir haben im 1. Halbjahr 2022 mit einem EBIT von CHF 34.7 Mio. plus CHF 2.5 Mio. gegenüber dem Vorjahr den ersten Schritt gemacht. Dies trotz des negativen Währungseffekts von CHF 1.2 Mio.

Im Vorjahr hatten wir mit einem starken 2. Halbjahr ein EBIT von CHF 72.7 Mio. erreicht. Das zweite Halbjahr fällt aufgrund diverser Highlights wie Neulancierungen von Produkten, verschiedener Angebotswochen und des Weihnachtsgeschäfts jeweils stärker aus als das 1. Halbjahr. Wenn wir unsere Geschäftsaktivitäten unter normalen Umständen fortführen können, sind wir sehr zuversichtlich, dass wir die prognostizierte EBIT-Guidance erreichen werden.

mobilezone strebt in den nächsten Jahren eine weitere stetige Steigerung der EBIT-Marge an. Mit welchen Massnahmen wollen Sie dies erreichen?

Wir haben im 1. Halbjahr 2022 eine EBIT-Marge von 6,9 Prozent (Vorjahr: 6,6 Prozent) erreicht. In der Schweiz beträgt die EBIT-Marge 10,5 Prozent, in Deutschland 5,7 Prozent. Die EBIT-Marge im 2. Halbjahr war in der Vergangenheit jeweils klar besser. Um sie zu erhöhen, arbeiten wir an zwei wesentlichen Massnahmen. Auf der einen Seite wollen wir unser Geschäft vor allem in margenträchtigen Bereichen, wie Dienstleistungen, Mobile Virtual Network Operator (MVNO) TalkTalk und High, sowie im Zubehörgeschäft weiter ausbauen. Auf der anderen Seite arbeiten wir daran, unsere Betriebskosten möglichst tief zu halten. Dies hindert uns nicht daran, in wichtige systemrelevante Bereiche wie IT-Infrastruktur, Cyber Security und Logistik zu investieren, um unsere Prozesse im Hintergrund zu sichern und zu optimieren. Die Investitionen in Touchpoints mit unseren Kunden, seien es die physischen Shops oder die Online-Plattformen, sichern uns die Margen der Zukunft. Trotzdem müssen wir unsere Betriebskosten immer wieder von Neuem überprüfen und hinterfragen, damit sich unser Wachstum auch auf unser EBIT positiv auswirkt.

> Die gesunde Bilanz und die stabilen Cashflows ermöglichen es uns, neben attraktiven Dividenden mit weiteren Massnahmen unseren Aktionären Geld zurückzugeben.

Im Februar 2022 haben Sie ein Aktienrückkaufprogramm abgeschlossen. Aufgrund der tiefen Nettoverschuldung/ EBITDA von 0.92 Ende 2021 gehen Analysten davon aus, dass mobilezone weitere Aktienrückkäufe tätigen oder eine erhöhte Dividende ausschütten wird. Können Sie dazu etwas sagen?

mobilezone weist eine gesunde Bilanz und stabile operative Cashflows aus. Dies ermöglicht es uns, neben einer attraktiven Dividende mit weiteren Massnahmen unseren Aktionären Geld zurückzugeben. Am 21. Juni 2022 haben wir darüber informiert, dass wir ein weiteres Aktienrückkaufprogramm über die Periode 2022 bis 2025 im Umfang von maximal CHF 45 Mio. durchführen. Dieses beginnt nach der Veröffentlichung der Halbjahreszahlen 2022. Das Aktienrückkaufprogramm wird eine weitere Verdichtung des Gewinns pro Aktie zur Folge haben.

Inwieweit ist mobilezone durch die hohen Inflationszahlen und durch die Zinsentwicklung in Europa betroffen und wie macht sich dies bemerkbar?

Bis Mitte 2022 waren wir sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz nur in einzelnen Bereichen betroffen, wie beispielsweise den höheren Benzin- und Energiepreisen. Seitens der Hersteller im Warenbereich haben wir bis anhin keine Anzeichen wahrgenommen, dass sich die Preise stark verändern werden.

Im Bereich der Personal- und Betriebskosten werden in den nächsten zwölf Monaten einige Themen auf uns zukommen. Um solche Zusatz-kosten abzufedern, arbeiten wir bereits an verschiedenen Kosteneinsparungs- und Effizienzsteigerungsprojekten.

Auf Seite der Zinsen und Finanzierungen konnten wir aufgrund unserer guten Bilanzstruktur und unseres tiefen Verschuldungsgrads bereits bessere Konditionen verhandeln, welche möglichen künftigen Zinserhöhungen bei variablen Finanzierungen entgegenwirken.

> Im Bereich des Schweizer Retail-Geschäfts werden wir in diesem Jahr die Umbauten in unseren Shops abschliessen.

In der Geschäftsberichterstattung 2021 gingen Sie von Zunahmen im Bereich der Investitionen um CHF 1 Mio. auf CHF 15 Mio. aus. Dies vor allem im Zusammenhang mit Ihrer digitalen und analogen Infrastruktur in Deutschland und in der Schweiz sowie im Bereich der Kundenakquise. Können Sie dies präzisieren?

Wir gehen für das Jahr 2022 weiterhin von einem Gesamtvolumen von CHF 15 Mio. aus. 60 Prozent (CHF 9 Mio.) der Investitionen sind bereits im 1. Halbjahr angefallen. Wir investieren laufend in verschiedene Bereiche des Unternehmens, um uns für die Zukunft gut aufzustellen und unsere Cashflows zu sichern und auszubauen. Im Bereich des Schweizer Retail-Geschäfts werden wir in diesem Jahr die Umbauten in unseren Shops abschliessen. Damit erscheinen alle unsere Shops im neuen attraktiven Shop Layout und ermöglichen ein noch besseres Einkaufserlebnis für unsere Kunden. Im 1. Halbjahr 2022 haben wir in die Shops CHF 1.8 Mio. (Vorjahr: CHF 1.6 Mio.) investiert. Im digitalen Bereich investieren wir vor allem in Deutschland in die Technologie unserer Online-Portale, um uns effizienter aufzustellen und durch mehr Möglichkeiten beim Einkaufsprozess unseren Kunden ein attraktiveres Einkaufserlebnis bieten zu können. Die entsprechenden Investitionen im 1. Halbjahr 2022 betrugen CHF 1.6 Mio. (Vorjahr: CHF 1.7 Mio.). Dieses Projekt werden wir im 1. Halbjahr 2023 abschliessen. Im Bereich unserer MVNO TalkTalk (Schweiz) und High (Deutschland) investieren wir in die Neukundenakquise, um unseren Kundenbestand und wiederkehrende Einnahmen zu steigern. Im 1. Halbjahr 2022 haben wir CHF 2.3 Mio. (Vorjahr: CHF 2.0 Mio.) investiert. Im MVNO-

Bereich erwarten wir im 2. Halbjahr 2022 Investitionen von gegen CHF 3 Mio. In die Lagerlogistik und in den neuen Standort mobilezone reload, unseren Repair- and Refurbishing-Geschäftsbereich (vormals mobiletouch) in der Schweiz haben wir einmalig CHF 2 Mio. investiert.

Werfen wir einen Blick auf das Schweizer Geschäft: Das Retail- sowie das B2B-Geschäft erzielten im Geschäftsjahr 2021 auf Stufe EBIT das beste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte. Wie sind hier die Aussichten für das 2. Halbjahr 2022?

Wir hatten 2021 ein sehr gutes 2. Halbjahr und werden auch dieses Jahr alles daransetzen, die zweite Jahreshälfte erfolgreich abzuschliessen. Im Retail sind wir auf Stufe EBIT knapp CHF 1 Mio. über Vorjahr. Unser B2B-Bereich ist auf Stufe Bruttogewinn auf Vorjahresniveau unterwegs und wir erwarten keine markanten Veränderungen im 2. Halbjahr 2022.

Wachstum erwartet mobilezone vor allem im Online- und im MVNO-Geschäft. Haben sich diese Erwartungen im 1. Halbjahr 2022 erfüllt?

Im Online-Geschäft in Deutschland sind wir im Vertragsgeschäft von 279’000 auf 315’000 vermittelte Verträge beziehungsweise um 13 Prozent gewachsen. Hier sehen wir grosses Potenzial, welches wir in Zukunft mit der neuen Technologie unserer Endkundenportale Sparhandy und Deinhandy gerade im Bereich Zubehör erzielen können.

Wir investieren in die Kundenakquise bei TalkTalk und bei High. Der Markt um diese Kunden ist hart umkämpft. Wir haben im 1. Halbjahr 2022 in der Schweiz 13'000 (Vorjahr: 8'000) und in Deutschland 19'000 (Vorjahr: 13’000) Postpaid-Kunden brutto dazugewonnen. Der Umsatz von TalkTalk in der Schweiz ist von CHF 8.5 Mio. auf CHF 9.9 Mio. gestiegen. In Deutschland ist der Umsatz mit High von CHF 8.5 Mio. auf CHF 10.3 Mio. gestiegen. Dies entspricht einer Steigerung von 16 beziehungsweise 21 Prozent. In beiden Ländern sehen wir zusätzliches Potenzial, welches wir erschliessen werden.

Im Kerngeschäft von mobilezone, dem Verkauf von Mobilfunk- und Festnetzverträgen (Internet und TV), ist der Wettbewerb intensiv. Wie schafft es mobilezone, sich diesem zu stellen und zu bestehen?

Mit 203’000 verkauften Verträgen (Vorjahr: 182’000 Verträge) konnten wir den Absatz in der Schweiz um beachtliche 11,5 Prozent steigern. Unsere Kernkompetenz ist die Beratung der Kunden in unseren Shops, getrieben von guten Angeboten der Mobilfunkanbieter und Hersteller. Durch das vielfältige Angebot aller wichtigen Mobilfunkanbieter in der Schweiz und Deutschland profitiert der Kunde von einer breiten Auswahl an Mobilabos. Diese Kombination findet der Kunde einzig in unseren mobilezone Shops und auf unseren Online-Portalen.

In Deutschland sind wir mit 537'000 Verträgen (Vorjahr: 465'000) 15 Prozent über Vorjahr. Wir sind online wie offline gewachsen. Während das Wachstum online mit 13 Prozent direkt durch uns gesteuert wird, ist das Wachstum von 19 Prozent auf 222'000 Verträge im Offline-Bereich (indirekter stationärer Handel) auch teilweise auf die Covid-19-Situation im Vorjahr zurückzuführen, wo der Lockdown in Deutschland länger andauerte als in der Schweiz.

Interview mit Wilke Stroman

CEO mobilezone Deutschland

Wilke Stroman ist CEO von mobilezone Deutschland und hat als 20-Jähriger Sparhandy gegründet. Im Jahr 2019 hat er das Online-Portal an mobilezone verkauft. Im Interview zieht er Bilanz über das 1. Halbjahr 2022 und wagt einen Blick aufs 2. Halbjahr 2022.

Für alle Neuaktionäre von mobilezone: Was ist Ihr Geschäftsmodell beziehungsweise Ihr Erfolgsrezept in Deutschland?

Wir vermitteln für die Mobilfunkanbieter Deutsche Telekom, Vodafone, Telefonica sowie 1&1 Mobilfunkverträge und kombinieren diese mit den Top-Handys der Hersteller Apple, Samsung und Co. Dabei sind wir für unsere Partner meist der grösste Wiederverkäufer. Diese Kombination oder «Bundling» erlaubt es uns, sehr attraktive Angebote für unsere Kunden zu designen. Ausserdem haben wir unseren Vertrieb früh, vor mehr als 20 Jahren, auf das Internet konzentriert und sind daher mit unseren Portalen Sparhandy und Deinhandy marktführend.

Darüber hinaus vermitteln selbstständige Händler mit verschiedenen Shop-Formaten unsere Mobilfunkverträge. Anders als in der Schweiz betreiben wir in Deutschland keine eigenen physischen Shops.

Welche Bilanz ziehen Sie für mobilezone Deutschland im ersten Halbjahr?

Eine sehr gute. Wir haben die gesteckten Ziele allesamt übertroffen: Sowohl die Absatzzahlen als auch die Umsätze und das Ergebnis liegen nach sechs Monaten über Plan.

> Die neue Geschäftsleitung ist seit Mai 2022 in der Verantwortung, mit positiven Auswirkungen auf den betrieblichen Alltag.

Mit einem EBIT von CHF 20 Mio. konnten Sie das sehr gute Vorjahr mit 19 Prozent übertreffen. Wie erklären Sie sich diese Entwicklung und was erwarten Sie für das zweite Halbjahr?

Wir sind mit dem Schwung des überaus erfolgreichen vierten Quartals 2021 gestartet und konnten Absatzzahlen auf Rekordniveau verzeichnen. Im B2B-Vertrieb haben wir davon profitiert, dass es im Jahr 2022 bisher weit geringere Corona-Restriktionen gab. Mit Blick auf den Vertrieb waren wir in allen Geschäftsbereichen erfolgreich. Wir hoffen, dass wir auch im zweiten Halbjahr ähnlich erfolgreich sein können. Das zweite Halbjahr hat traditionell die höhere Wettbewerbsintensität, beispielsweise durch die Aktionen rund um den Black Friday. Gleichzeitig ergeben sich auch mehr Vertriebschancen. Wir sind also optimistisch, dass wir das zweite Halbjahr ähnlich erfolgreich gestalten können.

Wo lagen die Herausforderungen für mobilezone Deutschland im vergangenen 1. Halbjahr 2022?

Mit Jens Barth und Thorsten Fluck haben zwei Mitglieder der deutschen Geschäftsleitung, wie im Herbst 2021 angekündigt, das Unternehmen im 1. Halbjahr verlassen. Glücklicherweise konnten wir bereits Ende 2021 für unsere Geschäftsführung zwei absolute Schwergewichte aus der Branche gewinnen. Mit Mathias Sieg für das Online-Geschäft und Sascha Hancke für den Einkauf haben wir uns gut aufgestellt. Mathias Sieg ist bereits seit Anfang April 2022 an Bord, Sascha Hancke hat zum 1. August 2022 seine Tätigkeit aufgenommen. Die neue Geschäftsleitung ist seit Mai 2022 in der Verantwortung, mit positiven Auswirkungen auf den betrieblichen Alltag.

Nach zwei Jahren Pandemie hatten wir die Herausforderung, die Mitarbeitenden vom Homeoffice zurück ins Büro zu holen. Im März 2022 wurde die Homeoffice-Pflicht in Deutschland glücklicherweise aufgehoben. Seitdem freuen wir uns über das lebendige Treiben in unseren Büros, mussten allerdings feststellen, dass wir einige Arbeitsweisen wieder dem Büroalltag anpassen mussten. Wir bieten unseren Mitarbeitenden eine hochmoderne Basis, damit wir ihren Ansprüchen an unser Unternehmen gerecht werden. Bisher gibt uns das gute Feedback uneingeschränkt recht.

> Im letzten Jahr haben wir die Deckungsbeiträge um rund 15 Prozent steigern können. Im laufenden Jahr erwarten wir eine weitere Steigerung pro Vertrag.

Mit Sparhandy und Deinhandy hat sich mobilezone als marktführender Online Retailer in Deutschland etabliert und blickt auf eine sehr positive Entwicklung zurück. Welche Weiterentwicklungen sind bei diesen Plattformen geplant?

Das erste Halbjahr war für beide Portale enorm erfolgreich. Wir konnten die Absätze im Vergleich zum Vorjahr in jedem Monat erhöhen. Wir sind in der Endphase des Projektes, in dem wir unsere Portale auf eine neue einheitliche Technologie heben. In den kommenden zwölf Monaten werden wir alle Endkundenportale auf diese Technologie umstellen. Das wird uns die Türe öffnen, diese gleichzeitig und deutlich effizienter zu betreiben als die bisherigen Systeme.

Wir haben uns dazu entschlossen, den Ausbau der neuen Warensortimente und die Vermarktung von Handys ohne Vertragsbindung sowie Zubehör nicht mehr auf einem separaten Portal zu forcieren, sondern von der Markenbekanntheit der Portale Sparhandy und Deinhandy zu profitieren. Die Sortimente, die bislang auf Pricezilla geplant waren, werden auf Sparhandy und Deinhandy integriert. Dies wird uns bessere Möglichkeiten bieten, in dem engmargigen Geschäft ohne Vertragsbindung erfolgreich zu agieren.

Im letztjährigen Geschäftsbericht haben Sie erwähnt, dass Sie sich bei Pricezilla auf die technische Weiterentwicklung der Plattform fokussiert und so den Grundstein für den Transfer von Sparhandy und Deinhandy auf die neue Shop-Technologie im Laufe des Jahres 2022 gelegt haben. Was können Sie zum Stand der Umstellung sagen?

Mit Pricezilla haben wir die neue Technik in den letzten zwölf Monaten ausführlich testen und verbessern können. Nun migrieren wir unsere Hauptportale Sparhandy und Deinhandy auf diese neue Technologie. Die Kunden werden die Unterschiede schnell merken – die neue Technik ist sehr viel schneller und komfortabler in der Nutzung. Intern gibt es für uns weitere Vorteile: Mit der neuen Technologie können wir zudem schneller auf Marktgegebenheiten reagieren. Wir fokussieren künftig auf diese beiden Endkundenportale und bieten das Pricezilla Sortiment auf beiden Seiten an. Pricezilla wird komplett mit Sparhandy und Deinhandy verschmolzen – die Marke Pricezilla verschwindet.

Ab wann dürfen wir mit wesentlichen Umsätzen in den Warenkörben mit Zubehör rechnen?

Die volle Flexibilität in der Vermarktung werden wir erst im kommenden Jahr erreichen, wenn alle Portale auf der neuen Technologie laufen. In der Übergangszeit haben wir für Sparhandy und Deinhandy ein vereinfachtes Sortiment implementiert, das zusammen mit einem Vertragshandy bestellt werden kann. Sicher werden wir damit nicht das volle Potenzial abrufen können, aber zum Jahresende werden wir erste Umsätze berichten können.

Im Online-Vertragsgeschäft wollten Sie den Fokus vermehrt auf Mobilfunkverträge mit höheren Margen legen, zwecks Steigerung des Deckungsbeitrages insgesamt. Welche Bilanz ziehen Sie hier?

Im letzten Jahr haben wir die Deckungsbeiträge um rund 15 Prozent steigern können. Im laufenden Jahr werden wir die Deckungsbeiträge pro Vertrag weiter steigern. Der Haupttreiber für die erhöhte Profitabilität ist das Volumenwachstum bei den Vertragstransaktionen.

High, der hauseigene Mobile Virtual Network Operator, ist bereits im Geschäftsjahr 2021 konstant gewachsen. Welche Bilanz ziehen Sie für das 1. Halbjahr 2022?

Das Wachstum von High im ersten Halbjahr kann sich sehen lassen; es wird unseren Prognosen und Ansprüchen aber (noch) nicht

gerecht. Derzeit sind wir im Gespräch mit den Mobilfunkanbietern, um unser Portfolio im kommenden Jahr noch erweitern zu können. In den ersten sechs Monaten ist unser Kundenbestand um 16 Prozent auf 80'000 Kunden gestiegen. Mit einem Halbjahresumsatz von CHF 10.3 Mio. sind wir sogar um 21 Prozent gewachsen. In der Vermarktung legen wir den Fokus auf «SIM-Only»-Angebote, also Verträge ohne neues Mobiltelefon. In diesem Bereich sind wir bis anhin nicht besonders präsent gewesen, diese Lücke in der Vermarktung schliessen wir aber gerade. Wir sehen aber auch in dieser Sparte ungenutzte Chancen – wir wollen unser Angebot hier entsprechend ausweiten.

Können Sie bezüglich High einen Ausblick auf das zweite Halbjahr 2022 geben?

Wir gehen derzeit davon aus, dass ein Wachstumstempo analog zum ersten Halbjahr 2022 möglich ist. Dies bedeutet, dass wir unseren Kundenbestand auf über 90'000 Kunden bis Ende des Jahres erhöhen werden. Mit den Mobilfunkanbietern stehen wir im Dialog, damit wir unser Endkundenangebot noch vielfältiger gestalten können. Wir sind also berechtigterweise optimistisch, dass wir auch im kommenden Jahr das Wachstumstempo nicht nur halten, sondern nochmals steigern werden.

In der Geschäftsberichterstattung 2021 hat mobilezone für den B2B-Handel optimistisch in die Zukunft geblickt. Hat sich dieser Optimismus bestätigt?

Nachdem dieser Geschäftsbereich wegen der flächendeckenden Lockdowns im Jahr 2021 besonders gelitten hat, war es natürlich nicht schwer, die Zahlen des Vorjahres zu übertreffen. Inzwischen sind wir mit einem Absatzplus von gegen 20 Prozent auf dem Vor-Pandemie-Niveau. Nachdem nicht alle Händler die Krise überstanden haben, stimmt uns das weiter optimistisch.

Sie hatten angekündigt, dass das Jahr 2022 im Zeichen der Weiterentwicklung der B2B-Partner und der Schaffung weiterer Leistungsangebote zur Bindung der Geschäftspartner steht. Was bedeutet dies konkret?

Für unsere Händler wollen wir der Partner Nummer 1 sein. Unsere Händler sollen alle Netze und ihren Hardware-Bezug über uns abwickeln können. Hierbei sind wir auf einem guten Weg – wenngleich die Entwicklungszyklen im Handel langsamer sind. Gleichwohl hoffen wir, auch im kommenden Jahr im B2B-Handel wachsen zu können.

Lassen Sie uns zum Abschluss über Geld reden: Wie legen Sie selbst Ihr Geld an und worauf vertrauen Sie dabei?

Ich versuche, mein Vermögen zu streuen. Ich habe unter anderem in Immobilien investiert. Mein Hauptfokus liegt aber auf Investitionen am Aktienmarkt. Meinen Anteil für den Verkauf von Sparhandy habe ich zur Hälfte in Aktien von mobilezone erhalten. Dabei musste ich eine zwei- beziehungsweise dreijährige Haltefrist einhalten. Die mobilezone Aktien haben sich als exzellentes Investment, unterstützt von einer attraktiven Dividende, herausgestellt und ich beabsichtige, einen grossen Teil dauerhaft zu halten. Ich hafte also mit einem wesentlichen Teil meines Vermögens für den Erfolg von mobilezone.

Meine eigene Anlagestrategie basiert auf den drei Pfeilern Verbindlichkeit, Seriosität und plausible Handlungsweisen. Ich habe Sparhandy als 20-Jähriger aufgebaut und mich immer an diesen Massstäben orientiert. Der Erfolg hat mir recht gegeben und deshalb gilt diese Prämisse auch für Anlageprodukte beziehungsweise den Wettbewerb. Bislang bin ich mit dieser Denkweise gut gefahren und ich bin auch überzeugt, dass diese Strategie zukunftsfähig ist. Der Zukunft der mobilezone Gruppe sehe ich entsprechend sehr optimistisch entgegen.

mobilezone im Überblick

Die mobilezone Gruppe mit Hauptsitz in Rotkreuz in der Schweiz wurde 1999 gegründet und ist der führende unabhängige Telekommunikationsspezialist im Bereich Mobil- und Festnetztelefonie. Die mobilezone Gruppe ist in der Schweiz und in Deutschland tätig. Sie beschäftigt gut 1'000 Mitarbeitende an den Standorten Rotkreuz, Urnäsch, Köln, Bochum, Münster und Berlin.

mobilezone Schweiz betreibt ein Netzwerk von über 120 Shops in allen Sprachregionen der Schweiz. Die Shops sind mit einem vollständigen Smartphone-Sortiment einschliesslich Zubehör und Wearables ausgestattet und bieten Abos für Mobil- und Festnetztelefonie, Digital TV und Internet sämtlicher Anbieter. Eine unabhängige Fachberatung und weitere Dienstleistungen ergänzen das Angebot. Unter der Marke «jusit» verkauft mobilezone gebrauchte und wiederaufbereitete Smartphones zu attraktiven Preisen. mobilezone business bietet unabhängige Beratung und individuelle Kundenlösungen im Bereich Telekommunikation für KMU und Grossunternehmen. TalkTalk ist der hauseigene Mobile Virtual Network Operator (MVNO), ein Anbieter in den Bereichen Mobil, Festnetz und Internet, dessen Produkte online unter talktalk.ch und in den Shops erhältlich sind. mobilezone reload deckt in der Schweiz das Reparatur- und Second Life-Geschäft ab, verantwortet die Führung der mobilezone Werkstätten und betreibt für diverse Partner Repair Centers.

In Deutschland betreibt mobilezone mit den powwow-Gesellschaften alle E-Commerce-Endkudenmarken. Die Marken Sparhandy und Deinhandy sind in erster Linie spezialisiert auf Bundle Deals, attraktive Angebote aus Abo und Mobilgerät. Die Angeboteim Bereich Hardware ohne Abo sowie weitere Konnektivitäts-Produkte werden in die bestehenden Marken integriert. Der Teleshopping-Sender Handystar bietet Angebote rund um Smartphones und Mobilabos und ist damit eine sinnvolle Ergänzungzum Online-Angebot. Der hauseigene Mobilfunkprovider High ist das Pendant zur Schweizer TalkTalk. Der indirekte B2B-Handel ist unter der Dachmarke mobilezone handel gebündelt.

Verwaltungsrat

Olaf Swantee
Präsident, unabhängiges Mitglied

Gabriela Theus
Unabhängiges Mitglied

Peter K. Neuenschwander
Unabhängiges Mitglied

Michael Haubrich
Unabhängiges Mitglied

Lea Sonderegger
Unabhängiges Mitglied

Konzernleitung

Markus Bernhard
CEO

Andreas Fecker
CFO

Roger Wassmer
CEO Schweiz

Wilke Stroman
CEO Deutschland

mobilezone Schweiz

CH

mobilezone

MOBILEZONE CONSUMER

MOBILEZONE BUSINESS

MOBILEZONE RELOAD

Produkt- und Servicemarken

mobilezone Werkstatt · jusit · TALK TALK · it style

mobilezone Deutschland

DE

powwow · mobilezone handel

POWWOW

MOBILEZONE HANDEL

Produkt- und Servicemarken

sparhandy · DEINHANDY. HANDYSTAR · HIGH

Marktgebiet Schweiz

Geschäftsleitung Schweiz

Roger Wassmer
CEO Schweiz

Andreas Fecker
CFO

Christoph Gisler
Director Product Management

Renato Gubser
Director IT (ab 1.September 2022)

Thomas Gülünay
Managing Director B2B

Maud Hoffmann
Director E-Commerce & Omnichannel

Ruben Lehmann
Director Services

Nicola Lippolis
Director Sales B2C

Claudia Schumacher
Director Human Resources

Gregor Vogt
Director Marketing & Customer Experience

mobilezone Schweiz

mobilezone

MOBILEZONE CONSUMER

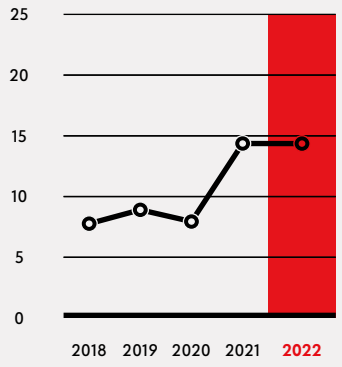
MOBILEZONE BUSINESS

MOBILEZONE RELOAD

Produkt- und Servicemarken

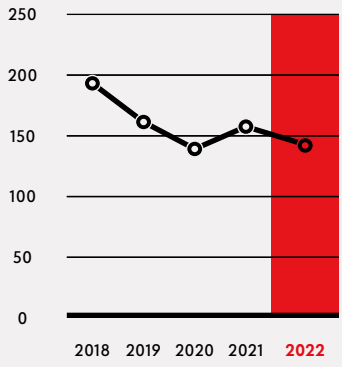
mobilezone werkstatt · jusit · TALK TALK · it style

EBIT[1]
(CHF Mio.)



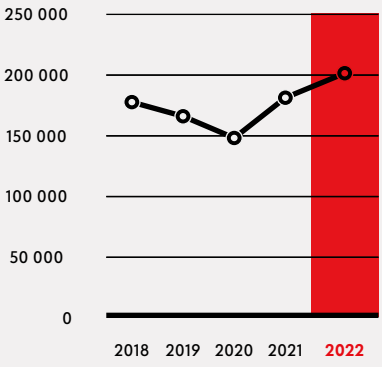
Das EBIT in der Schweiz blieb mit CHF 14.8 Mio. gegenüber dem Vorjahr unverändert, was einer Umsatzrentabilität von 10,5 Prozent (Vorjahr: 9,4 Prozent) entspricht.

Nettoverkaufserlös[1]
(CHF Mio.)



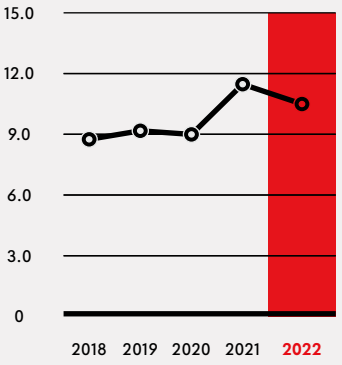
Der Umsatz in der Schweiz nahm von CHF 157 Mio. auf CHF 141 Mio. oder 10,2 Prozent ab.

Mobilfunk-, Digital-TV- und Internet-Verträge[1]
(Anzahl Verträge)



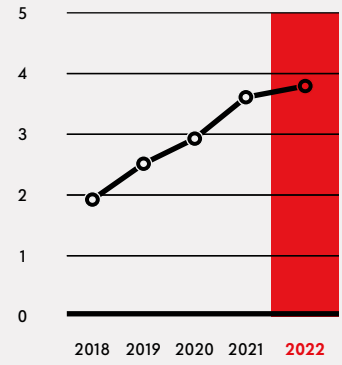
mobilezone bietet den Kunden Verträge von allen wichtigen Mobilfunkanbietern an. Im Berichtszeitraum betrug die Anzahl vermittelter Mobilfunk-, Digital-TV- und Internet-Verträge 203'000 (Vorjahr: 182'000). Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 11,5 Prozent.

Mobilfunk-zubehör[1]
(Umsatz CHF Mio.)



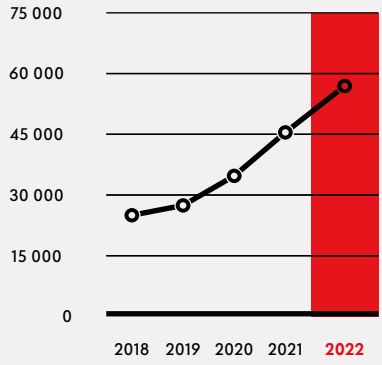
In unseren über 120 mobilezone Shops, im B2B-Bereich sowie online bieten wir das grösste Sortiment an Zubehör für Mobilgeräte in der Schweiz an. Im Berichtszeitraum betrug der Umsatz CHF 10.5 Mio. (Vorjahr: CHF 11.6 Mio.). Die Abnahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 9,5 Prozent.

Services[1]
(Umsatz CHF Mio.)



mobilezone bietet zahlreiche Service-Leistungen für Mobilgeräte und Vertragsmanagement an. Dazu gehören Fleet Management im B2B-Bereich, Garantieverlängerungen, technischer Support, das Einrichten von Smartphones, Datentransfer und weitere Leistungen. Im Berichtszeitraum betrug der Umsatz mit Service-Leistungen CHF 3.8 Mio. (Vorjahr: CHF 3.6 Mio.). Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 5,6 Prozent.

Bestand Postpaid-Kunden TalkTalk[2]



TalkTalk konnte im Bereich Postpaid den Kundenbestand um 24 Prozent auf 56'700 Kunden (31.12.2021: 45'700) erhöhen.

[1] Jeweils 1. Januar bis 30. Juni

[2] Per 30. Juni 2022 und Vorjahre per 31.12.

Marktgebiet Deutschland

Geschäftsleitung Deutschland

Wilke Stroman
CEO Deutschland

Daniel Blum
Director Legal & People

Feyzi Demirel
Director Product Management, CRM & CX

Sascha Hancke
Managing Director Commerce & Purchasing

Dieter Kossmeier
Managing Director B2B

Mathias Sieg
Managing Director Digital & IT

Jörg von der Halben
Managing Director Finance

mobilezone Deutschland

powwow

mobilezone handel

POWWOW

MOBILEZONE HANDEL

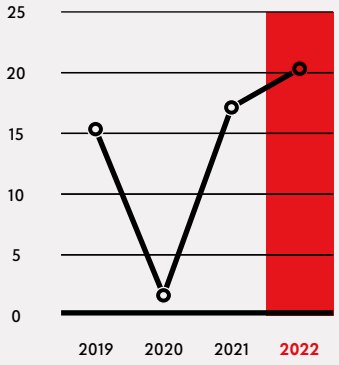
Produkt- und Servicemarken

sparhandy

DEINHANDY. HANDYSTAR

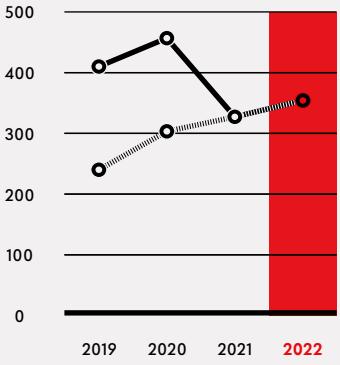
HIGH

EBIT[1]
(CHF Mio.)



Das EBIT in Deutschland nahm von CHF 17.1 Mio. auf CHF 20.3 Mio. zu, was einer Umsatzrentabilität von 5,7 Prozent entspricht.

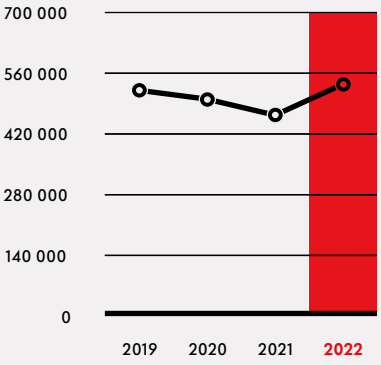
Nettoverkaufserlös[1]
(CHF Mio.)



Swiss GAAP FER

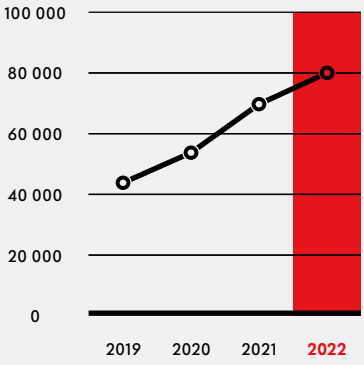
Pro Forma ohne veräussertes Geschäft Grosshandel DE

Mobilfunk-, Digital-TV- und Internet-Verträge[1]
(Anzahl Verträge)



mobilezone vermittelte über die eigenen Plattformen Sparhandy, Deinhandy, über den eigenen TV-Kanal Handystar sowie Vertriebspartner im ersten Halbjahr 2022 über 534'000 Mobilfunk- und DSL-/Internet-Verträge (Vorjahr: 465'000).

Kundenbestand High[2]



powwow konnte den Kundenbestand um 16 Prozent auf 80'000 Kunden (31.12.2021: 69'000) erhöhen.

[1] Jeweils 1. Januar bis 30. Juni

[2] Per 30. Juni 2022 und Vorjahre per 31.12.

Konzernrechnung mobilezone Gruppe

Konsolidierte Erfolgsrechnung	**21**
Konsolidierte Bilanz	**22**
Konsolidierte Geldflussrechnung	**23**
Konsolidierter Eigenkapitalnachweis	**24**
Segmentinformationen	**25**
Anhang der konsolidierten Halbjahresrechnung	**26**

Konsolidierte Erfolgsrechnung

1. Januar bis 30. Juni (CHF 000)	**2022**	**2021**
Nettoverkaufserlös	**499 629**	**484 531**
Warenaufwand	–400 214	–392 421
Bruttogewinn	**99 415**	**92 110**
Übriger Betriebsertrag	819	380
Personalaufwand	–38 268	–35 727
Übriger Betriebsaufwand	–22 617	–25 571
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	**39 349**	**31 192**
Abschreibungen Sachanlagen	–1 857	–2 017
Amortisationen immaterielle Anlagen	–2 802	–3 039
Betriebsergebnis (EBIT)	**34 690**	**26 136**
Finanzertrag	19	261
Finanzaufwand	–1 014	–1 597
Konzernergebnis vor Steuern (EBT)	**33 695**	**24 800**
Ertragssteuern	–7 726	–6 967
Konzerngewinn	**25 969**	**17 833**
	CHF	CHF
Gewinn pro Aktie	0.59	0.40
Gewinn pro Aktie – verwässert	0.59	0.40

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Halbjahresrechnung.

Konsolidierte Bilanz

(CHF 000)	30.06.2022	31.12.2021
Aktiven		
Flüssige Mittel	79 302	57 660
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	112 641	123 075
Warenvorräte	54 043	53 573
Übrige Forderungen	8 012	8 779
Aktive Rechnungsabgrenzungen	29 949	35 673
Umlaufvermögen	**283 947**	**278 760**
Sachanlagen	20 966	18 997
Immaterielle Anlagen	25 052	23 235
Übrige Vermögenswerte	3 411	3 507
Latente Steueraktiven	2 114	2 301
Anlagevermögen	**51 543**	**48 040**
Total Aktiven	**335 490**	**326 800**
Passiven		
Finanzverbindlichkeiten	65 380	46 577
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	88 157	74 041
Steuerverbindlichkeiten	15 317	14 156
Übrige Verbindlichkeiten	13 978	15 323
Passive Rechnungsabgrenzungen	38 330	43 535
Rückstellungen	5	38
Kurzfristiges Fremdkapital	**221 167**	**193 670**
Finanzverbindlichkeiten	85 148	86 975
Latente Steuerpassiven	1 903	1 813
Langfristiges Fremdkapital	**87 051**	**88 788**
Aktienkapital	440	448
Eigene Aktien	–1 405	–7 377
Kapitalreserven	51 265	75 877
Goodwill verrechnet	–245 021	–245 021
Gewinnreserven	221 993	220 415
Eigenkapital	**27 272**	**44 342**
Total Passiven	**335 490**	**326 800**

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Halbjahresrechnung.

Konsolidierte Geldflussrechnung

1. Januar bis 30. Juni (CHF 000)	**2022**	**2021**
Konzernergebnis vor Steuern	**33 695**	**24 800**
Finanzergebnis	995	1 336
Abschreibungen und Amortisationen	4 659	5 056
Veränderungen von Wertberichtigungen (netto)	123	259
Erfolg aus Devestition	0	6 047
Erfolg aus Abgang von Anlagevermögen	–57	–25
Aufwand für aktienbasierte Vergütungen	77	19
Bruttogeldfluss aus operativer Tätigkeit	**39 492**	**37 492**
Anpassungen im Nettoumlaufvermögen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7 155	–9 886
Übrige Forderungen und Aktive Rechnungsabgrenzungen	6 202	26 191
Warenvorräte	–1 674	8 631
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16 544	–19 168
Übrige Verbindlichkeiten, Passive Rechnungsabgrenzungen und Rückstellungen	–5 280	6 847
Bezahlte Ertragssteuern	–5 947	–5 006
Nettogeldfluss aus operativer Tätigkeit	**56 492**	**45 101**
Zugänge		
Sachanlagen	–3 981	–2 050
Immaterielle Anlagen	–5 147	–4 726
Wertschriften des Anlagevermögens	–20	0
Erwerb Tochtergesellschaften abzüglich Flüssige Mittel	0	–297
Veräusserungen		
Sachanlagen	64	34
Wertschriften des Anlagevermögens	0	13
Verkauf Tochtergesellschaft abzüglich Flüssige Mittel	0	5 427
Erhaltene Zinsen	111	147
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit	**–8 973**	**–1 452**
Aufnahme Finanzverbindlichkeiten	68 048	54 585
Amortisation Finanzverbindlichkeiten	–48 771	–88 761
Bezahlte Zinsen	–1 014	–1 597
Aktienrückkaufprogramm	–4 956	0
Kauf eigene Aktien	–762	–1 094
Verkauf eigene Aktien	0	332
Dividendenzahlung	–36 918	–25 050
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit	**–24 373**	**–61 585**
Einfluss aus Währungsumrechnung	–1 504	487
Ab-/Zunahme Flüssige Mittel	**21 642**	**–17 449**
Flüssige Mittel am 1. Januar	57 660	63 420
Flüssige Mittel am 30. Juni	**79 302**	**45 971**

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Halbjahresrechnung.

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

Entwicklung Eigenkapital (CHF 000)	**Aktien-kapital**	**Eigene Aktien**	**Kapital-reserven**	**Goodwill verrechnet**	**Gewinn-reserven**	**Total**
01.01.2021	**448**	**–560**	**88 103**	**–246 662**	**181 853**	**23 182**
Konzerngewinn					17 833	17 833
Kauf eigene Aktien		–1 094				–1 094
Verkauf eigene Aktien		332				332
Dividendenzahlung			–12 525		–12 525	–25 050
Erfolg eigene Aktien		–4	4			0
Aktienbasierte Vergütungen			19			19
Devestition				1 641		1 641
Währungsdifferenzen					609	609
30.06.2021	**448**	**–1 326**	**75 601**	**–245 021**	**187 770**	**17 472**
01.01.2022	**448**	**-7 377**	**75 877**	**–245 021**	**220 415**	**44 342**
Konzerngewinn					25 969	25 969
Kapitalherabsetzung	–8	10 706	–5 349		–5 349	0
Aktienrückkaufprogramm		–4 956				–4 956
Kauf eigene Aktien		–762				–762
Dividendenzahlung			–18 459		–18 459	–36 918
Erfolg eigene Aktien		–352	352			0
Aktienbasierte Vergütungen		1 336	–1 156			180
Währungsdifferenzen					–583	–583
30.06.2022	**440**	**–1 405**	**51 265**	**–245 021**	**221 993**	**27 272**

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Halbjahresrechnung.

Segmentinformationen

Erfolgsrechnung 1. Januar bis 30. Juni (CHF 000)	**Total mobilezone Gruppe**		**Schweiz**		**Deutschland**		**Nicht zugeteilt / Eliminationen**	
	2022	**2021**	**2022**	**2021**	**2022**	**2021**	**2022**	**2021**
Nettoverkaufserlös	**499 629**	**484 531**	**141 391**	**157 397**	**357 648**	**326 772**	**590**	**362**
Warenaufwand	–400 214	–392 421	–88 884	–106 492	–311 099	–286 339	–231	410
Bruttogewinn	**99 415**	**92 110**	**52 507**	**50 905**	**46 549**	**40 433**	**359**	**772**
Übriger Betriebsertrag	819	380	189	195	762	650	–132	–465
Personalaufwand	–38 268	–35 727	–24 364	–23 267	–12 210	–11 292	–1 694	–1 168
Übriger Betriebsaufwand	–22 617	–25 571	–10 797	–9 706	–12 904	–11 024	1 084	–4 841
Betriebsergebnis (EBITDA)	**39 349**	**31 192**	**17 535**	**18 127**	**22 197**	**18 767**	**–383**	**–5 702**
Abschreibungen Sachanlagen	–1 857	–2 017	–1 464	–1 664	–364	–321	–29	–32
Amortisationen immaterielle Anlagen	–2 802	–3 039	–1 282	–1 683	–1 520	–1 356	0	0
Betriebsergebnis (EBIT)	**34 690**	**26 136**	**14 789**	**14 780**	**20 313**	**17 090**	**–412**	**–5 734**
Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen	**9 128**	**6 776**	**5 655**	**3 048**	**3 406**	**3 728**	**67**	**0**
Bilanz (CHF 000)	**30.06.2022**	**31.12.2021**	**30.06.2022**	**31.12.2021**	**30.06.2022**	**31.12.2021**	**30.06.2022**	**31.12.2021**
Umlaufvermögen	283 947	278 760	88 109	96 520	185 301	167 498	10 537	14 742
Anlagevermögen	51 543	48 040	27 438	24 474	23 065	22 555	1 040	1 011
Aktiven	**335 490**	**326 800**	**115 547**	**120 994**	**208 366**	**190 053**	**11 577**	**15 753**
Verbindlichkeiten	**308 218**	**282 458**	**118 972**	**108 214**	**297 095**	**291 187**	**–107 849**	**–116 943**

Die Geschäftstätigkeit von mobilezone umfasst die Vermarktung von Telekommunikations-Dienstleistungsverträgen sämtlicher namhafter Mobilfunkanbieter in der Schweiz und in Deutschland sowie den Handel mit Mobiltelekommunikationsgeräten (Mobiltelefonen, Tablets, Wearables) und dem entsprechenden Zubehör.

Das Segment «Schweiz» besteht aus der mobilezone ag, der IT Business Services GmbH, der TalkTalk AG und der mobilezone reload ag. Das Segment «Deutschland» besteht aus der mobilezone Deutschland GmbH, der mobilezone handel GmbH, der powwow GmbH und der powwow Berlin GmbH.

Die Konzernleitung der mobilezone Gruppe ist der Hauptentscheidungsträger. Die mobilezone Gruppe überwacht die Performance anhand des Segmentergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT). Die Segmentaktiven beinhalten alle Vermögenswerte des Segments. Die interne Berichterstattung der mobilezone Gruppe basiert auf Swiss GAAP FER.

Die Zuteilung der Nettoverkaufserlöse auf die Länder erfolgt aufgrund des Sitzes der Gesellschaft, welche die Umsätze generiert. Nicht zugeteilt / Eliminationen beinhaltet Transaktionen zwischen Ländern/Segmenten und der Holding-Gesellschaft. Bei den Aktiven und Verbindlichkeiten werden die Positionen zwischen den Gruppengesellschaften eliminiert.

Anhang der konsolidierten Halbjahresrechnung

1 Wichtige Grundsätze der Rechnungslegung

Die vorliegende Konzernrechnung umfasst den nicht revidierten Halbjahresabschluss für die am 30. Juni 2022 abgelaufenen sechs Monate. Die Erstellung erfolgt unter Anwendung der Swiss GAAP FER (Fachempfehlungen zur Rechnungslegung). Die konsolidierte Halbjahresrechnung 2022 wurde in Übereinstimmung mit FER 31 «Ergänzende Fachempfehlung für kotierte Unternehmen» erstellt. Die Basis der konsolidierten Halbjahresrechnung sind die ungeprüften und nach einheitlichen Richtlinien erstellten Einzelabschlüsse der Konzerngesellschaften. Einheitlicher Bilanzstichtag ist der 30. Juni. Die Berichtswährung ist der Schweizer Franken (CHF). Die ungeprüfte konsolidierte Halbjahresrechnung umfasst nicht alle Informationen und Offenlegungen, wie sie in der jährlichen Konzernrechnung verlangt werden. Sie sollte deshalb im Zusammenhang mit der Konzernrechnung per 31. Dezember 2021 betrachtet werden.

2 Änderungen im Konsolidierungskreis

Es gab keine Veränderungen im Konsolidierungskreis im ersten Halbjahr 2022.

3 Eigenkapital

Die mobilezone holding ag hat das am 18. November 2021 begonnene Aktienrückkaufprogramm per 3. Februar 2022 abgeschlossen. Es wurden insgesamt 781'213 Aktien zu einem Durchschnittspreis von CHF 13.70 je Aktie über eine zweite Handelslinie an der SIX Swiss Exchange zurückgekauft. Dies entsprach zum Zeitpunkt der Beendigung des Programms 1,74 Prozent des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals.

An der Generalversammlung der mobilezone holding ag vom 6. April 2022 haben die Aktionäre auf Antrag des Verwaltungsrates einer Kapitalherabsetzung durch Vernichtung von 781'213 Namenaktien zugestimmt. Die Kapitalherabsetzung wurde per 14. Juni 2022 im Handelsregister eingetragen. Das Aktienkapital besteht nach der Kapitalherabsetzung aus 44'000'000 Namenaktien (31.12.2021: 44'781'213) mit einem Nennwert von je CHF 0.01.

Veränderungen im Bestand der eigenen Aktien	**Anzahl Aktien**	**Total** (CHF 000)
Bestand am 1. Januar 2021	**70 000**	**560**
Kauf eigene Aktien	175 000	1 948
Aktienrückkaufprogramm	444 570	5 836
Verkauf / Abgänge für aktienbezogene Vergütungen	–106 128	–1 173
Kurserfolg		206
Bestand am 31. Dezember 2021	**583 442**	**7 377**
Kauf eigene Aktien	50 000	762
Aktienrückkaufprogramm	336 643	4 956
Kapitalherabsetzung durch Vernichtung	–781 213	–10 706
Verkauf / Abgänge für aktienbezogene Vergütungen	–81 334	–1 336
Kurserfolg		352
Bestand am 30. Juni 2022	**107 538**	**1 405**

Am 21. Juni 2022 hat mobilezone ein neues Aktienrückkaufprogramm über die Laufzeit von 2022 bis Mitte 2025 angekündigt. mobilezone beabsichtigt über den Zeitraum von maximal drei Jahren Aktien im Wert von maximal CHF 45 Mio. über eine separate Handelslinie an der SIX Swiss Exchange zurückzukaufen. Der Rückkauf erfolgt zum Zweck der Kapitalherabsetzung, welche der Zustimmung zukünftiger Generalversammlungen unterliegt.

4 Goodwill

Der Goodwill wird zum Zeitpunkt des Erwerbs mit dem Eigenkapital verrechnet. Die daraus resultierenden Auswirkungen auf das Eigenkapital und das Ergebnis sind, unter Berücksichtigung einer Goodwill-Nutzungsdauer von fünf Jahren, untenstehend dokumentiert.

Auswirkungen einer theoretischen Aktivierung des Goodwills auf die Bilanz und die Erfolgsrechnung:

Bilanz (CHF 000)	**2022**	**2021**
Ausgewiesenes Eigenkapital 30. Juni	**27 272**	**17 472**
Eigenfinanzierungsgrad	8,1%	6,0%
Anschaffungswert Goodwill		
Stand zu Beginn des Geschäftsjahres	245 021	246 662
Zugänge	0	0
Abgänge	0	–1 641
Stand am 30. Juni	245 021	245 021
Kumulierte Abschreibungen		
Stand zu Beginn des Geschäftsjahres	193 879	167 558
Abschreibung laufendes Jahr	13 980	13 980
Abgänge	0	–1 641
Stand am 30. Juni	207 859	179 897
Theoretischer Nettobuchwert Goodwill am 30. Juni	**37 162**	**65 124**
Theoretisches Eigenkapital ohne Verrechnung Goodwill am 30. Juni	**64 434**	**82 596**
Theoretischer Eigenfinanzierungsgrad	17,3%	23,3%

Auswirkungen einer theoretischen Abschreibung des Goodwills auf die Ergebnisse:

Erfolgsrechnung (CHF 000)	**2022**	**2021**
Ausgewiesener Konzerngewinn	25 969	17 833
Theoretische Abschreibung auf Goodwill	–13 980	–13 980
Konzerngewinn nach Goodwill-Abschreibung	**11 989**	**3 853**

5 Saisonalität

Der Geschäftsverlauf ist aufgrund des Weihnachtsgeschäftes saisonal geprägt. Konzernumsatz und -ergebnis des ersten Halbjahres liegen daher in der Regel unter dem zweiten Halbjahr.

6 Eventualverbindlichkeiten und zukünftige Verpflichtungen, Bestellobligos (Capital Commitments) sowie Eigentumsbeschränkungen

Für Finanzverbindlichkeiten bei Banken sind per 30. Juni 2022 Grundstücke und Gebäude im Umfang von CHF 5.0 Mio. (31.12.21: CHF 5.2 Mio.) und Flüssige Mittel von CHF 2.6 Mio. (31.12.21: CHF 2.6) verpfändet. Es bestehen keine weiteren ausweisungspflichtigen Positionen.

7 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Die konsolidierte Halbjahresrechnung der Gruppe wurde vom Verwaltungsrat der mobilezone holding ag am 17. August 2022 genehmigt.

Impressum

Herausgeberin
mobilezone holding ag, Rotkreuz

Gestaltung
Noemi Calamida, Graphic Designer, mobilezone holding ag

Redaktion
Martina Högger, Senior Manager Corporate Communications, mobilezone holding ag

Fotografie
Stefan Baumgartner, RGB PHOTO GmbH, Diana Maria Nolting, DIANA MARIA PHOTOGRAPHY

Der Halbjahresbericht der mobilezone holding ag ist in Deutsch und Englisch erhältlich. Verbindlich ist die deutsche Originalfassung.

©2022 mobilezone holding ag