

GESCHÄFTSBERICHT 2021



mobilezone®



Über das Bildkonzept des vorliegenden Geschäftsberichts

Die Kultur der mobilezone Gruppe ist geprägt von der Vielfalt unserer Mitarbeitenden. Im vorliegenden Geschäftsbericht möchten wir diese sichtbar machen und haben deshalb innerhalb des Unternehmens nach Menschen gesucht, die sinnbildlich für diese Vielfalt stehen. Innerhalb des Geschäftsberichts 2021 bilden wir pro Standort jeweils zwei Personen ab, eine, die länger im Unternehmen ist, und eine, die weniger lang im Unternehmen arbeitet. Wir erfahren von ihnen, warum sie bei mobilezone tätig sind und was mobilezone ihnen bedeutet.

Auf diesem Bild sehen Sie Christoph Achterholt, Meina Batke, Fabian Goldhausen und Tim Klütz (v.l.n.r.) von powwow und mobilezone handel in Deutschland.

Inhalt

Bericht an die Aktionärinnen und Aktionäre	2
Kennzahlen	6
Aktie	8
Interviews	10
Markus Bernhard, CEO	10
Roger Wassmer, CEO mobilezone Schweiz	14
Strategie	18
mobilezone im Überblick	21
Marktgebiete	22
Schweiz	22
Deutschland	27
Nachhaltigkeitsbericht	30
Corporate Governance	52
Vergütungsbericht	63
Konzernrechnung mobilezone Gruppe	71
Jahresrechnung mobilezone holding ag	101

Rekordergebnis 2021 – starkes EBIT-Wachstum und Steigerung der Margen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

mobilezone hat das Berichtsjahr mit Rekordresultaten abgeschlossen. Dies gelang sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz. Der Umsatz beträgt CHF 982 Mio.; davon wurden in Deutschland 67 Prozent und in der Schweiz 33 Prozent erzielt. CHF 374 Mio. (Vorjahr: CHF 308 Mio.) oder 38,1 Prozent des Umsatzes wurde mit den eigenen Plattformen «online» erzielt. Das organische Wachstum beträgt 7,3 Prozent. Das gute Resultat mit einem operativen EBIT von CHF 72.7 Mio. und einer EBIT-Marge von 7,4 Prozent bestätigt den konsequent eingeschlagenen strategischen Kurs und die agile Organisation. Die Restrukturierung der deutschen Gesellschaften wurde im ersten Halbjahr abgeschlossen. Die positiven Synergieeffekte von mehr als EUR 5 Mio. pro Jahr greifen wie geplant.

Financial Guidance übertroffen

Der operative Betriebsgewinn (EBIT) beläuft sich auf CHF 72.7 Mio. (2020: CHF 44.0 Mio. / 2019: CHF 59.6 Mio.) und ist damit um 22,0 Prozent höher als im Vorpandemiejahr 2019, welches damals gleichbedeutend mit dem besten Ergebnis der Unternehmensgeschichte war. Die im August 2021 um CHF 6 Mio. erhöhte EBIT-Guidance von CHF 67 bis 72 Mio. und die im Vorjahr kommunizierte Umsatzerwartung von CHF 950 Mio. mit einer EBIT-Marge von gegen 7 Prozent konnten übertroffen werden.

Das EBIT mit Einbezug des nicht liquiditätswirksamen Sondereffekts von CHF 6 Mio. aus dem Verkauf des Grosshandelsgeschäftes in Deutschland im Januar 2021 beträgt CHF 66.7 Mio.

Wichtigste Zahlen in Kürze

Die folgenden Kennzahlen sind ohne den nicht liquiditätswirksamen negativen Sondereffekt in der Höhe von CHF 6 Mio. aus dem Verkauf des Grosshandelsgeschäftes im Januar 2021.

- ✓ Organisches Umsatzwachstum von plus 7,3 Prozent von CHF 916 auf CHF 982 Mio. Der Währungseffekt beträgt minus 0,1 Prozent. Im Jahr 2020 haben das im Januar 2021 verkaufte Grosshandelsgeschäft CHF 303 Mio. und die im Dezember 2020 verkaufte mobiletouch austria gmbH CHF 18.7 Mio. zum Vorjahresumsatz von CHF 1'238 Mio. beigetragen.
- ✓ Operativer Gewinn (EBIT) von CHF 72.7 Mio. (Vorjahr: CHF 44.0 Mio.) mit einer EBIT-Marge von 7,4 Prozent (Vorjahr: 3,6 Prozent), wozu die Schweiz und Deutschland je 50 Prozent beitragen.
- ✓ Die Finanzaufwendungen nahmen um CHF 0.2 Mio. auf CHF 3.0 Mio. (Vorjahr: CHF 3.2 Mio.) ab.
- ✓ Der Steueraufwand betrug CHF 13.8 Mio. und nahm gegenüber dem Vorjahr um CHF 7.3 Mio. zu.
- ✓ Der Konzerngewinn lag bei CHF 56.7 Mio. (Vorjahr: CHF 34.5 Mio.) und somit deutlich über dem Rekordjahr 2019 mit CHF 44.4 Mio.
- ✓ Der Free Cashflow belief sich auf CHF 67.6 Mio. (Vorjahr: CHF 46.5 Mio.).
- ✓ Der Gewinn pro Aktie betrug CHF 1.27 (Vorjahr: CHF 0.77).
- ✓ Der Aktienkurs lag am 31. Dezember 2021 bei CHF 13.62 gegenüber CHF 10.08 Ende Dezember 2020.
- ✓ Die Finanzverbindlichkeiten betrugen CHF 134 Mio. gegenüber CHF 183 Mio. per Ende Dezember 2020.
- ✓ Das Nettoumlaufvermögen belief sich am Jahresende auf CHF 85 Mio. (Vorjahr: CHF 114 Mio.).
- ✓ Die Nettoverschuldung betrug CHF 76 Mio. (Vorjahr: CHF 120 Mio.).
- ✓ Das Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA lag bei 0.92 (Vorjahr: 2.22).
- ✓ Das Eigenkapital im Einzelabschluss der mobilezone holding ag betrug CHF 175 Mio. (Vorjahr: CHF 177 Mio.).
- ✓ Der Aktienrückkauf über 781'213 Aktien (1,7 Prozent der ausstehenden Aktien) wurde kurz nach Ende der Berichtsperiode am 3. Februar 2022 zu einem Durchschnittspreis von 13.70 je Aktie oder insgesamt CHF 10.7 Mio. abgeschlossen.



Markus Bernhard, CEO



Olaf Swantee, Verwaltungsratspräsident

- ✓ Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 6. April 2022 die Ausschüttung einer um 50 Prozent erhöhten Dividende von CHF 0.84 (Vorjahr: CHF 0.56) pro Aktie oder insgesamt CHF 37.6 Mio.
- ✓ Die EBIT-Erwartung für das Geschäftsjahr 2022 beträgt CHF 70 bis 80 Mio.

Marktgebiet Schweiz

Das Geschäft in der Schweiz entwickelte sich in allen Bereichen äusserst erfreulich.

- ✓ Das Retail- sowie das B2B-Geschäft erzielten auf Stufe EBIT das beste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte.
- ✓ Der Umsatz in der Schweiz nahm von CHF 307 Mio. auf CHF 323 Mio. oder 4,9 Prozent zu. Der im Vorjahr in Österreich erzielte Umsatz von CHF 18.7 Mio. wurde eliminiert.
- ✓ Das EBIT erhöhte sich von CHF 31.2 Mio. auf CHF 36.3 Mio., was einer Umsatzrentabilität von 11,2 Prozent (Vorjahr: 10,2 Prozent) entspricht.
- ✓ Die Anzahl der Shops betrug 124 (Vorjahr: 123).
- ✓ Die vermittelten Verträge (Postpaid, Internet und TV) konnten um 4,7 Prozent auf 398'000 erhöht werden (Vorjahr: 380'000).
- ✓ Der Dienstleistungsumsatz (Fleet Management, Datentransfer, Einrichten von Smartphones und weitere Services) betrug CHF 7.2 Mio. (Vorjahr: CHF 6.6 Mio.).
- ✓ Der Zubehörumsatz nahm um 11,1 Prozent auf CHF 23.9 Mio. (Vorjahr CHF 21.5 Mio.) zu und macht 7,4 Prozent vom Umsatz in der Schweiz aus.
- ✓ Der Umsatz beim MVNO TalkTalk lag bei CHF 17.1 Mio. (Vorjahr: CHF 15.9 Mio.). Der Umsatzanteil der Mobilkunden ist auf 79 Prozent (Vorjahr: 75 Prozent) angestiegen. Im Bereich der Postpaid-SIM-Karten konnte die Kundenzahl auf 45'700 (Vorjahr: 31'300) oder 46 Prozent ausgebaut werden.

Marktgebiet Deutschland

Das deutsche Geschäft verlief trotz coronabedingten Lockdowns äusserst positiv. Die Restrukturierung in den deutschen Gesellschaften ist abgeschlossen. Die Synergien greifen sowohl auf der Umsatz- als auch auf der Kostenseite.

- ✓ Der Umsatz nahm von CHF 613 Mio. auf CHF 659 Mio. oder 7,5 Prozent zu. Der Umsatzanteil des im Januar 2021 verkauften Grosshandelsgeschäfts von CHF 303 Mio. wurde im Vorjahr eliminiert.
- ✓ Das EBIT nahm von CHF 11.9 Mio. auf CHF 36.2 Mio. zu, was einer Umsatzrentabilität von 5,5 Prozent entspricht. Das Vorjahr enthält Restrukturierungskosten von CHF 4.8 Mio.
- ✓ Das Volumen im Online-Geschäft konnte um 5,8 Prozent auf 600'000 (Vorjahr: 567'000) Mobilfunkverträge gesteigert werden. Davon wurden 522'000 (Vorjahr: 492'000) oder unverändert 87 Prozent über die eigenen Plattformen abgewickelt.
- ✓ Im Online-Geschäft wird der Fokus vermehrt auf Mobilfunkverträge mit höheren Margen gelegt. Dies führte zu einer Steigerung des Deckungsbeitrages insgesamt und pro Vertrag um mehr als 14 Prozent im Jahr 2021.
- ✓ Im «B2B-Handel» wurden 419'000 (Vorjahr: 452'000) Mobilfunkverträge abgeschlossen; dies entspricht einem Rückgang von 7,3 Prozent.
- ✓ Insgesamt wurden «online» und im «B2B-Handel» unverändert 1'019'000 Mobilfunkverträge abgeschlossen.
- ✓ Der Umsatz beim MVNO High betrug CHF 17 Mio. (Vorjahr: CHF 13 Mio.). Der Kundenbestand lag bei 69'000 (Vorjahr: 54'000) und konnte um 28 Prozent erhöht werden.

Mit Pricezilla hat mobilezone im November 2020 eine neue E-Commerce-Plattform lanciert, welche die neue Shoptech-Architektur zur Vermarktung von Smartphones, Tablets und Zubehör ohne Abo nutzt. Der Fokus im ersten Jahr lag unter anderem beim Aufbau von Kundenvertrauen – mit einer Bewertung von 4,9 von 5 auf der Kundenbewertungsplattform Trust Pilot und Trusted Shops (4.8 von 5) konnte sehr gut gestartet werden. Mit noch eingeschränkten Funktionalitäten auf pricezilla.de konnten trotz Lieferengpässen im 2. Halbjahr bereits 38'400 Bestellungen mit einem Umsatz von CHF 16.3 Mio. erzielt werden.

Bereich Second Life und Refurbishing von Smartphones wächst weiter

Im Rahmen der ESG-Massnahmen gewinnt der Bereich Second Life, sprich Reparaturen und Refurbishing von Smartphones im Geschäft von mobilezone, insbesondere in der Schweiz immer stärker an Bedeutung. Entsprechend wurden im vergangenen Jahr Massnahmen verstärkt, um einerseits den Absatz von gebrauchten Smartphones zu steigern und andererseits auch im Bereich Rücknahme zu wachsen. Im Berichtsjahr 2021 waren 1,5 Prozent der insgesamt verkauften Smartphones von mobilezone Schweiz gebrauchte Smartphones (Vorjahr: 0,4 Prozent). Ziel ist es, diesen Wert im Jahr 2022 auf knapp 2 Prozent zu steigern. Ebenfalls konnte mobilezone 6,4 Prozent ihrer total verkauften Smartphones zurücknehmen (Vorjahr: 3,6 Prozent).

Veränderung im Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat schlägt Dr. Lea Sonderegger, Chief Digital Officer / Chief Information Officer und Mitglied der Geschäftsleitung von Swarovski, eine ausgewiesene Expertin im E-Commerce, anlässlich der Generalversammlung vom 6. April 2022 zur Wahl in den Verwaltungsrat vor (<https://www.mobilezoneholding.ch/de/ueber-uns/organisation/verwaltungsrat.html>).

Veränderung in der Konzernleitung

Jens Barth, Chief Digital Officer (CDO), scheidet, wie bereits kommuniziert, per 30. April 2022 aus der Konzernleitung aus.

Generalversammlung vom 6. April 2022

Die Generalversammlung 2022 wird noch einmal ohne die physische Präsenz der Aktionärinnen und Aktionäre stattfinden. Aufgrund der bundesrätlichen Verordnung über Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus können Sie Ihre Stimmrechte ausschliesslich über den unabhängigen Stimmrechtsvertreter wahrnehmen.

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine Dividende von CHF 0.84 pro Namenaktie beantragen. Die Ausschüttung erfolgt je zur Hälfte aus dem Bilanzgewinn und aus der Reserve aus Kapitaleinlagen, was einer Ausschüttungsquote von 74 Prozent entspricht. Bei Annahme dieses Antrages wird die Dividende am 19. April 2022 ausbezahlt. Ab dem 13. April 2022 wird die Aktie ex Dividende gehandelt.

Zuversichtlicher Ausblick 2022

Das sehr gute Geschäftsjahr 2021 bestätigt das resiliente Geschäftsmodell der mobilezone Gruppe. In der Bevölkerung besteht eine grosse Nachfrage nach Telekommunikationsprodukten. Die Zeiten, in denen persönliche Kontakte eingeschränkt waren, haben dies bestätigt. Entsprechend zuversichtlich für sämtliche Geschäftsbereiche in Deutschland und der Schweiz schaut mobilezone auf die nächsten Jahre. Die EBIT-Erwartung für das Geschäftsjahr 2022 beträgt CHF 70 bis 80 Mio. Zudem streben wir in den nächsten Jahren eine weitere stetige Steigerung der EBIT-Marge von heute 7,4 Prozent an. Wachstum erwarten wir vor allem in unserem Online-Geschäft und unserem MVNO-Geschäft. Bei den Investitionen erwarten wir eine Zunahme von CHF 1 Mio. auf CHF 15 Mio. Die Investitionen stehen im Zusammenhang mit dem Abschluss der Modernisierung und Renovation sämtlicher Shops in der Schweiz bis Ende 2022, den Investitionen in unsere Online-Plattformen in Deutschland und der Schweiz sowie Kundenakquisitionskosten der beiden MVNO TalkTalk und High. Die Gruppe ist heute sehr gut aufgestellt und sieht einer positiven Weiterentwicklung zuversichtlich entgegen.

Dank an unsere Mitarbeitenden und Aktionärinnen und Aktionäre

Ein besonderer Dank gilt unseren gut 1'000 Mitarbeitenden, die sich in den letzten beiden Jahren durch eine enorme Agilität und einen grossen Einsatz in der Pandemie-Situation ausgezeichnet haben. Wir sind sehr zufrieden mit den Ergebnissen und stolz auf den Teamspirit, welcher in der nicht einfachen Zeit zu sehen und zu spüren war. 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, 7. März 2022



Olaf Swantee
Verwaltungsratspräsident



Markus Bernhard
Chief Executive Officer

Kennzahlen

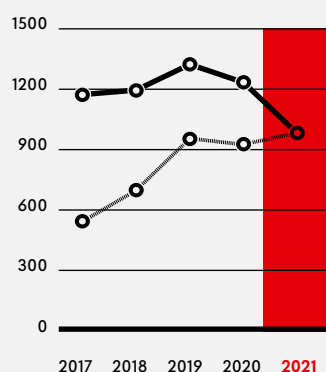
Konzern

(CHF 000 bzw. wie angemerkt)	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%	2017	%
Nettoverkaufserlös	981 537		1 237 662		1 324 022		1 195 599		1 171 578	
Bruttogewinn	199 657	20.3 ¹	177 336	14.3 ¹	180 073	13.6 ¹	156 838	13.1 ¹	149 826	12.8 ¹
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	76 325	7.8 ¹	53 776	4.3 ¹	67 812	5.1 ¹	58 296	4.9 ¹	55 954	4.8 ¹
Betriebsgewinn (EBIT)	66 675	6.8 ¹	43 958	3.6 ¹	59 648	4.5 ¹	52 535	4.4 ¹	50 123	4.3 ¹
Konzerngewinn	50 663	5.2 ¹	34 514	2.8 ¹	44 405	3.4 ¹	39 531	3.3 ¹	35 226	3.0 ¹
Betriebsgewinn (EBIT) bereinigt um Sondereffekt ⁴	72 691	7.4 ¹								
Konzerngewinn bereinigt um Sondereffekt ⁴	56 679	5.8 ¹								
Gewinn pro Aktie bereinigt um Sondereffekt ⁴	1.27		0.77		1.04		1.02		1.10	
Nettogeldfluss aus operativer Tätigkeit	81 564		59 750		52 778		5 385		45 911	
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	13 938		13 298		10 036		10 420		10 947	
Free Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	67 626		46 452		42 742		-5 035		34 964	
Bilanzsumme	326 800		353 789		390 541		367 070		302 640	
Eigenkapital	44 342	13.6 ²	23 182	6.6 ²	15 051	3.9 ²	34 382	9.4 ²	8 977	3.0 ²
Eigenkapital ohne Verrechnung von Goodwill	95 484	25.3 ³	102 286	23.6 ³	132 530	26.1 ³	111 192	25.1 ³	46 776	13.7 ³
ROCE (%) ^{4,5}	57.7		31.7		47.6		55.4		70.6	
Nettoverschuldung	75 892		119 578		130 876		76 161		70 200	
Nettoverschuldung/EBITDA	0.99		2.22		1.93		1.31		1.25	
Nettoverschuldung/EBITDA bereinigt um Sondereffekt ⁴	0.92									
Personalbestand am 31.12. (auf Vollzeitbasis)	1 018		1 127		1 217		930		867	
Personalbestand (auf Vollzeitbasis) im Periodendurchschnitt	1 038		1 249		1 245		942		898	
Anzahl Verkaufsstellen am 31.12. in der Schweiz	124		123		117		119		124	

¹ In Prozent des Nettoverkaufserlöses² In Prozent der Bilanzsumme³ Eigenkapital und Bilanzsumme ohne Verrechnung Goodwill / mit Amortisation (siehe Seite 94, Ziffer 22)⁴ In der Berichtsperiode resultierte ein nicht liquiditätswirksamer 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)

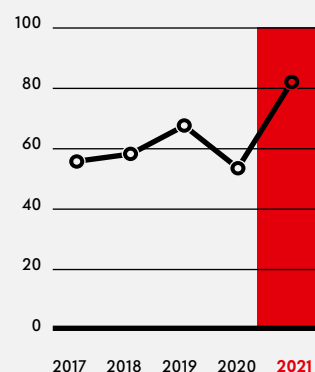
Nettoverkaufserlös¹

(CHF Mio.)



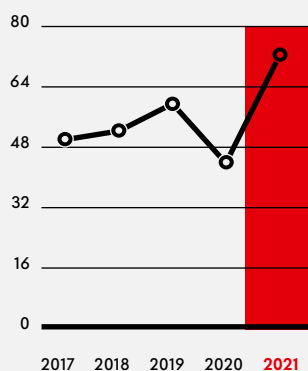
EBITDA¹

(CHF Mio.)



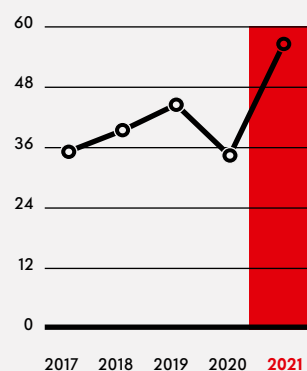
EBIT¹

(CHF Mio.)



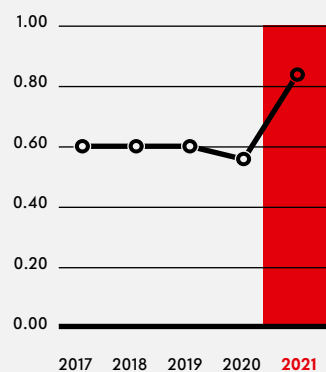
Konzerngewinn¹

(CHF Mio.)



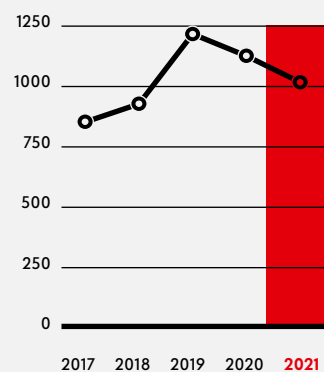
Dividende pro Aktie

(CHF)



Personalbestand

(Vollzeitstellen)



—●— Swiss GAAP FER

—●— Pro Forma ohne veräussertes Geschäft Grosshandel DE

¹ Bereinigt um den nicht liquiditätswirksamen Sondereffekt von CHF 6 Mio. aufgrund der Veräusserung von 75 Prozent der Anteile an der einsAmobile GmbH.

Aktie

Aktie

(CHF bzw. wie angemerkt)	2021	2020	2019	2018	2017
Ausgegebene Aktien am Jahresende (Stück)	44 781 213	44 781 213	44 781 213	40 781 213	32 195 697
Eigene Aktien am Jahresende (Stück)	583 442	70 000	63 624	100 000	60 000
davon eigene Aktien aus Aktienrückkaufprogramm	444 570				
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien (Stück)	44 639 429	44 709 172	42 792 890	38 664 992	32 163 959
Jahresschlusskurs	13.62	10.08	10.86	10.94	12.85

Börsenkapitalisierung und Eigenkapital

(CHF Mio. bzw. wie angemerkt)	2021	2020	2019	2018	2017
Börsenkapitalisierung	609.9	451.4	486.3	446.1	413.7
Eigenkapital	44.3	23.2	15.1	34.4	9.0
Eigenkapital ohne Verrechnung Goodwill	95.5	102.3	132.5	111.2	46.8
Eigenkapital pro Aktie ohne Verrechnung Goodwill	2.13	2.28	2.96	2.73	1.45

Ausschüttung an Aktionäre und Aktienrückkauf

(CHF Mio. bzw. wie angemerkt)	2021	2020	2019	2018	2017
Dividende pro Aktie in CHF	0.84 ¹	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	5.8				
Total Ausschüttung	43.4	25.1	26.9	24.4	24.4

¹ 50 Prozent verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven und 50 Prozent Dividende gemäss Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung vom 6. April 2022

Aktienkursentwicklung

2003–2021 (in CHF)



Aktienkursentwicklung

2021 (in CHF)



Aktienentwicklung

in CHF bzw. wie angemerk

	2021	2020	2019	2018	2017
Höchstkurs	13.90	11.64	11.94	12.48	15.95
Tiefstkurs	9.14	7.21	8.78	9.51	11.45
Jahresschlusskurs	13.62	10.08	10.86	10.94	12.85
Durchschnittskurs (Tagesendkurs)	11.57	9.14	10.09	11.18	13.21
Durchschnittliche Dividendenrendite ¹	7.3%	6.1%	5.9%	5.4%	4.5%
Kursgewinn Verhältnis – KGV ²	10.73	13.06	10.47	10.70	11.73
Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (Stück)	88 885	132 955	126 382	140 152	263 560

¹ Dividende im Verhältnis zum Jahresdurchschnittskurs (Tagesendkurse)

² Jahresschlusskurs / Gewinn pro Aktie

Aktionärsstruktur

Anzahl Aktien

	2021	2020	2019	2018	2017
Top 20 Aktionäre	14 576 364	15 110 408	15 583 535	12 810 225	9 972 419
in %	33%	34%	35%	31%	31%
Sonstige eingetragene Aktionäre	16 280 941	17 804 485	16 635 574	15 009 163	10 898 327
in %	36%	40%	37%	37%	34%
Dispobestand	13 923 208	11 866 320	12 562 104	12 961 825	11 324 951
in %	31%	26%	28%	32%	35%
Total ausgegebene Aktien	44 781 213	44 781 213	44 781 213	40 781 213	32 195 697
in %	100%	100%	100%	100%	100%

Eingetragene Aktionäre

Geografische Lage

	2021	2020	2019	2018	2017
Schweiz	5 243	5 781	5 388	4 585	3 841
Europa	103	112	111	97	130
Übersee	33	34	31	19	24
Total Aktionäre	5 379	5 927	5 530	4 701	3 995

Interview mit Markus Bernhard

CEO mobilezone Gruppe

Bereits für das erste Halbjahr 2021 haben Sie eine sehr positive Bilanz gezogen. Wie zufrieden sind Sie mit dem Geschäftsjahr 2021 insgesamt?

Wir sind sowohl mit den finanziellen Ergebnissen als auch mit der strategischen Weiterentwicklung unseres Geschäftes sehr zufrieden. Im August haben wir unsere Financial Guidance 2021 für das operative Ergebnis um CHF 6 Mio. auf eine Bandbreite von CHF 67 bis 72 Mio. angehoben. Dass wir nun das Geschäftsjahr 2021 sogar mit einem EBIT von knapp CHF 73 Mio. abschliessen konnten, macht uns zufrieden und stolz.

„ Dass wir nun das Geschäftsjahr 2021 sogar mit einem EBIT von knapp CHF 73 Mio. abschliessen konnten, macht uns zufrieden und stolz.

Wo lagen die Herausforderungen im Geschäftsjahr 2021?

Den Umgang mit der Pandemie und den damit zusammenhängenden Massnahmen, insbesondere im Retailgeschäft, konnten wir bereits im Jahr 2020 erfolgreich «üben». Trotzdem waren wir insbesondere zu Beginn und in den letzten Wochen des abgelaufenen Geschäftsjahres 2021 diesbezüglich gefordert. In den letzten Monaten konnten wir in Deutschland und auch in der Schweiz die lokalen Geschäftsleitungen substanziell stärken. Wir konnten damit die Weiterentwicklung unseres Geschäftes in diversen Bereichen, wie zum Beispiel im Online- und Service-Bereich, unterstützen.

Die Covid-19-Pandemie und die damit verbundene Chip-Knappheit hat uns insbesondere vor die Herausforderung von Lieferengpässen bei Apple- und Samsung-Geräten gestellt. Trotzdem dürfen wir sagen, dass wir die Herausforderungen der Pandemie seit März 2020 sehr gut gemeistert haben. Unsere Mitarbeitenden haben stets sehr flexibel auf neue Situationen reagiert und im gesamten vergangenem Geschäftsjahr einen enormen Einsatz gezeigt.

Wie Sie bereits erwähnt haben, ist im August die EBIT-Guidance um 10 Prozent auf neu CHF 67 bis 72 Mio. angehoben worden. Wie sieht die Vorhersage für das neue Geschäftsjahr 2022 aus?

Wir entwickeln unser Geschäft im laufenden Geschäftsjahr organisch weiter. Wir sind überzeugt, dass wir sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz an die Performance vom vergangenen Jahr anknüpfen können. Der Start ins neue Jahr ist auf jeden Fall gelungen. Ein spezielles Augenmerk haben wir nach wie vor auf die Steigerung der EBIT-Marge gerichtet; deren Entwicklung in den letzten Jahren von 4 Prozent auf 7,4 Prozent macht uns zuversichtlich. Unser

Geschäftsmodell hat sich auch während der Pandemie mehr als bewährt. Wir sind überzeugt, dass wir im Jahr 2022 ein EBIT von CHF 70 bis 80 Mio. erreichen können. Zudem wirkt sich der Aktienrückkauf positiv auf den Gewinn pro Aktie aus.

Die Pandemie hat in vielen Bereichen für eine massive Beschleunigung der Digitalisierung gesorgt (Video-Calls, Homeoffice etc.). Wie hat sich dies auf mobilezone in Bezug auf das Kundengeschäft, aber auch nach innen ausgewirkt?

Wir haben bereits im Vorjahr aufgezeigt, dass wir über ein resilientes Geschäftsmodell verfügen. Im Jahr 2021 konnten wir in allen Geschäftsbereichen Rekordergebnisse erzielen. Im Online-Geschäft ist dies sicher keine Überraschung im aktuellen Umfeld; die Ergebnisse im Schweizer Retail konnten wir trotz tieferen Kundenfrequenzen von 15 Prozent gegenüber dem Jahr 2019 mit besseren Abschlussquoten mehr als kompensieren. Auch das B2B-Geschäft in Deutschland und der Schweiz hat sich sehr gut entwickelt, sodass wir bestens aufgestellt sind. Der Austausch sowohl mit Partnern als auch intern über Videocalls ist heute alltäglich und nicht mehr wegzudenken. Die dadurch erzielte Effizienzsteigerung ist beachtlich. Für unsere Mitarbeitenden im Verkauf in den Shops und in Teilen der Logistik ist Homeoffice zwar kein Thema. In diversen zentralen Funktionen hingegen ist es seit mittlerweile zwei Jahren erprobt und normal.

Welche Lehren ziehen Sie nach gut zwei Jahren aus der Pandemie, einerseits für mobilezone, aber auch für sich persönlich?

mobilezone hat sich in kürzester Zeit an die geänderten und teilweise neuen Anforderungen unserer Kunden und Lieferanten angepasst. Gleichzeitig haben wir die finanziellen und operativen Herausforderungen gut gemeistert. Persönlich haben virtuelle Meetings meinen Arbeitsalltag geprägt. Die stark reduzierten Reisezeiten haben mir zu etwas mehr persönlicher Freizeit verholfen.

Bereits im ersten Halbjahr haben Sie eine positive Bilanz zum Schweizer B2B-Geschäft gezogen. Wie hat sich dieses insgesamt im Geschäftsjahr 2021 entwickelt? Und was darf man hier erwarten?

Wir konnten auch im zweiten Halbjahr den positiven Schwung der ersten sechs Monate mitnehmen. Unsere massgeschneiderten Kundenplattformen werden von einem Grossteil unserer B2B-Kunden und deren Mitarbeitenden genutzt. Die wiederkehrenden Einkünfte im B2B-Service-Geschäft konnten wir per Ende Dezember 2021 auf CHF 4.5 Mio. erhöhen. «Device as a Service» für Geschäftskunden wird sich im laufenden Jahr definitiv etabliert haben.



Sowohl mit den finanziellen Ergebnissen, als auch mit der strategischen Weiterentwicklung sehr zufrieden: Markus Bernhard, CEO im Gespräch mit Martina Högger, Senior Manager Corporate Communications, über den Geschäftsgang der mobilezone Gruppe.

Inzwischen verkaufen Sie seit über einem Jahr gebrauchte und wiederaufbereitete Geräte der Marke «jusit». Welche Bilanz ziehen Sie?

Wir verkaufen die gebrauchten und wiederaufbereiteten Smartphones erfolgreich in der Schweiz. Die Nachfrage nach diesen nachhaltigen Produkten ist höher, als wir es erwartet haben. Die grösste Herausforderung ist der Rückkauf gebrauchter Geräte von unseren Endkunden, um genügend Smartphones ein zweites Leben schenken zu können. In erster Linie verkaufen wir die von unseren zertifizierten Service-Technikern geprüften und wiederaufbereiteten Smartphones online über www.get-jusit.ch und in elf ausgewählten mobilezone Shops schweizweit.

Wohin geht die Reise von «jusit» im Jahr 2022?

Das Thema Kreislaufwirtschaft ist aktueller denn je und hat in der Gesellschaft eine schnell wachsende Bedeutung erhalten. Wir haben unsere Aktivitäten rund um Reparatur und Refurbishing von Smartphones unter dem Fokus «Smarthphone-Kreislauf» zusammengefasst. Wir wollen den Anteil «Second Life Smartphones» an den total verkauften Smartphones bei mobilezone in der Schweiz auf gegen 2 Prozent steigern.

» Wir sind überzeugt, dass wir im laufenden Jahr ein EBIT von CHF 70 bis 80 Mio. erreichen.

mobilezone ist ein finanziell gesundes Unternehmen, das auch in Krisenzeiten positiv überrascht. Wie schaffen Sie das?

Wir haben unser Geschäftsmodell in den letzten Jahren stark weiterentwickelt. Heute erzielen wir mehr als 38 Prozent unseres Umsatzes mit unseren Online-Plattformen. Unsere Cashflows aus Deutschland und der Schweiz sind mit dem Online-, Retail-, B2B- und MVNO-Fokus ausgewogen. Die Dienstleistungen und wiederkehrenden Einkünfte bauen wir von Jahr zu Jahr stetig aus. Die laufenden Investitionen in alle unsere Geschäftsbereiche sind die Grundlage für die steigenden EBIT-Margen in den letzten Jahren. Im Weiteren konnten wir mit dem Verkauf des Grosshandelsgeschäftes in Deutschland Anfang des Jahres 2021 unsere angekündigte Fokussierung abschliessen.

Die Nettoverschuldung/EBITDA konnten wir von 2.22 von Anfangs des Jahres auf 0.92 per Ende Dezember abbauen. Im April 2021 konnten wir unseren Aktionären CHF 25.1 Mio. Dividende auszahlen; die gesunde finanzielle Lage hat uns dazu veranlasst, im November einen Aktienrückkauf zu starten, welcher am 3. Februar 2022 mit einem Volumen von CHF 10.7 Mio. abgeschlossen wurde.

mobilezone konnte über die letzten Jahre sehr zuverlässig die Ergebnisse stetig verbessern. Um das zu erreichen, braucht es motivierte Mitarbeitende und zufriedene Kunden. Unsere regelmässig durchgeführten Kunden- und Mitarbeiterbefragungen geben uns dazu sehr wertvolle Rückmeldungen, die wir ernst nehmen und die uns Motivation geben, uns weiter zu verbessern.

Werfen wir einen Blick in die Zukunft. Was dürfen wir vom Jahr 2022 von der mobilezone Gruppe erwarten?

Wir haben im Jahr 2021 unsere Teams in Deutschland und der Schweiz mit gezielten Ergänzungen gestärkt. Wir sind überzeugt, dass wir bestens aufgestellt sind, um unsere guten Ergebnisse zu bestätigen oder sogar auszubauen. Das weitere organische Wachstum des Vertragsgeschäftes mit den Netzanbietern, unsere MVNO(Mobile Virtual Network Operator)-Geschäfte mit TalkTalk und High sowie unser Online-Geschäft werden einen wichtigen Beitrag dazu leisten.

Im November wurde die Dividendenpolitik von mobilezone neu definiert. Welches waren die Gründe dafür?

Wir haben bei der Ankündigung des Aktienrückkaufes im November 2021 die Gelegenheit wahrgenommen, die Ausschüttungspolitik etwas zu präzisieren. mobilezone beabsichtigt in Zukunft 60 bis 75 Prozent des Reingewinns als Dividende an die Aktionäre auszuschütten. Zudem beabsichtigt mobilezone, überschüssiges Kapital unterhalb einer Nettoverschuldung/EBITDA von 1 via Sonderdividende oder Aktienrückkäufe an die Aktionäre zurückzuführen. Dies gilt, solange keine effizienteren Verwendungsmöglichkeiten für das Überschusskapital gesehen werden. Bereits Ende 2021 bis Februar 2022 haben wir einen Aktienrückkauf von CHF 10.7 Mio. durchgeführt.

» Wir haben unser Geschäftsmodell in den letzten Jahren stark weiterentwickelt. Heute erzielen wir mehr als 38 Prozent unserer Umsätze mit unseren Online-Plattformen.

Sie haben in Deutschland gegenüber dem Vorjahr sehr stark zugelegt. Auf was ist dies zurückzuführen?

Die Restrukturierung der deutschen Gesellschaften wurde im 1. Halbjahr 2021 abgeschlossen. Wir sind nun bestens aufgestellt, sodass die Synergien sowohl auf der Umsatz- als auch auf der Kostenseite greifen. Das Resultat ist ein EBIT von CHF 36.2 Mio. gegenüber CHF 11.9 Mio. im Vorjahr.

Das deutsche B2B-Geschäft unter mobilezone handel war von den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie beeinflusst, konnte sich jedoch im 1. Halbjahr 2021 erholen. Was ziehen Sie hier für eine Bilanz?

Unser Handelsgeschäft in Deutschland ist sehr vielschichtig, von kleinen inhabergeführten Shop-Formaten bis zur Grossflächenmarktkette. Entsprechend war die Regulierung in Deutschland im Jahr 2021 nicht nur abhängig von Bundesland und der Inzidenz, sondern auch vom Shop-Format und der Grösse. Die verschiedenen Formate waren unterschiedlich erfolgreich. Die meisten Händler sind gut durch die Krise gekommen. Bereits im 4. Quartal 2021 waren wir teilweise mit den Absätzen über dem Niveau von 2019. Es gab einzelne Insolvenzen bei unseren Partnern. Die grosse Insolvenzwelle der stationären Formate ist aber glücklicherweise ausgeblieben. Dies lässt uns optimistisch in die Zukunft blicken.

Mit der Marke Pricezilla möchte mobilezone ihre Online-Strategie weitertreiben. Sie sehen darin grosses Wachstumspotenzial. Was ziehen Sie hier für eine Bilanz?

Bei den Wearables, beispielsweise Smartwatches oder Fitnesstracker, haben wir die knapp verfügbare Ware zugunsten margenstärkerer Vertragsgeschäfte auf Sparhandy und Deinhandy eingesetzt. Damit

sind wir mit einem Umsatz von CHF 16 Mio. etwas hinter unseren Erwartungen von CHF 20 Mio. geblieben – dies aber sehr bewusst. Pricezilla wird gut angenommen, die Prozesse funktionieren, wir haben eine sehr hohe Kundenzufriedenheit und auch an den Spitzentagen in der Black Week hat alles reibungslos funktioniert. So haben wir beispielsweise 1'100 Apple AirPods Pro oder 1'000 Apple Air Tags in 24 Stunden verkauft. In nur 6 Stunden haben wir unseren Lagerbestand an Samsung Galaxy Tabs A7 in Höhe von 900 Stück verkauft.

Wohin geht die Reise mit Pricezilla im Jahr 2022?

Wir wollen den begonnenen Weg weiter gehen, hoffen auf bessere Verfügbarkeiten von Smartphones, damit wir in dieser Kategorie grössere Umsätze erzielen können. Ansonsten wollen wir im Bereich «Internet der Dinge» wachsen. Hier ergeben sich im Markt diverse Chancen, die wir ergreifen wollen. Es bleibt also spannend und es wird sicher ein aufregendes Jahr 2022.

Mit Sparhandy und Deinhandy sowie dem Teleshopping-Sender Handystar ist mobilezone in Deutschland die Nummer 1 im Online-Geschäft. Welche strategischen Schritte planen Sie hier, um die Nummer 1 zu bleiben?

Zunächst einmal schliessen wir im Jahr 2022 den grössten Teil unserer wichtigsten strategischen Investition der letzten Jahre ab – den Umstieg von unserer alten Shop-Technologie auf modernste neue Systeme. Die insgesamt getätigten Investitionen von rund CHF 10 Mio. geben uns die Möglichkeit, auch in Zukunft unsere Position auf Platz 1 weiter auszubauen, weil wir technisch und technologisch Spitzenreiter werden und neue Anforderungen vom Markt und von Kunden schnell umsetzen können.

» Wir sind nun bestens aufgestellt, sodass die Synergien sowohl auf der Umsatz- als auch auf der Kostenseite greifen. Das Resultat ist ein EBIT von CHF 36.2 Mio. gegenüber CHF 11.9 Mio. im Vorjahr.

Mit Handystar betreiben Sie, wie bereits erwähnt, einen eigenen Teleshopping-Sender. Ist dieser in Zeiten von Webshops, Apps etc. nicht veraltet? Oder anders gefragt: Weshalb betreiben Sie einen Teleshopping-Sender?

Handystar adressiert den grösser werdenden Markt der «Golden Ager». Diese wollen und müssen anders angesprochen werden als die eher jungen Kunden bei Sparhandy und Deinhandy. Die Teleshopping-Plattform ist dabei ein wichtiger Eingangstor für diese Kundengruppe. Den Webshop für Handystar haben wir im Jahr 2021 ebenfalls modernisiert und erhalten zunehmend viele Bestellungen über diesen Kanal: Bestellten vor zwei Jahren noch nur 10 Prozent der Handystar-Kunden ihr neues Bundle, die Kombination aus Gerät und Handyabo, online, ist es nun schon jeder Dritte. Zwei Drittel der Bestellungen werden nach wie vor telefonisch entgegengenommen.



Fritz Hauser

Director IT & Logistics,
seit 23 Jahren bei mobilezone Schweiz

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

Bei mobilezone machst du nicht einfach einen Job, sondern du hast eine Aufgabe. Auch wenn es manchmal intensiv ist: Es macht viel Spass und treibt mich an.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

Bei mobilezone kann jede und jeder etwas bewegen und so zur Veränderung und Weiterentwicklung des Unternehmens beitragen.

Livia Aschwanden

Product Manager,
seit 1,5 Jahren bei mobilezone Schweiz

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

Mein Aufgabengebiet ist spannend und ich kann laufend dazu lernen, wodurch ich mich selbst weiterentwickeln kann.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

Ich fühle mich im positiven Sinne täglich beruflich herausgefordert. Was mobilezone zudem auszeichnet, sind definitiv meine Teamkolleginnen und -kollegen.

Interview mit Roger Wassmer

CEO mobilezone Schweiz

Welche Bilanz ziehen Sie für mobilezone Schweiz für das vergangene Geschäftsjahr 2021?

Das Geschäftsjahr 2021 war geprägt von vielen positiven Aspekten. So konnten wir für alle Schweizer Gesellschaften sehr gute finanzielle Ergebnisse erzielen. Dies unterstreicht das erzielte EBIT von CHF 36.3 Mio. mit einer Steigerung von 16,2 Prozent in der Schweiz. Besonders freut uns, dass wir das Kundenwachstumsziel von 30 Prozent für unser MVNO TalkTalk mit über 46 Prozent klar übertreffen konnten. Ebenfalls positiv zu erwähnen ist die Entwicklung der Kundenzufriedenheit. Zahlreiche strategische Projekte konnten wir vorantreiben wie den mobilezone Club oder unsere Marke für gebrauchte Smartphones «jusit». In unserem Geschäftskundenbereich konnten wir den Bereich «Device as a Service» weiterentwickeln, das heisst unser Angebot für Unternehmen, ganze Geräteflotten im Mietmodell zu nutzen, statt sie zu kaufen. Die individuellen Online-Kundenportale für unsere Geschäftskunden erfreuen sich weiterhin grosser Beliebtheit.

Unser Projekt «Digital Growth», welches das digitale Wachstum und die Prozessoptimierung unserer Online-Kanäle beinhaltet, konnte ebenfalls in grossen Schritten vorangetrieben werden.

Bereits im 1. Halbjahr 2021 hat mobilezone Positives von ihrem MVNO TalkTalk gemeldet. Wohin geht die Reise?

Wir werden in einem hart umkämpften Markt weiter schnell wachsen. Bereits im 1. Halbjahr 2021 konnte die Kundenzahl im Bereich der Postpaid-SIM-Karten von 31'300 auf 36'100 gesteigert werden. Im 2. Halbjahr konnten wir das Wachstum sogar noch beschleunigen, sodass wir per 31. Dezember 2021 rund 45'000 Postpaid-Kunden verzeichnen konnten. Der Online-Kanal hat überdurchschnittlich viel zur Nettokundengewinnung von 13'700 im Jahr 2021 beigetragen. Im Geschäftsjahr 2020 konnten wir netto 4'500 Kunden gewinnen. Wir konnten somit die Nettokundengewinnung verdreifachen. Bis Ende des Jahres 2022 wollen wir 66'000 Postpaid-Kunden zählen.

„ Wir konnten für alle Schweizer Gesellschaften sehr gute finanzielle Ergebnisse erzielen. Dies unterstreicht das erzielte EBIT von CHF 36.3 Mio. in der Schweiz.“

mobilezone betreibt über 120 Shops in der ganzen Schweiz: Welche Bilanz ziehen sie für das Shop-Geschäft?

In der Schweiz setzen wir auf die Omnichannel-Strategie: Dies bedeutet, dass wir unseren Kundinnen und Kunden über alle Verkaufskanäle hinweg massgeschneiderte und bedürfnisgerechte Informationen sowie das gewünschte Angebot zugänglich machen, sodass die Beratung und der Verkaufsabschluss am POS (offline) oder online getätigt werden kann. Entsprechend setzen wir weiterhin stark auf physische Shops an attraktiven Standorten. Um unseren Kundinnen und Kunden ein positives Einkaufserlebnis bieten zu können, haben wir im Geschäftsjahr 2021 37 Shops renoviert und ins neuste Shop-Layout überführt. Im Geschäftsjahr 2021 ist die Zahl unserer Shops von 123 auf 124 angewachsen. Hinzugekommen ist ein Shop im «Fressbalken», der Autobahnraststätte Würenlos, inklusive Reparaturwerkstatt – davon betreiben wir insgesamt neun in der ganzen Schweiz. In insgesamt elf Shops können unsere Kunden auch gebrauchte und wiederaufbereitete Geräte der Marke «jusit» kaufen – auch hier ziehen wir eine positive Bilanz.

Wegen der Pandemie lag die Frequenz in den Shops im Geschäftsjahr 2021 ungefähr auf demselben Niveau wie 2020 und zirka 15 Prozent unter demjenigen des Vorpandemiejahres 2019. Unsere Verkäuferinnen und Verkäufer haben täglich an der Front einen super Job gemacht und unsere Kunden so erfolgreich beraten, dass wir die Performance im Retail von 2019 sogar übertreffen konnten.

„ Unsere Verkäuferinnen und Verkäufer haben täglich an der Front einen super Job gemacht und unsere Kunden so erfolgreich beraten, dass wir die Performance im Retail von 2019 sogar übertreffen konnten.“

Bis Ende 2022 werden alle Shops in der Schweiz in neuem Glanz erstrahlen. Was ist in Bezug auf die Shops weiter geplant?

Wie bereits erwähnt, lag per Ende Geschäftsjahr 2021 die Anzahl unserer Shops bei 124. Damit ist die maximale Ausbaustufe wohl erreicht. Jeder unserer Shops ist finanziell erfolgreich, was sehr positiv ist und uns bestätigt, dass wir bei der Wahl unserer Standorte weiterhin eine gute Nase beweisen. Unser Schwerpunkt im Geschäftsjahr 2022 liegt deshalb in erster Linie auf der Finalisierung des Umbau- und Renovationsprogramms unserer Shops. So werden die letzten 30 Shops renoviert und dem neusten Shop-Layout angepasst.

Im 2. Quartal werden wir zudem einen Shop am Flughafen Zürich eröffnen. Der Pilotversuch eines Shop-in-Shop-Konzepts in den Poststellen Mont Blanc in Genf und Aarau, welchen wir im Oktober 2020 gestartet haben, werden wir nicht verlängern.



Roger Wassmer, CEO mobilezone Schweiz, zieht im Gespräch mit Martina Högger, Senior Manager Corporate Communications, Bilanz über das Geschäftsjahr 2021.

Mit dem Umzug und der Umbenennung der mobiletouch in mobilezone reload festigen wir unseren strategischen Fokus auf das Reparatur- und Refurbishing-Geschäft.

Das bereits angesprochene Zusammenspiel zwischen dem physischen Verkauf und unserem Online-Auftritt werden wir auch im neuen Geschäftsjahr weiterhin stärken.

Die Weiterentwicklung des Zubehör-Sortiments ist ein wichtiges Ziel für mobilezone Schweiz. Können Sie die Wichtigkeit des Zubehörs erläutern und sagen, wohin die Reise geht?

Im Geschäftsjahr 2021 konnte mobilezone in der Schweiz den Zubehör-Umsatz auf CHF 23.9 Mio. erhöhen (2020: CHF 21.5 Mio.). Der Verkauf von Zubehör nimmt für mobilezone eine sehr relevan-

te Stellung ein. Um hier weiterwachsen zu können, haben wir das Team im Product Management verstärkt. Im Geschäftsjahr 2022 wollen wir unser Produktsortiment weiter ausbauen und den Fokus auch auf das Online-Geschäft legen.

In der Vergangenheit haben Sie vielfach die Wichtigkeit des Reparatur- und Second Life-Geschäfts von mobilezone betont – im Februar 2022 haben Sie die ehemalige mobiletouch sowie das Zentrallager nach Rotkreuz geholt. Was versprechen Sie sich von dieser Neuorganisation?

Wir haben den Hauptsitz von mobilezone Ende 2018 nach Rotkreuz verlegt. Im Sinne des «One-Company-Gedankens» macht es Sinn, das Reparatur- und Second Life-Geschäft, die ehemalige mobiletouch und heutige mobilezone reload, von Zweidlen und unser Lager von Regensdorf ebenfalls nach Rotkreuz zu verlegen. Damit ist ein Service Hub für Instandhaltung, Reparatur und Refurbishing von Mobilgeräten nahe des Hauptsitzes entstanden. Diese Neuorganisation ist ein logischer Schritt, um die Prozesse zu verbessern, indem Synergien durch das räumliche Zusammenrücken

effizienter genutzt werden und die beiden Bereiche noch besser vom Hauptsitz unterstützt werden können. Mit dem Umzug und der Umbenennung von mobiletouch in mobilezone reload stärken wir unseren strategischen Fokus auf das Reparatur- und Refurbishing-Geschäft. Zudem freuen wir uns, dass die Mitarbeitenden nun noch näher zusammen sind. Dies spart nicht nur Wege, sondern ermöglicht es uns, auch als Team näher zusammenzurücken. Wir möchten den Schwung des Umzugs dazu nutzen, um uns noch stärker im Bereich Reparatur und Second Life von Mobilgeräten zu positionieren.

Welchen Stellenwert hat der Bereich Reparatur- und Second Life Management innerhalb von mobilezone Schweiz?

Dies spielt eine wichtige strategische Rolle innerhalb der Schweizer Organisation. Dank mobilezone reload kann mobilezone die gesamte Wertschöpfungskette eines Smartphones abdecken. Wir verkaufen in unseren 124 Shops in der gesamten Schweiz Mobilgeräte, kaufen die gebrauchten Geräte in den Shops und online wieder zurück, lassen sie von unseren herstellerzertifizierten Technikern prüfen und reparieren und bringen sie dann als Second Life-Geräte online und in ausgewählten Shops unter der Marke «jusit» wieder zurück in den Gerätekreislauf. Dank diesem Geschäftszweig können wir zudem unseren Geschäftskundenbereich unterstützen.

Zudem betreiben wir Service Points und Repair Center für Kunden in unseren eigenen Shops und auch für Mobilfunkanbieter, welche beim Betrieb einer Werkstätte lieber auf Partner setzen und versorgen die Schweizer Reparaturbranche mit Original-Ersatzteilen von ausgewählten Herstellern.

mobilezone hat im Jahr 2020 mit dem mobilezone Club ein Kundenvorteilsprogramm lanciert. Welche Bilanz ziehen Sie?

Der mobilezone Club, lanciert im Herbst 2020, ist ein klassisches Kundenvorteilsprogramm, welches unseren treuen Kunden die Möglichkeit bietet, als Club Mitglied von vielen Vorteilen zu profitieren. Club Mitglieder können bei jedem Kauf Punkte sammeln und diese dann zur Zahlung einsetzen. Sie profitieren von exklusiven Angeboten und werden bei Geräte-Lancierungen priorisiert behandelt. Um die Mitgliedschaft noch attraktiver zu gestalten, haben wir die Club Punkte Vergabe transparenter gestaltet und die Möglichkeit geschaffen, nicht nur in unseren Shops Punkte zur Zahlung einzulösen, sondern bald auch online. Im Weiteren wird es personalisierte Angebote für Club Mitglieder geben, wie Geburtstags- und Treuegeschenke und weitere Vorteile.

In unserem Kerngeschäft Mobilfunkverträge und Festnetzverträge (Internet und TV) erwarten wir auch im Jahr 2022 einen intensiven Wettbewerb und sind zuversichtlich, dass wir dies für uns nutzen werden.

Wie sieht Ihre Erwartung für mobilezone Schweiz für das laufende Jahr aus?

Wir werden weiter organisch wachsen. In unserem Kerngeschäft Mobilfunkverträge und Festnetzverträge (Internet und TV) erwarten wir auch im Jahr 2022 einen intensiven Wettbewerb und sind zuversichtlich, dass wir dies für uns nutzen werden. Im Zubehörgeschäft wollen wir ein Wachstum im oberen einstelligen Prozentbereich erreichen. Wir streben weiteres Wachstum in unseren Shops sowie online an – beispielsweise mit TalkTalk, wo wir die Online-Abschlüsse steigern wollen. Weiterhin wollen wir den Bereich E-Commerce stärken und im Sinne der Omnichannel-Strategie über alle Verkaufskanäle hinweg für unsere Kunden noch besser werden. Mit «jusit» möchten wir den Bereich Second Life von Produkten weiterentwickeln – aus kommerzieller Sicht, aber auch im Sinne des Nachhaltigkeitsgedankens. Auch im Geschäftskunden-Segment werden wir alles daransetzen, das erfolgreiche Jahr 2021 mehr als bestätigen zu können.



Patrik Troccoli

Head of B2B Backoffice,
seit 13 Jahren bei mobilezone business Schweiz

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

Unsere Stabilität innerhalb des Teams, die Kollegialität und das entgegengebrachte Vertrauen wie auch der Erfolg der letzten Jahre sorgen dafür, dass ich der mobilezone Familie treu bleibe.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

Wir haben ein nachhaltiges Geschäftsmodell, welches uns auf dem Markt als neutrale Ansprechperson unserer Branche positioniert.

Stephanie Niederer

Marketing & Cooperation Manager,
seit einem Jahr bei mobilezone business Schweiz

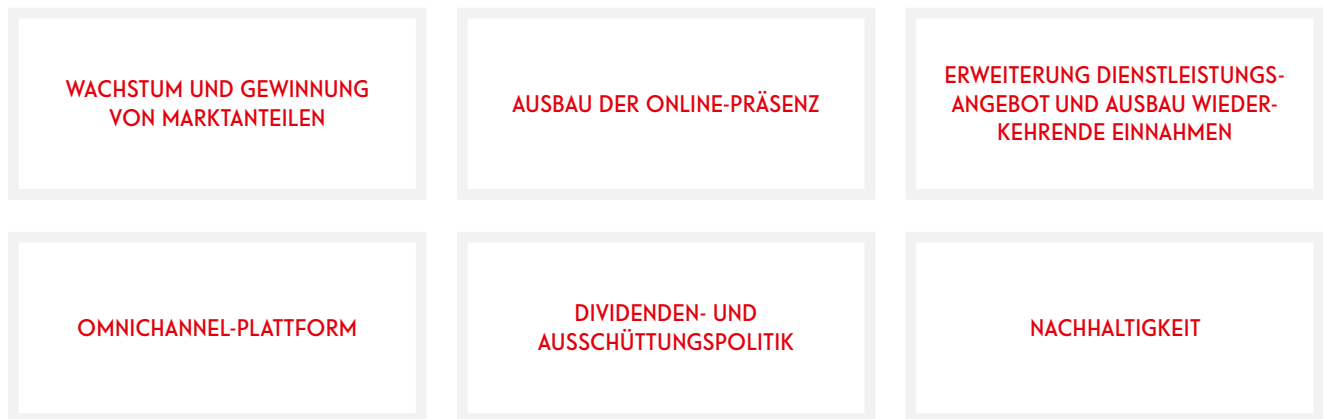
Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

Das abwechslungsreiche Aufgabengebiet und der familiäre Umgang im Team machen meine Stelle bei mobilezone für mich zum Traumjob.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

Den Umgang untereinander und die tolle Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern schätze ich sehr.

Strategie



Die strategischen Ziele von mobilezone sind zum einen die Grundpfeiler ihrer bisherigen Geschäftsentwicklung: Unabhängigkeit, Kundenfokus und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Mobilfunkanbietern und Geräteherstellern. Diese sollen stetig weiterentwickelt werden. Zum anderen beabsichtigt mobilezone weiterzuwachsen, organisch durch den Ausbau des Angebots und der Absatzkanäle und extern durch weitere Unternehmensübernahmen. Die Vielfältigkeit der Tarifangebote macht eine unabhängige kompetente Beratung notwendig. Mit ihren fachlich geschulten Mitarbeitenden bietet mobilezone ihren Kunden diese Unterstützung bei der Kaufentscheidung für den optimalen Tarifplan der Mobilfunkanbieter sowie die passende Gerätemarke, sowohl in den Shops als auch online.

Wachstum und Gewinnung von Marktanteilen

mobilezone beabsichtigt, den bestehenden Wachstumskurs auch in Zukunft fortzusetzen. Dies bedeutet Wachstum in den bestehenden Geschäftsfeldern, insbesondere in den Bereichen Online, im Schweizer Retail, bei den Dienstleistungen und im Fachhandel (B2B). Die mobilezone Gruppe schliesst allein in Deutschland mehr als eine Million Mobilfunkverträge pro Jahr ab. Davon wird weit mehr als die Hälfte über Online-Plattformen vermarktet. Mit handystar.de betreibt mobilezone zudem eine eigene Fernsehstation zum Vertrieb von Mobilfunkverträgen. Im Dienstleistungsgeschäft erweitert mobilezone das Reparatur- und Serviceangebot laufend. Im Onlinegeschäft soll das Wachstum durch den Ausbau der OnlineShops unterstützt werden. Aktuell erwirtschaftet mobilezone in der Schweiz einen Umsatz von zirka CHF 24 Mio. mit dem Verkauf von Zubehör. In Deutschland wird über die Online-Kanäle sparhandy.de und deinhandy.de kein Zubehör verkauft. Der Markt in Deutschland für Zubehör ist rund zehnmal grösser als der Markt in der Schweiz. Mit der Lancierung der Online-Marke pricezilla.de hat mobilezone eine Marke für Produkte rund um das Thema Mobilfunk und Konnektivität lanciert. pricezilla.de bietet Produkte verschiedenster Hersteller zu attraktiven Preisen mit Sofortkauf- oder flexibler zinsloser Finanzierungsmöglichkeit.

Mit der neuen Marke will mobilezone in Deutschland neue Kundengruppen auch im Zubehörmarkt erschliessen. Das Wachstum im Fachhandel (B2B) wird über die Gewinnung von Marktanteilen angestrebt. Das organische Wachstum kann durch weitere Unternehmenszükäufe unterstützt werden. Die Expansionsstrategie beschränkt sich dabei in den nächsten ein bis zwei Jahren auf die Schweiz.

Ausbau der Online-Präsenz

mobilezone besitzt mit den marktführenden Portalen Sparhandy und Deinhandy als Nummer 1 im indirekten Online-Geschäft in Deutschland eine attraktive Marktposition. Mit der Bündelung dieser beiden Brands sowie Handystar und High unter der Marke powwow plant mobilezone in Deutschland die Marktführerschaft im indirekten Telekommunikationsmarkt weiter auszubauen. Und mit pricezilla.de will mobilezone Deutschland ihre Online-Strategie weiter vorantreiben. In der Schweiz sind der Ausbau der Online-Präsenz und der Omnichannel-Ansatz wesentliche Bestandteile der Online-Marktstrategie.

Erweiterung Dienstleistungsangebot und Ausbau wiederkehrende Einnahmen

mobilezone bietet bereits heute ein breites Spektrum an Dienstleistungen für Geschäfts- und Privatkunden an. Der weitere Ausbau des Dienstleistungsangebotes ist ein wichtiger strategischer Fokus, um ein weiteres Wachstum der Erträge aus Dienstleistungen zu erzielen. Das Fleet Management aus dem Schweizer Geschäftskundenbereich beinhaltet das unternehmensweite Management der gesamten Geräteflotte und das Management aller Schnittstellen zum Mobilfunkanbieter. Mit dem «Device as a Service-Modell» wurde für Geschäftskunden ein attraktives Angebot entwickelt. Für eine monatliche Flatrate stellt sie Unternehmen Smartphones und Tablets zur Verfügung und übernimmt alle Leistungen für den reibungslosen Betrieb des Geräte-Pools. Unternehmen profitieren

von einem deutlich reduzierten Aufwand bei der Beschaffung und Einrichtung der Geräte sowie tieferen Gesamtkosten. Mit «Device as a Service» hat mobilezone ein einfach bedienbares sowie attraktives Angebot für Unternehmen geschaffen. Die Weiterentwicklung des Service-Angebots ist für mobilezone insbesondere in der Schweiz ein wichtiges Anliegen. Mit den Dienstleistungsangeboten Fleet Management, «Device as a Service» und Service-Abo baut mobilezone die wiederkehrenden Einnahmen stetig aus. Mit der Lancierung der Produktmarke «jusit» hat mobilezone in der Schweiz ein Angebot für gebrauchte und wiederaufbereitete Smartphones geschaffen und bietet damit das perfekte Angebot für alle, die Wert auf eine nachhaltige Lebensweise legen oder eine günstige Alternative für ein Zweitgerät suchen.

Dividenden- und Ausschüttungspolitik

Basierend auf einer soliden Bilanz, stabilen Cashflows und einer gesicherten, kostengünstigen Finanzierung soll das Investitionsprogramm weitergeführt und eine attraktive Dividende an die Aktionäre ausgeschüttet werden. mobilezone beabsichtigt 60 bis 75 Prozent des Reingewinns als Dividenden an die Aktionäre auszuschütten. Zudem beabsichtigt mobilezone, überschüssiges Kapital unterhalb einer Nettoverschuldung/EBITDA von 1 via Sonderdividende oder Aktienrückkäufe an die Aktionäre zurückzuführen. Dies gilt, solange keine effizienteren Verwendungsmöglichkeiten für das Überschusskapital gesehen werden.

Nachhaltigkeit

Für mobilezone ist es selbstverständlich, dass die wirtschaftlichen Tätigkeiten des Unternehmens in Einklang mit einer nachhaltigen und verantwortungsvollen Geschäftspraxis stehen. Dabei ist es mobilezone wichtig, dass die Nachhaltigkeitsstrategie auf die Kerntätigkeiten des Unternehmens abgestimmt ist. Entsprechend hat mobilezone eine Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt, welche auf den vier Fokusthemen Mitarbeitende, Kunden, Smartphone-Kreislauf und Umwelt-Management aufbaut. Für mobilezone tragen gut ausgebildete und motivierte Mitarbeitende entscheidend zu einem nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg bei. Entsprechend wird sichergestellt, dass sie moderne, zeitgemässe und faire Arbeitsbedingungen sowie eine von Feedback auf Augenhöhe gelebte und gepflegte Kultur vorfinden. Für ihre Kunden schafft mobilezone durch eine faire und ehrliche Beratung einen Mehrwert an der Schnittstelle zwischen Kunden, Mobilfunkanbietern und Geräteherstellern. Um eine vertrauensvolle und nachhaltige Kundenbeziehung zu schaffen oder aufrechtzuerhalten, entwickelt mobilezone spezifische Massnahmen. Neben ihrem umfassenden Sortiment an Neugeräten leistet mobilezone mit jusit, der Marke für gebrauchte und wiederaufbereitete Smartphones, sowie einem umfassenden Reparaturangebot einen wertvollen Beitrag zu einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft und zur Einsparung wertvoller Ressourcen – insbesondere im Hinblick auf die Herstellung von Neugeräten. In diesem Zusammenhang setzt mobilezone auch auf nachhaltige Verpackungen und Zubehör und setzt Massnahmen zur Reduktion des Energieverbrauchs um.



Vinosiya Rajendran

Sachbearbeiterin Administration,
seit einem Jahr bei mobilezone reload Schweiz

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

mobilezone bietet einen sicheren Arbeitsplatz. Man hat die Möglichkeit, sich weiterzubilden, und tolle Aufstiegschancen.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

Bei mobilezone werde ich gefördert. Ich kann meine Fähigkeiten anwenden und mein Können beweisen.

Wael Tolba

Head of Apple Repair
seit 9,5 Jahren bei mobilezone reload Schweiz

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

Aufgrund meines bisherigen beruflichen Werdeganges und meiner Fähigkeiten bin ich am richtigen Ort, um mich weiterzuentwickeln.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

mobilezone bietet Weiterbildung, Aufstiegschancen und einen sicheren Arbeitsplatz.

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-Endkundenmarken. Die Marken Sparhandy und Deinhandy sind in erster Linie spezialisiert auf Bundle Deals, attraktive Angebote aus Abo und Mobilgerät. Pricezilla bietet Angebote im Bereich Hardware ohne Abo sowie weitere Konnektivitäts-Produkte an. Der Teleshopping-Sender Handystar bietet Angebote

rund um Smartphones und Mobilabos und ist damit eine sinnvolle Ergänzung zum 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

Michael Haubrich

Unabhängiges Mitglied

Peter K. Neuenschwander

Unabhängiges Mitglied

Gabriela Theus

Unabhängiges Mitglied

Konzernleitung

Markus Bernhard

CEO

Andreas Fecker

CFO

Roger Wassmer

CEO Schweiz

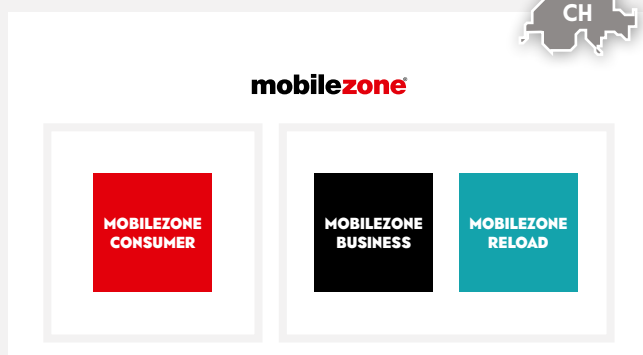
Wilke Stroman

CEO Deutschland

Jens Barth (bis 30. April 2022)

CDO

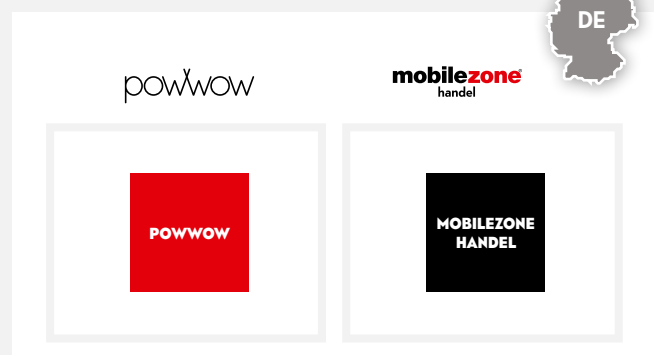
mobilezone Schweiz



Produkt- und Servicemarken



mobilezone Deutschland



Produkt- und Servicemarken



Marktgebiet Schweiz

Geschäftsleitung Schweiz

Roger Wassmer

CEO Schweiz

Andreas Fecker

CFO

Christoph Gisler

Director Product Management

Thomas Gülünay

Managing Director B2B

Ruben Lehmann (ab 1. Februar 2022)

Director Services

Nicola Lippolis

Director Sales B2C

Claudia Schumacher

Director Human Resources

Raffaele Sutter

Director Digital

Gregor Vogt

Director Marketing & Customer Experience

mobilezone verfügt in der Schweiz über 124 eigene Shops, die ein vollständiges Smartphone-Sortiment einschliesslich Zubehör und Wearables sowie Abos für Mobil- und Festnetztelefonie, Digital-TV und Internet von Swisscom, Sunrise, Salt, UPC, M-Budget, TalkTalk, Yallo und Wingo anbieten. Das Angebot wird durch eine unabhängige Fachberatung und zahlreiche Dienstleistungen ergänzt, wie beispielsweise Reparaturen in den mobilezone Werkstätten, das eigene Versicherungsprodukt «Protect-Clever», das Service-Abo, das Versicherungsprodukt AppleCare+, Datentransfers sowie das Rückkaufprogramm für gebrauchte Mobiltelefone. Mit TalkTalk bietet mobilezone eigene Post- und Prepaid-Abos, Festnetztelefonie und Internet an. Unter der Marke jusit verkauft mobilezone gebrauchte und wiederaufbereitete Smartphones. Für KMU und Grossunternehmen bietet mobilezone unabhängige Beratung und individuelle Kundenlösungen an und fungiert dabei als Schnittstelle zwischen den Mobilfunkanbietern, den Geräteherstellern und den Unternehmen. mobilezone bietet zudem Reparatur- und Second Life-Dienstleistungen, sowie damit zusammenhängende Logistikdienstleistungen für Mobiltelefone, Tablets und andere elektronische Geräte an. Neben ihren neun mobilezone Werkstätten betreibt mobilezone für diverse Partner Repair Centers.

Privatkunden

Shops

mobilezone setzt in der Schweiz auf die Omnichannel-Strategie. mobilezone hat sich zum Ziel gesetzt, seinen Kunden über alle Verkaufskanäle hinweg massgeschneiderte und bedürfnisgerechte Informationen sowie das gewünschte Produkt- und Dienstleistungsportfolio zugänglich zu machen, sodass die Beratung und der Verkaufsabschluss am gewünschten Ort online oder offline getätigt werden kann. Entsprechend baut mobilezone auch weiterhin stark auf physische Shops und ist entsprechend an bester Lage vertreten, um immer für ihre Kundinnen und Kunden da zu sein. Im vergangenen Jahr wurde in der Autobahnraststätte Würenlos ein neuer Shop inklusive Werkstätte neueröffnet. Damit hat sich die Anzahl der Shops von 123 im Jahr 2020 auf 124 im Jahr 2021 erhöht. Um den Kunden auch weiterhin ein optimales Einkaufserlebnis zu ermöglichen, werden bis Ende 2022 alle mobilezone Shops im neusten Shop-Layout umgebaut und renoviert. Im vergangenen Jahr 2021 wurden 37 Shops umgebaut, im Geschäftsjahr 2022 sollen die letzten 30 Shops umgebaut werden.

Geräte, Marken und Services

Bei den Smartphones gab es 2021 eine Reihe von wichtigen Lancierungen: Im Januar brachte Samsung die Modelle Galaxy S21 Ultra 5G, S21+ 5G und S21 5G auf den Markt. Speziell das neueste Flaggschiff, das Galaxy S21 Ultra 5G, überzeugt mit einer Hochleistungskamera, einem hochauflösenden Display und S-Pen-Funktionalität.

Im August doppelte Samsung dann mit den neuen Galaxy-Modellen Z Fold3 5G und Z Flip3 5G nach.

Auch Apple hat im Jahr 2021 neue Geräte vorgestellt: Im September hat Apple die Modelle iPhone 13, iPhone 13 mini, iPhone 13 Pro und iPhone Pro Max lanciert. Im März brachte OPPO die neusten Modelle X3 Pro 5G, Find X3 Neo 5G und Find X3 Lite 5G auf den Markt.

mobilezone bietet seinen Kunden eine Reihe von Dienstleistungen rund ums Smartphone, wie Datentransfers, technischen Support, Handyversicherungen und vieles mehr. Mit dem Service-Abo, einem Sorglos-Paket für Smartphone-Besitzer, bietet mobilezone Leistungen wie kostenlosen technischen Support, Rabatte auf Reparaturen und viele weitere Vorteile.

Unter der eigenen Marke «itStyle» verkauft mobilezone seit rund sechs Jahren Smartphone-Hüllen, Ladekabel, Kopfhörer und weiteres Zubehör. Im letzten Jahr wurde das bestehende Angebot mit einer Basic- und einer Premium-Linie ergänzt. Mit der Erweiterung des Angebots möchte mobilezone auf die vielfältiger werdenden Kundenbedürfnisse eingehen – die Basic Line soll in erster Linie preissensitivere Kunden abholen, mit der Premium Line wurde ein Angebot für Kunden geschaffen, die ein hohes Qualitätsbewusstsein haben. Im Zuge der Sortimentserweiterung hat mobilezone auch das Verpackungsdesign überdacht und eine plastikfreie Verpackung bei der Basic Line sowie eine nachhaltige Verpackung bei der Premium Line eingeführt.

jusit

Nachdem mobilezone bereits während vielen Jahren gebrauchte Smartphones wieder aufbereitet und danach weiterverkauft hat, hat das Unternehmen mit jusit im September 2020 eine Marke für gebrauchte und wiederaufbereitete Smartphones geschaffen. Nach einem Jahr jusit zieht mobilezone eine positive Bilanz: jusit ist ein essenzieller Bestandteil der Bemühungen von mobilezone im Bereich Nachhaltigkeit und konnte alle extern kommunizierten Ziele erreichen. Damit zeigt sich, dass die Nachfrage nach nachhaltigen Smartphone-Lösungen da ist und mobilezone auf dem richtigen Weg ist, das Angebot weiterzuentwickeln.

Die gebrauchten Geräte werden von mobilezone in ihren Shops und online zurückgekauft, durch die von den Herstellern zertifizierten eigenen Techniker geprüft und instand gesetzt und online sowie in elf ausgewählten mobilezone Shops in allen Sprachregionen der Schweiz verkauft. Gut zwei Drittel der Geräte werden über www.get-jusit.ch online verkauft. Die Geräte sind in vier Qualitätsklassen erhältlich. Die Geräte der Güteklasse «Originalverpackt» sind unbenutzt. Sie sind originalverpackt und haben keinerlei Gebrauchsspuren. Geräte der Güteklasse «Wie neu» haben keinerlei Gebrauchsspuren und sehen aus wie Neugeräte. Geräte der Klasse «Sehr gut» können minimale Gebrauchsspuren aufweisen. Diese sind nicht spürbar und auch kaum sichtbar. Die Geräte der vierten

Qualitätsstufe «Gut» können leichte Gebrauchsspuren aufweisen. Alle jusit Geräte können auch als Bundle mit einem TalkTalk Abo gekauft werden. In Zukunft soll das jusit-Angebot weiter ausgebaut werden. Neben zusätzlichen Smartphone-Modellen sind passende Abos und ganze Service-Pakete geplant. Zudem entwickelt mobilezone die Online-Strategie in Bezug auf jusit weiter.

TalkTalk

TalkTalk ist der hauseigene Mobile Virtual Network Operator (MVNO) von mobilezone Schweiz und bietet als Mobilfunkanbieter ohne eigene Netzinfrastruktur seinen Kunden in der Schweiz Abos für Mobilfunk, Festnetztelefonie und Internet auf dem Netz von Sunrise an. TalkTalk bietet seinen Kunden zudem zinsfreie Ratenzahlungen für Smartphones an. TalkTalk konnte im Geschäftsjahr 2021 im Bereich Postpaid die Anzahl der Kunden um über 46 Prozent erhöhen. Der MVNO hat zudem seinen digitalen Auftritt stark optimiert, mit dem Ziel, seine Präsenz zu verbessern und ein Wachstum im Mobilabo-Markt anzustreben.

mobilezone Club

mobilezone hat 2020 mit dem mobilezone Club ein Kundenvorteilsprogramm eingeführt. Damit können Kunden des Unternehmens unter anderem beim Einkaufen Punkte sammeln, welche sie zur Zahlung einsetzen können. Club-Mitglieder werden zudem als Erste über neue Produkte informiert und werden bei Verkaufsstart von neuen Geräten priorisiert behandelt. Zudem können sie von ausgewählten Aktionen profitieren. Der mobilezone Club wird stetig weiterentwickelt. So wurde die Club Punkte Vergabe transparenter gestaltet und die Möglichkeit geschaffen, nicht nur in den mobilezone Shops Punkte zur Zahlung einzulösen, sondern bald auch online. Weiterhin sind personalisierte Angebote für Club Mitglieder sowie Geburtstags- und Treuegeschenke und weitere Vorteile geplant.

Second Life- und Reparatur-Geschäft

Das Reparaturgeschäft in Zusammenhang mit dem Thema Refurbishing hat für mobilezone einen hohen strategischen Stellenwert. Damit kann mobilezone die gesamte Wertschöpfungskette eines Smartphones, vom Verkauf des Neugeräts über die Rücknahme in den Shops und online, die Wiederaufbereitung oder Reparatur sowie den Wiederverkauf abdecken. Um die strategische Wichtigkeit zu unterstreichen, wurde das Reparatur- und Refurbishing-Geschäft der ehemaligen mobiletouch im Februar 2022 nach Rotkreuz in die Nähe des Hauptsitzes verlegt und wird seither unter der Marke mobilezone als mobilezone reload geführt. Neben dem Refurbishing von gebrauchten Smartphones übernimmt mobilezone reload für Retailunternehmen und Mobilfunkanbieter das gesamte Lifecycle Management von Mobilgeräten und Tablets. Als autorisierter Aftersales-Partner bietet mobilezone reload zertifizierte

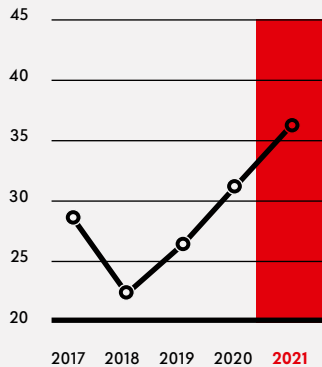
Reparaturen und weitere Services aus einer Hand. mobilezone reload ergänzt somit das Angebot von mobilezone business, indem es den Reparaturteil des Angebots «Device as a Service» übernimmt. Weiterhin übernimmt mobilezone reload auch die Reparatur von Geräteflotten, die im Besitz von Unternehmen sind, und bietet individuelle Lösungen für das Reparatur-Management und den Betrieb von deren Mobilgeräteflotte, wie Lösungen für effiziente Geräte Reparaturen oder Rundum-Sorglos-Services und Sonderlösungen für Reparatur und Wartung bei fehlenden Garantie- oder After-Sales-Regelungen. mobilezone reload betreibt zudem Service Points und Repair Centers für Kunden, beispielsweise für Mobilfunkanbieter, welche beim Betrieb einer Werkstätte lieber auf Partner setzen. Im Geschäftsjahr 2021 eröffnete sie in der Autobahn-raststätte Würenlos eine weitere Handyreparaturwerkstätte. Zudem versorgt mobilezone reload die Schweizer Reparaturbranche mit Original-Ersatzteilen von ausgewählten Herstellern.

Geschäftskunden

mobilezone B2B

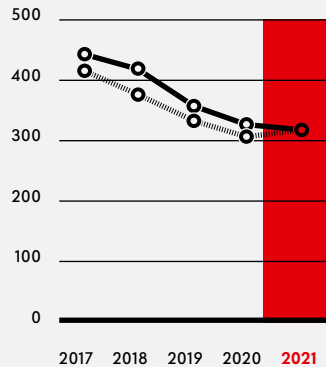
Der Ausbau von Service-Leistungen ist ein wichtiger Eckpfeiler in der Strategie von mobilezone. Die Spezialisten von mobilezone übernehmen als Generalunternehmer sämtliche Arbeiten rund um die Bewirtschaftung der Mobilabos und -geräte (Tablets und Smartphones). Mit massgeschneiderten Angeboten geht mobilezone auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden ein, um für sie die beste Lösung zu finden. Dies kann die Verwaltung von Mobilabos über den Geräteunterhalt bis hin zu Abklärungen mit der Versicherung im Schadensfall beinhalten. Es kann aber auch die komplette Auslagerung von Dienstleistungen und Prozessen im Bereich Fleet Management umfassen. Dabei reicht das Leistungsspektrum von standardisierten Produkten bis zu komplexen individuellen Kundenlösungen. Smartphones und Abos, die den Mitarbeitenden eines Unternehmens zur Verfügung stehen, werden durch mobilezone auf einem Online-Kundenportal dargestellt. Das Kundenportal wird individuell mit dem Kunden entwickelt und ist deshalb auf dessen Wünsche zugeschnitten. Neben der Gerätebeschaffung wird die gesamte Administration der Unternehmensverträge abgebildet. Der komplette Ein- und Austrittsprozess der Mitarbeitenden wird individuell, je nach Kundenwunsch, gestaltet. Dank der Integration von kundenspezifischen Autorisierungsprozessen kann zusätzlich noch besser auf die Kundenbedürfnisse eingegangen werden. Mit dem Device as a Service-Angebot können Unternehmen ihre Mobilgeräte-Flotte bei mobilezone als Managed Service beziehen, anstatt Mobiltelefone und Tablets zu kaufen.

EBIT (CHF Mio.)



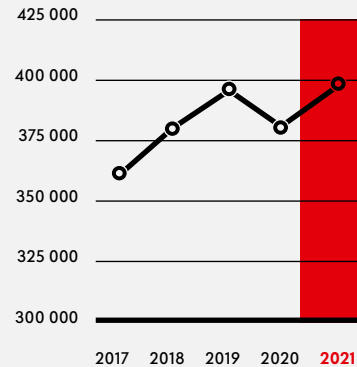
Das EBIT in der Schweiz erhöhte sich von CHF 31.2 Mio. auf CHF 36.3 Mio., was einer Umsatzrentabilität von 11,2 Prozent (Vorjahr: 10,2 Prozent) entspricht.

Nettoverkaufserlös (CHF Mio.)



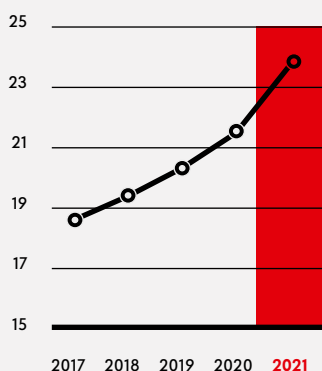
- Swiss GAAP FER
- Pro Forma ohne veräussertes Geschäft mobiletouch austria gmbH

Mobilfunk-, Digital-TV- und Internet-Verträge (Anzahl Verträge)



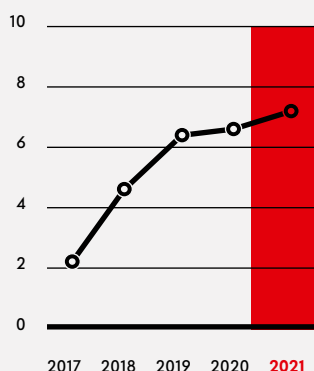
mobilezone bietet den Kunden Verträge aller wichtiger Mobilfunkanbieter an. Im Berichtsjahr betrug die Anzahl vermittelter Mobilfunk-, Digital-TV- und Internet-Verträge 398'000 (Vorjahr: 380'000). Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 4,7 Prozent.

Mobilfunk- zubehör (Umsatz CHF Mio.)



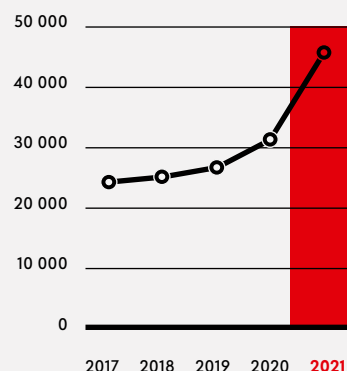
In unseren über 120 mobilezone Shops, im B2B-Bereich sowie online bieten wir das grösste Sortiment an Zubehör für Mobilgeräte in der Schweiz an. Im Berichtsjahr betrug der Umsatz CHF 23.9 Mio. (Vorjahr: CHF 21.5 Mio.). Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 11,1 Prozent.

Services (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 Berichtsjahr betrug der Umsatz mit Service-Leistungen CHF 7.2 Mio. (Vorjahr: CHF 6.6 Mio.). Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 9,1 Prozent.

Bestand Postpaid- Kunden TalkTalk



TalkTalk konnte im Bereich Postpaid den Kundenbestand um 46 Prozent auf 45'700 Kunden (Vorjahr: 31'300) erhöhen.



Sukinthan Sundaralingam

Logistiker,
seit 6,5 Jahren bei mobilezone Schweiz

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

Nachdem ich meine Ausbildung zum Logistiker EFZ abgeschlossen hatte, wusste ich, dass ich bei mobilezone etwas bewegen kann. Täglich neue Herausforderungen zu meistern, macht mir Freude.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

mobilezone besticht durch eine junge und dynamische Unternehmenskultur – hier fühle ich mich wohl.

Brian Strebel

Head of Logistics,
seit 18 Jahren bei mobilezone Schweiz

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

In erster Linie kann ich mit einem super Team zusammenarbeiten. Zudem erhielt ich Aufstiegsmöglichkeiten, was ich sehr schätze.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

Für mich steht das Team immer im Vordergrund. Zusammen machen wir manchmal das Unmögliche möglich und erreichen so unsere Ziele.

Marktgebiet Deutschland

Geschäftsleitung Deutschland

Wilke Stroman

CEO Deutschland

Jens Barth (bis 30. April 2022)

CDO Gruppe

Daniel Blum

Director Legal & People

Feyzi Demirel

Director Product Management, CRM & CX

Thorsten Fluck (bis 30. April 2022)

Managing Director

Dieter Kossmeier

Managing Director B2B

Jörg von der Halben

Managing Director Finance

mobilezone betreibt in Deutschland zwei strategische Geschäftsfelder: den Bereich E-Commerce für Privatkunden mit powwow sowie den indirekten B2B-Handel (stationär und E-Commerce) mit mobilezone handel. In der powwow sind alle E-Commerce-Endkundenmarken zusammengefasst. Der indirekte Vertrieb ist zentral unter der Dachmarke mobilezone handel gebündelt. Die Konsolidierung und die Fokussierung der beiden Geschäftsbereiche wurde im Geschäftsjahr 2020 eingeleitet und mit dem Verkauf des Grosshandelsgeschäfts im Januar 2021 abgeschlossen. mobilezone Deutschland ist Partner der Netzbetreiber Vodafone, Deutsche Telekom und Telefónica Deutschland sowie der Service Provider freenet und 1&1 Drilisch. Darüber hinaus arbeitet mobilezone Deutschland mit allen relevanten Herstellern von Smartphones, Tablets und Wearables wie Apple, Samsung, Google und Xiaomi partnerschaftlich zusammen.

Privatkunden

Sparhandy und Deinhandy

Im Online-Geschäft ist mobilezone Deutschland mit den Marken Sparhandy und Deinhandy sowie dem TV-Homeshopping-Sender Handystar die Nummer 1. Dies mit sehr grossem Abstand zum nächsten Mitbewerber in der Vermarktung von Mobilfunk-Abos mit Fokus auf attraktive Bundle Deals aus Smartphone und passenden Abos. Mit Sparhandy und Deinhandy hat sich mobilezone als marktführender Online-Retailer in Deutschland etabliert und blickt auf eine sehr positive Entwicklung zurück. Hier zahlen sich Investitionen aus, die in den vergangenen Jahren in die Entwicklung der Websites sowie die nachgelagerten Kundenprozesse getätigt wurden. Die pandemiebedingte Chip-Knappheit hat dazu geführt, dass wir im Jahr 2021 den Fokus verstärkt auf die etablierten Marken Sparhandy und Deinhandy gelegt haben. Bei Pricezilla haben wir uns 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.

Handystar

Handystar ist ein Teleshopping-Sender, welcher attraktive Angebote rund um Smartphones und Mobilabos anbietet und damit das Angebot von Sparhandy und Deinhandy ergänzt. Die Verkäufe über den Teleshopping-Sender sind für das vergangene Geschäftsjahr 2021 erfreulich. Zudem wurde die zum Sender gehörende Website einem Relaunch unterzogen. Mit dem Relaunch und den damit einhergehenden Verbesserungen an der Website konnte der Produktverkauf stark gesteigert werden sowie gleichzeitig die Kundendienstanfragen gesenkt werden. Auch bei Handystar hat die Chip-Knappheit dazu geführt, dass verschiedene Verkaufs- und Marketingmassnahmen angepasst werden mussten. So konnte beispielsweise der Verkauf von Verträgen ohne Gerät gesteigert werden. Zudem wurde der Fokus im Verkauf stärker auf stets gut verfügbare Brands gesetzt.

Pricezilla

Pricezilla bietet Produkte verschiedenster Hersteller zu attraktiven Preisen. Mit der Lancierung von Pricezilla schaffte powwow eine Erweiterung zu den etablierten Marken Sparhandy und Deinhandy sowie dem TV-Sender Handystar. So kann auch denjenigen Kunden eine attraktive Alternative angeboten werden, die ihre Geräte lieber ohne Mobilabo erwerben und dazu weitere Konnektivitäts-Produkte wie Tablets, Wearables, Bluetooth Speaker, Kopfhörer, Galaxy Buds und AirPods oder Zubehör wie Stecker und Kabel, Docking-Stations, Smartphone-Hüllen und Schutzfolien suchen.

Im vergangenen Geschäftsjahr 2021 wurde der Fokus auf die Umstellung der Webseite auf die neue Shop-Technologie gesetzt. Hierbei konnten wertvolle Erfahrungen gesammelt werden, die für die nächsten Schritte, die Umstellung von Sparhandy und Deinhandy auf die neue Shop-Technologie, essenziell sind. Der Unterschied zwischen Pricezilla und Sparhandy/Deinhandy ist, dass Pricezilla in erster Linie auf die Vermarktung von einzelnen Geräten spezialisiert ist, während die anderen beiden Marken Bundle Deals anbieten. Mit Pricezilla konnte die neue Shop-Technologie hinsichtlich des Verkaufs von Einzelgeräten getestet werden, in einem zweiten Schritt wird sie nun für den Verkauf von Bundle Deals getestet. Als Belastungstest der neuen Technologie diente der Black Friday im November 2021, wobei die neue Technologie bewies, dass sie sehr hohen Bestellmengen gewachsen ist. Damit ist der Shop zukunftssicher aufgestellt. Im Bereich Produkte hat die Chip-Knappheit dazu geführt, dass die Nachfrage neben derjenigen nach Smartphones sich auch auf Wearables und Tablets verschoben hat, mit einer positiven Entwicklung bezüglich Reichweite des Onlineshops.

High

Unter der Marke «High» werden als Mobile Virtual Network Operator (MVNO) günstige SIM-Only-Tarife auf dem Netz der Deutschen Telekom angeboten, welche vor allem für junge Zielgruppen attraktive Angebote bietet. Das Wachstum der Marke konnte auch im Jahr 2021 erfolgreich fortgeführt werden. Der Kundenbestand konnte um 28 Prozent auf 69'000 Kunden ausgebaut werden. Ab dem 1. Dezember 2021 traten die EECC-Regeln (European Electronic Communication Code) in Kraft. Diese ermöglichen den Kunden, ihre Mobilverträge nach Ablauf einer Laufzeit von 24 Monaten immer im Zeitraum eines Monats zu kündigen, statt dass sich die Vertragsdauer automatisch um weitere 12 Monate verlängert. Diese neue Regelung hatte Auswirkungen auf das Vertragswesen und es mussten Anpassungen in der Kommunikation und Technik gemacht werden.

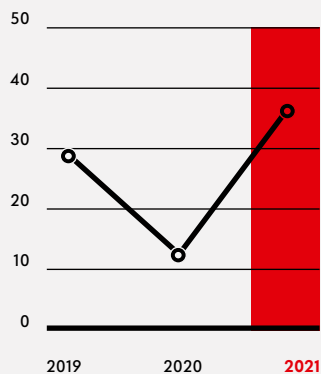
Geschäftskunden

mobilezone handel

mobilezone handel ist ein unabhängiger Komplett-Anbieter im Bereich Mobilfunk-, Internet- und Festnetz Kommunikation und deckt das B2B-Geschäft von mobilezone Deutschland ab. Dieses umfasst den Einkauf, den Vertrieb und die Logistik für eine grosse und heterogene Partnerlandschaft. Unter anderem sind dies die Endkundenmarken MEDIMAX, EP: und diverse E-Commerce-Handelspartner, wie zum Beispiel Logitel und Motion TM. Darüber hinaus gehören Retail- und Distributionspartner wie Kessler und Talk-Point sowie eine grosse Anzahl weiterer Key Account Partner, unabhängiger Fachhändler und Ashop-Konzeptbetreiber zum Partnerkreis. Den Handelspartnern wird die gesamte Produktpalette aus den Bereichen Mobilfunk, Internet und Festnetz angeboten. Hier finden Handelspartner die Angebote der grossen und bekannten Telekommunikationsmarken unter einem Dach. Für den Mobilfunk sind das die Marken der deutschen Netzbetreiber Deutsche Telekom, Vodafone und Telefónica sowie die 1&1/Drillisch-Online-Tarifangebote der MVNO-Marken yourfone und 1&1. Im Festnetz- und DSL-Bereich sind auch sämtliche Netzbetreiber wie die Deutsche Telekom, Vodafone und Telefónica vertreten. Die Gesellschaft vermarktet Laufzeitverträge, überwiegend mit einem zu subventionierenden Endgerät in Verbindung mit Originalprodukten der Netzbetreiber. Das Jahr 2021 war im Wesentlichen geprägt durch die Transformation und Integration des kompletten Fachhandels-geschäftes mit der Franchisekette Ashop sowie den Ausbau und die Stärkung des Vertriebs. Für das Jahr 2022 ist die Weiterentwicklung der Fachhandelspartner sowie der Konzeptpartner (Ashops, Netzbetreiberkonzepte) sowie die Weiterentwicklung bestehender Partner und die Schaffung weiterer Leistungsangebote zur Bindung der Partner geplant.

EBIT

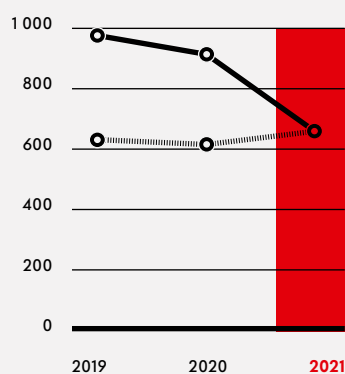
(CHF Mio.)



Das EBIT in Deutschland nahm von CHF 11.9 Mio. auf CHF 36.2 Mio. zu, was einer Umsatzrentabilität von 5,5 Prozent entspricht. Das Vorjahr enthält Restrukturierungskosten von CHF 4.8 Mio.

Nettoverkaufserlös

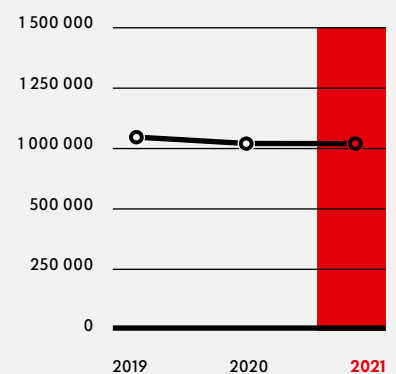
(CHF Mio.)



- Swiss GAAP FER
- Pro Forma ohne veräussertes Geschäft Grosshandel DE

Mobilfunk-, Digital-TV- und Internet-Verträge

(Anzahl Verträge)



mobilezone vermittelte über die eigenen Plattformen sparhandy.de, deinhandy.de, über den eigenen TV-Kanal handystar.de sowie Vertriebspartner im Jahr 2021 über 1'019'000 Mobilfunk- und DSL-/Internet-Verträge (Vorjahr: 1'019'000).

Nachhaltigkeitsbericht

Vorwort	31
Wesentlichkeitsanalyse	32
Nachhaltigkeitsstrategie	34
Mitarbeitende	37
Kunden	42
Smartphone-Kreislauf	44
Umwelt-Management	46
GRI-Index	48

Liebe Leserin, lieber Leser

Seit wir unseren dritten Nachhaltigkeitsbericht vorgelegt haben – den zweiten nach Vorgabe der Global Reporting Initiative (GRI) – ist ein ereignisreiches Jahr vergangen, in dem das Thema Nachhaltigkeit weiter an Bedeutung gewonnen hat. Im zweiten Pandemiejahr wurden Werte wie Vertrauen, Sicherheit und Kontinuität noch wichtiger: das Vertrauen unserer Mitarbeitenden in mobilezone als sichere Arbeitgeberin, das Vertrauen unserer Kunden in unsere Produkte und Beratungsleistungen sowie die Sicherheit beim Kaufentscheid und die Kontinuität eines jungen und gesunden Unternehmens.

Die Nachhaltigkeitsstrategie von mobilezone basiert auf den vier Säulen «Mitarbeitende», «Kunden», «Smartphone-Kreislauf» und «Umwelt-Management». Im vergangenen Jahr haben wir in den vier Themengebieten verschiedene Massnahmen zur Umsetzung der Strategie entwickelt.

Beispielsweise haben wir in einer gruppenweiten standardisierten Mitarbeiterbefragung die Zufriedenheit und das Engagement unserer Mitarbeitenden erhoben und mit dem employee Net Promoter Score (eNPS) eine Kennzahl geschaffen, um die erhobenen Werte vergleichbar zu machen. Die kommenden Monate dienen nun der Konsolidierung der Ergebnisse und der Ableitung weiterer Massnahmen. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir ausserdem ein Jubiläum gefeiert: Seit 20 Jahren bildet mobilezone in der Schweiz Jugendliche und junge Erwachsene aus. Im Geschäftsjahr 2020 sind auch Trainees dazugekommen. Mit unserem Ausbildungskonzept sorgen wir bereits heute für die Fachkräfte von morgen und profitieren von neuen Blickwinkeln und frischem Wind, den die jungen Menschen ins Unternehmen bringen.

Aber nicht nur die Mitarbeitenden liegen uns am Herzen: Ohne unsere Kunden stünde mobilezone nicht da, wo sie heute steht. Entsprechend ist ihre Zufriedenheit unsere wichtigste Messgrösse. Im vergangenen Jahr wurden Massnahmen zur verbesserten Kundenbetreuung entwickelt oder bereits eingeführt: von Coaching und Weiterentwicklung von Führungskräften über eine Verkäuferschulung in den Schweizer Shops bis hin zu Prozessoptimierungen und einem noch besseren Umgang mit Kunden-Feedback über die gesamte mobilezone Gruppe hinweg.

Der wichtigste Grundsatz unserer Nachhaltigkeitsstrategie lautet: Sie bewegt sich im Einklang mit unserem Kerngeschäft. Denn nur so können wir glaubhaft, effizient und wirkungsvoll etwas bewegen. Dieser Grundsatz manifestiert sich ganz besonders im Bereich Smartphone-Kreislauf. Die Nachfrage nach wiederaufbereiteten Smartphones steigt. Unter anderem ist dies teurer werdenden Rohstoffen und einer weltweiten Chip-Knappheit als Folgen der Pandemie geschuldet und nicht zuletzt schlicht einem Umdenken von gewissen Kundengruppen beim Konsum. Entsprechend haben wir im Berichtsjahr Massnahmen im Bereich Refurbishing und Lifecycle Management verstärkt, um einerseits den Absatz von gebrauchten Smartphones weiter zu steigern und andererseits auch in den Bereichen Rücknahme von nicht mehr benötigten Geräten und Reparaturen weiterzuwachsen.

Im neuen Geschäftsjahr planen wir, die Massnahmen in allen Bereichen zu vertiefen: Aus den Resultaten der Mitarbeiterbefragung sollen die nötigen Schlüsse gezogen werden, um die Zufriedenheit der Mitarbeitenden zu verbessern. Wir führen das Trainee-Programm auch im Jahr 2022 weiter und wollen wiederum die zum Ziel gesetzte Anzahl Lernende ausbilden. Wir streben ausserdem an, unsere Kundenzufriedenheit weiter zu verbessern, und wir möchten im Bereich Second Life und Refurbishing von Smartphones weiterwachsen. Ein wichtiger Schritt in diese Richtung ist der Umzug der ehemaligen mobiletouch und heutigen mobilezone reload nach Rotkreuz im Februar 2022 und die damit verbundene Etablierung noch effizienterer Services rund um das Lifecycle Management von Mobilgeräten.

Auf den folgenden Seiten berichten wir detailliert über die Massnahmen und Ziele sowie Zielerreichungen in den vier Fokusbereichen unserer Nachhaltigkeitsstrategie.



Olaf Swantee
Verwaltungsratspräsident



Markus Bernhard
Chief Executive Officer



Martina Högger
Verantwortliche Nachhaltigkeit

Wesentlichkeitsanalyse

Die Wesentlichkeitsanalyse vom Sommer 2020 bildet die Basis für die Nachhaltigkeitsstrategie von mobilezone. Sie zeigt den Weg auf, wie die Nachhaltigkeitsstrategie von mobilezone entstanden ist. Sie wurde in vier Schritten umgesetzt:

- ✓ Stakeholderinterviews mit ausgewählten Analysten, Entscheidungsträgern bei Mobilfunkanbietern und Geräteherstellern, Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Managements, Mitarbeitenden sowie Verbänden, Kunden und Journalisten
- ✓ Konzernweite Mitarbeiterbefragung zum Thema Nachhaltigkeit
- ✓ Impact-Analyse der verschiedenen Geschäftsaktivitäten der mobilezone Gruppe
- ✓ Workshop mit Mitgliedern des Managements sowie Mitarbeitenden

In der Impact-Analyse wurde der Einfluss unserer Geschäftsaktivitäten auf Umwelt und Gesellschaft betrachtet. Der Blick auf die Wertschöpfungskette zeigt, dass die grössten Einflüsse durch den Abbau von Rohstoffen und die Herstellung der Geräte entstehen, die das Unternehmen verkauft. mobilezone kann hier Einfluss nehmen, indem sie Angebote macht, welche die Nutzungsdauer der Geräte verlängert, was zu einem tieferen Bedarf an Ressourcen führt. Im Rahmen der Wesentlichkeitsanalyse wurden zudem über dreissig Interviews mit Stakeholdern geführt. Diese wurden auf der Grundlage ihrer Betroffenheit und ihres Einflusses auf mobilezone ausgewählt. Inhaltlich befassten sich die Interviews mit den Auswirkungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dabei zeigte sich, dass hohe

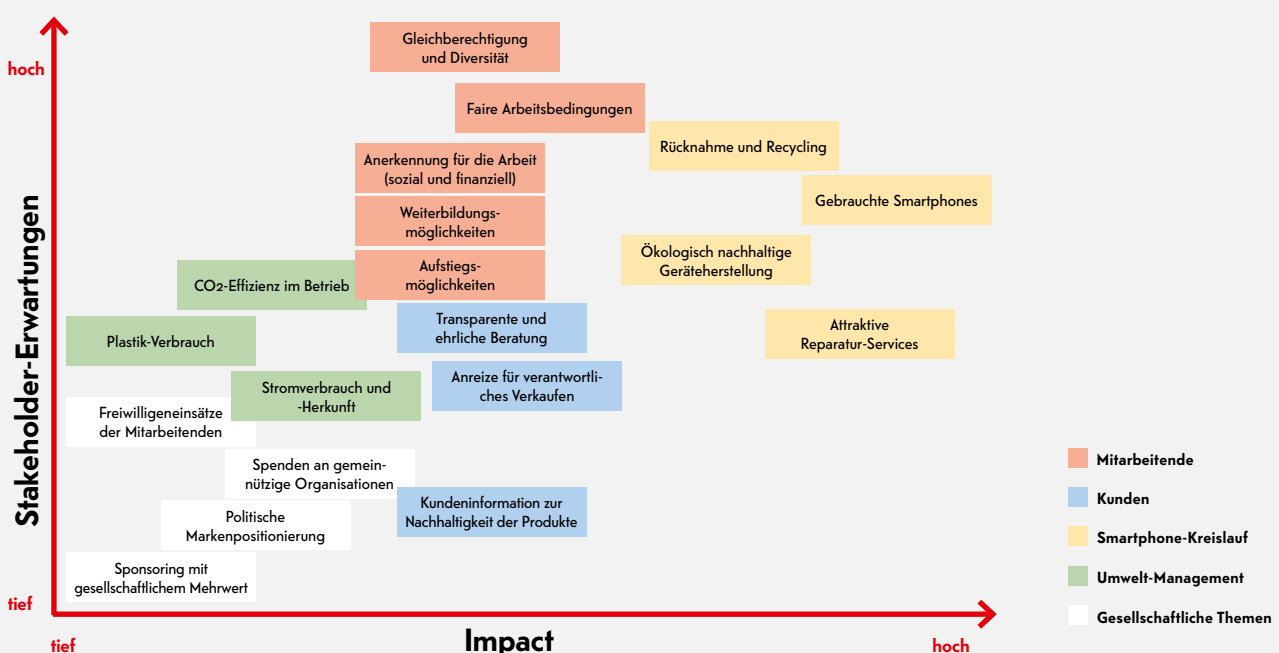
Erwartungen an die Unabhängigkeit und Transparenz unserer Beratung bestehen. In einem Workshop mit dem Management wurden die Ergebnisse aus den Interviews und der Impact-Analyse diskutiert und die Sicht der Unternehmensstrategie eingebracht. Daraus wurden vier Themenbereiche entwickelt, welche im Rahmen der Nachhaltigkeitsstrategie im Vordergrund stehen werden:

Besonders aus Sicht unserer **Mitarbeitenden** als direkt Betroffene, aber auch für den Verwaltungsrat, die Konzernleitung, das Management und die Partner sind die Arbeitsbedingungen und gleichberechtigte Entwicklungsmöglichkeiten am Arbeitsplatz wichtig. Eine regelmässige Messung der Zufriedenheit sowie daraus abgeleitete Massnahmen steigern die Mitarbeiterzufriedenheit und damit letztlich Motivation und Bindung ans Unternehmen.

Die Zufriedenheit unserer **Kunden** steht im Mittelpunkt unseres Handelns. Nicht nur aus Nachhaltigkeitssicht ist eine transparente und faire Beratung sowie eine konsolidierte Messung der Kundenzufriedenheit über die gesamte mobilezone Gruppe hinweg sowie deren langfristig ausgerichtete Optimierung zentral.

Indem wir Angebote machen, welche die Lebensdauer von Smartphones verlängern, adressieren wir das Thema mit dem grössten ökologischen Einfluss. Wir fassen die dazugehörigen Aktivitäten im Bereich **Smartphone-Kreislauf** zusammen.

Unseren Energie- und Materialverbrauch optimieren wir im Rahmen des **Umwelt-Managements**. Es adressiert unsere internen Prozesse.



Alle evaluierten Themen im Rahmen der Entwicklung der Nachhaltigkeitsstrategie von mobilezone und deren Gewichtung zusammengefasst in einer Wesentlichkeitsmatrix.



Meina Batke

Technical Product Manager,
seit einem Jahr bei powwow Deutschland

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

Meine Aufgaben machen mir sehr viel Spass, da sie sehr technisch und zeitgleich sehr abwechslungsreich sind – genau das, was ich mir beim Stellenantritt erhofft habe.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

Das offene und freundliche Betriebsklima bei powwow ist grossartig. Man hat mit verschiedensten Abteilungen und Menschen zu tun.

Tim Klütz

Customer Service Specialist,
seit 10,5 Jahren bei powwow Deutschland

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

Ich habe hier die Möglichkeit, mich entsprechend meinen Interessen zu entwickeln. Mein Tätigkeitsfeld hat sich über die Zeit, die ich hier bin, sukzessive verändert und erweitert, sodass mein Arbeitsalltag herausfordernd und spannend bleibt. Sparhandy/powwow ist in den 10 Jahren meiner Betriebszugehörigkeit zum Marktführer im indirekten deutschen Telekommunikations-Markt geworden. Ich finde es aufregend, dass ich bei dieser Erfolgsgeschichte mit dabei sein kann und wir uns unsere Dynamik und Flexibilität erhalten haben.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

mobilezone ist ein fairer, zuverlässiger und am Wohl der Mitarbeitenden orientierter Arbeitgeber. Dies hat sich in den letzten zwei Jahren Pandemie bewährt.

Nachhaltigkeitsstrategie

Die Nachhaltigkeitsstrategie von mobilezone gilt für alle Gesellschaften der mobilezone Gruppe in der Schweiz und in Deutschland. mobilezone konzentriert sich in ihrer Nachhaltigkeitsstrategie auf die Kernthemen «Mitarbeitende», «Kunden», «Smartphone-Kreislauf» und «Umwelt-Management».

Organisation und Verantwortlichkeiten

Der Verwaltungsrat agiert als oberstes Entscheidungsgremium und verabschiedet die Nachhaltigkeitsstrategie. Als oberster Verantwortlicher für die Nachhaltigkeitsstrategie fungiert der CEO der mobilezone Gruppe. Das Nachhaltigkeits-Team ist verantwortlich für die operative Umsetzung des Themas im Unternehmen und zieht bei Bedarf die entsprechenden Stellen und Gesellschaften bei. Es findet ein regelmässiger Austausch zwischen dem CEO als oberstem Nachhaltigkeitsverantwortlichen und dem Nachhaltigkeits-Team statt. Darin wird die Strategie weiterentwickelt und die Umsetzung der Massnahmen kontrolliert. Die Frequenz dieses Austausches wird auf viermal pro Jahr angesetzt.

Nachhaltigkeits-Monitoring und -Reporting

Das Nachhaltigkeits-Monitoring ist zentral aufgebaut und die entsprechenden Kennzahlen werden jährlich erhoben und ausgewertet. Das Monitoring erfolgt als Teil des internen Nachhaltigkeitsmanagementsystems, in das alle Geschäftsbereiche und Gesellschaften von mobilezone integriert sind. Durch das Monitoring wird geprüft, in welchen Bereichen weitere Massnahmen für eine erfolgreiche Zielerreichung umgesetzt werden müssen. Dies wird im Rahmen des regelmässigen Austauschs im Nachhaltigkeits-Team evaluiert.

Kommunikation

Über die Massnahmen und Fortschritte bei den vier Fokusthemen wird intern und extern kommuniziert. Interne Zielgruppen werden an Mitarbeiterinformationen via Info-Screens und interne E-Mails abgeholt. Für externe Zielgruppen werden die Informationen im vorliegenden Geschäftsbericht sowie via Medienmitteilungen zur Verfügung gestellt. Weiterhin finden auf Nachfrage bilaterale Gespräche mit Analysten und weiteren interessierten Stakeholdern statt.

Die vier Säulen der Nachhaltigkeitsstrategie

MITARBEITENDE	KUNDEN	SMARTPHONE-KREISLAUF	UMWELT-MANAGEMENT
Offene Kommunikationskultur	Kundenvorteilsprogramm «mobilezone Club»	Verkauf gebrauchter Smartphones	Energie-Management
Ausbildungsbetrieb	Schulungen Verkaufspersonal	Dezentrales Reparaturangebot	
Verhaltenskodex	Erhebung Kundenzufriedenheit	Zentrales Reparaturangebot	



Jakov Djotlo

Associate Customer Care,
seit 7 Jahren bei TalkTalk Schweiz

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

Nach meinem Praktikum erhielt ich die Chance, meine berufliche Laufbahn hier zu starten. Dieses Vertrauen möchte ich rechtfertigen.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

Für mich zeichnet sich mobilezone als Spezialistin in der Telekommunikation aus, welche sich stets weiterentwickelt. Dies zeigt sich insbesondere darin, dass wir stets auf der Suche nach neuen Trends sind, unsere Prozesse verbessern, damit wir Mitarbeitenden stets auf dem neusten Stand sind, um die bestmögliche Kundenzufriedenheit zu erreichen.

Sabina Sbarra

Manager Customer Care,
seit 18 Jahren bei TalkTalk Schweiz

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

Ich liebe die Arbeit mit den Menschen und die Vielseitigkeit meines Berufes, die ich jeden Tag erleben darf.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

mobilezone gibt mir die Möglichkeit, diejenige zu sein, die ich bin, meinen Traumjob auszuüben und mich hier wie zu Hause zu fühlen.



Fabian Goldhausen

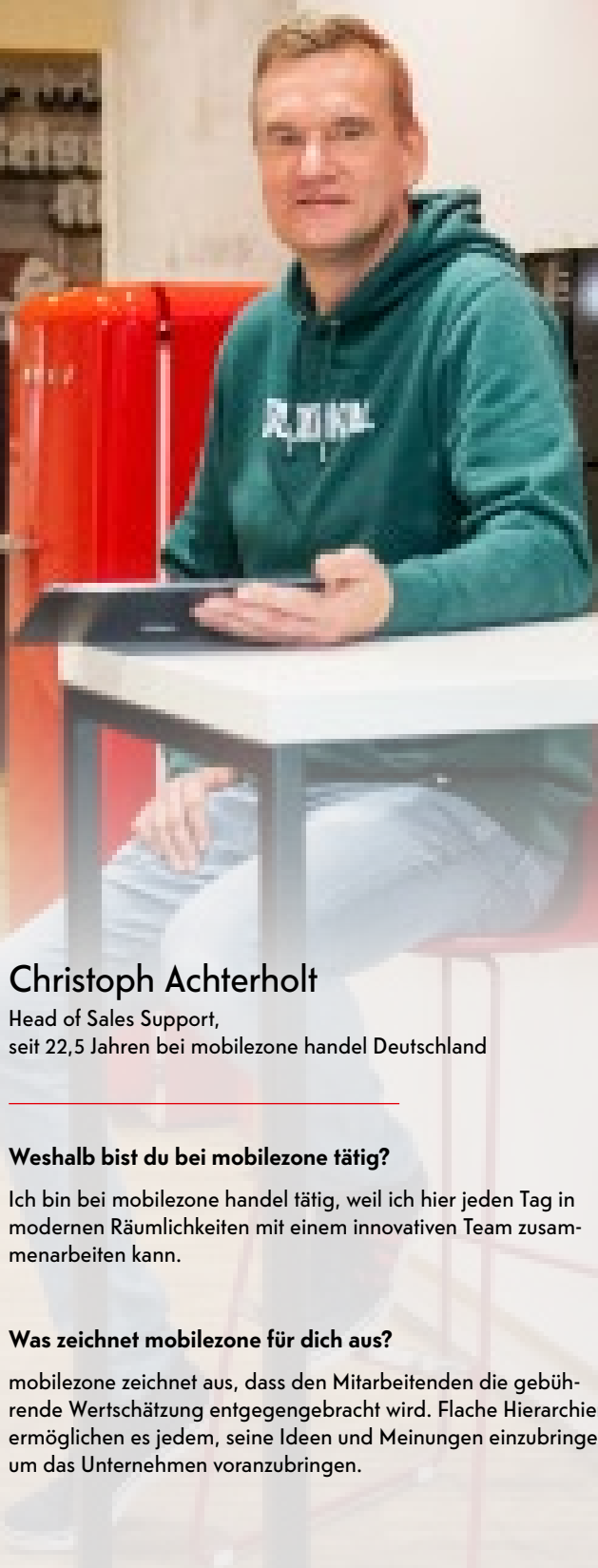
Sales Support Manager,
seit einem halben Jahr bei mobilezone handel Deutschland

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

mobilezone schätzt mich und hat Vertrauen in mich. So erhalte ich die Möglichkeit, selber viele Ideen einzubringen.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

Ich sehe mobilezone als innovatives Unternehmen. Hier erlebe ich neben einer guten Work-Life-Balance einen abwechslungsreichen Arbeitsalltag.



Christoph Achterholt

Head of Sales Support,
seit 22,5 Jahren bei mobilezone handel Deutschland

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

Ich bin bei mobilezone handel tätig, weil ich hier jeden Tag in modernen Räumlichkeiten mit einem innovativen Team zusammenarbeiten kann.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

mobilezone zeichnet aus, dass den Mitarbeitenden die gebührende Wertschätzung entgegengebracht wird. Flache Hierarchien ermöglichen es jedem, seine Ideen und Meinungen einzubringen, um das Unternehmen voranzubringen.

Mitarbeitende

Wir sehen die Kompetenzen und die Motivation unserer Mitarbeitenden als entscheidenden Faktor für den nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg von mobilezone. Flache Hierarchien und eine Matrixorganisation ermöglichen schnelle Entscheidungen und eine offene Kommunikationskultur auf jeder Stufe schafft die nötige Vertrauensbasis.

Die Zufriedenheit unserer Mitarbeitenden ist uns wichtig. Um diese zu erreichen, spielen verschiedene Aspekte wie Aufstiegschancen, Gleichberechtigung und die Förderung von Diversität sowie die Anerkennung für die geleistete Arbeit, aber auch die Möglichkeit für interne und externe Weiterbildungen eine wichtige Rolle. Massnahmen, um diese Zufriedenheit messen zu können, sowie weitere Massnahmen zur Verbesserung haben wir im vergangenen Jahr angepackt. Weiterhin haben wir unsere Verantwortung als Ausbildungsbetrieb wahrgenommen und viele junge Talente ins Unternehmen geholt.

Offene Kommunikationskultur

mobilezone pflegt eine offene Kommunikationskultur, in welcher das Thema Feedback einen hohen Stellenwert hat. Ehrliche faire und konstruktive Feedbacks über alle Hierarchiestufen hinweg gehören zu unserer Kultur. So nimmt das Thema beispielsweise im Rahmen des Onboardings für neue Führungskräfte eine wichtige Rolle ein. Diese Feedbackkultur manifestiert sich auch in den jährlich stattfindenden Mitarbeitergesprächen, in welchen die Mitarbeitenden von ihren Vorgesetzten bewertet werden, und umgekehrt, die Mitarbeitenden auch ihre Vorgesetzten bewerten. Der direkte persönliche Austausch und das Feedback auf Augenhöhe bietet die Möglichkeit, schnell und unbürokratisch Verbesserungen zu erzielen.

Wir möchten, dass auch Themen angesprochen werden können, die vermeintlich unangenehm sind. Deshalb hat mobilezone im Jahr 2020 an ihrem Hauptsitz in Rotkreuz eine Möglichkeit für Mitarbeitende geschaffen, anonym Rückmeldung zu alltäglichen Themen und Wünschen zu geben. Damit möchte mobilezone sicherstellen, die Bedürfnisse der Mitarbeitenden schnell und unbürokratisch aufzunehmen, und wo möglich, zu lösen. Sie hat deshalb den physischen Feedback-Briefkasten in der Zentrale in Rotkreuz geschaffen. Im vergangenen Geschäftsjahr 2021 sind insgesamt elf Feedbacks zu den Themen Remote Work, Zeiterfassung und Mitarbeiter-Benefits eingegangen. Sieben der elf Feedbacks konnte im vergangenen Jahr entsprochen werden.

Das oberste Ziel von mobilezone ist eine möglichst hohe Zufriedenheit ihrer Mitarbeitenden. Um diese mittels Kennzahlen messen zu können, haben wir im letzten Jahr eine standardisierte Mitarbeiterbefragung eingeführt. Daneben sollen resultierend aus dieser Befragung Massnahmen abgeleitet werden, um die Zufriedenheit der Mitarbeitenden zu verbessern.

Als Kennzahl für die Mitarbeiterzufriedenheit hat mobilezone den employee-NPS* definiert. Innerhalb der Mitarbeiterbefragung wurde den Mitarbeitenden die folgende Frage gestellt: «Würdest du mobilezone respektive ihre Tochterunternehmen als Arbeitgeberin weiterempfehlen?» Da es sich um eine erstmalige Erhebung handelt, hat sich mobilezone dazu entschieden, den erzielten Score noch nicht zu publizieren. Wir möchten eine Vergleichbarkeit der Scores über mindestens zwei Jahre erreichen und warten deshalb das Ergebnis der Mitarbeiterbefragung 2022 ab, um daraus weitere Schlüsse ziehen zu können. Generell hat die Mitarbeiterbefragung insbesondere in den Bereichen Karrierebereitschaft, Motivation und Team-Zusammenhalt über die gesamte Gruppe hinweg positive Resultate gebracht.

Ziele

mobilezone ist bereits in der Umsetzung in Bezug auf die Entwicklung möglicher Massnahmen aus der Mitarbeiterbefragung. Diese werden im Geschäftsjahr 2022 weiterentwickelt und zur Implementierung vorbereitet. Die Resultate zu den Massnahmen werden im Nachhaltigkeitsbericht 2022 weiter ausgeführt. Das Ziel, einen eNPS als Kennzahl einzuführen, hat mobilezone erreicht. Für das Jahr 2022 setzen wir uns zum Ziel, den Wert eNPS besser zu verstehen und für uns die richtigen Schlüsse zu ziehen in Bezug auf dessen Verbesserung bei der nächsten Befragung.

Ausbildungsbetrieb

Lernende

mobilezone sorgt bereits heute für die Fachkräfte von morgen und bildet in der Schweiz seit 2001 Lernende aus dem kaufmännischen Bereich, der Informatik (Systemtechnik) und der Logistik aus. Seit 2008 werden zusätzlich Lernende im Detailhandel ausgebildet. Zum Ausbildungsjahr 2020 ist die Ausbildung von Fachmännern und Fachfrauen Kundendialog sowie von Informatikern

*eNPS steht für Employee Net Promoter Score. Die befragten Mitarbeitenden beantworten die Frage «Würdest du mobilezone respektive deren Tochterunternehmen einem Freund oder Familienmitglied weiterempfehlen?», indem sie einen Wert auf einer Skala von 0 bis 10 wählen. 0 steht für «sehr unwahrscheinlich» und 10 für «sehr wahrscheinlich». Basierend auf den Antworten auf die eNPS-Frage, werden diese in die Kategorien Promotoren (antworten mit 9 oder 10 und sind loyal und begeistert und empfehlen ihren Arbeitgeber sehr gerne weiter), Passive (antworten mit 7 oder 8 und sind zufrieden, aber nicht sehr engagiert, und sprechen weder gut noch schlecht über ihren Arbeitgeber) und die Detraktoren (antworten mit 0 bis 6 und sind weniger zufrieden. Bei ihnen besteht das Risiko, dass sie sich negativ über ihren Arbeitgeber äussern). Um den eNPS zu berechnen, wird die folgende Formel angewendet: eNPS = Promotoren (%) – Detraktoren (%). Das Ergebnis liegt zwischen –100 bis 100.

mit Schwerpunkt Applikationsentwicklung zum Ausbildungsangebot hinzugekommen.

Im Berichtsjahr haben 51 Lernende bei mobilezone in der Schweiz ihre Lehre begonnen. Im Vergleich zum Jahr 2020 mit 62 neuen Lernenden liegt diese Zahl etwas tiefer, aber immer noch im Zielrahmen. Im Jahr 2021 beschäftigte mobilezone in der Schweiz insgesamt 132 Lernende. Davon konnten wir 43 Lernenden zum erfolgreichen Abschluss ihrer Ausbildung gratulieren (2020: 30 Lernenden). Von den erfolgreichen Absolventen konnte mobilezone 32 Personen innerhalb des Unternehmens weiterbeschäftigen.

Im letzten Nachhaltigkeitsbericht haben wir die Zielsetzung so definiert, dass wir in der Schweiz jedes Jahr zwischen 40 und 50 neue Lernende einstellen. Im Geschäftsjahr 2021 haben bei mobilezone in der Schweiz 51 neue Lernende ihre Ausbildung begonnen. Damit haben wir unser gesetztes Ziel sogar knapp übertroffen.

Ein weiteres Ziel aus dem vergangenen Jahr war es, zwei Drittel der Lernenden, die ihre Ausbildung erfolgreich abgeschlossen haben, zu übernehmen. Hierbei treten wir im Jahr des Lehrabschlusses in den Dialog mit den entsprechenden Personen und suchen nach einer passenden Anschlusslösung. Im Geschäftsjahr 2021 haben wir dieses Ziel mit einer Übernahmequote von 74 Prozent übertroffen.

Ziele

Für das Geschäftsjahr 2022 setzen wir uns in Bezug auf die Lernenden in der Schweiz wiederum folgende Ziele:

Wir stellen zwischen 45 und 55 Lernende ein.

Wir beschäftigen $\frac{2}{3}$ der Lernenden mit einem erfolgreichen Lehrabschluss im Unternehmen weiter.

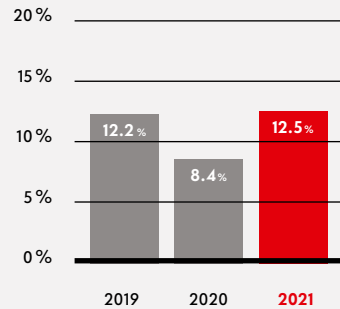
Trainees

Anfang Juli 2020 hat mobilezone Schweiz das Trainee-Programm «mobilezone Pioneers» ins Leben gerufen. Ziel des Trainee-Programms ist es, leistungsfähige Nachwuchstalente zu gewinnen und ins Unternehmen zu integrieren sowie die Möglichkeit für die Kandidaten zu schaffen, sich im praktischen Arbeitsumfeld persönlich weiterzuentwickeln. Von den sechs Trainees, die im Geschäftsjahr 2020 das Programm absolviert haben, wurden fünf übernommen. Im letzten Jahr haben wiederum sechs Kandidatinnen und Kandidaten mit dem sechsmonatigen Trainee-Programm in den Bereichen Marketing, Digital und Projekt-Management begonnen.

Im Geschäftsjahr 2020 hat sich mobilezone zum Ziel gesetzt, das Trainee-Programm weiterzuführen. Dieses Ziel wurde erreicht; im Sommer 2021 haben wiederum sechs neue Trainees im Unternehmen begonnen.

Eine weitere Zielsetzung war es, 60 Prozent der Trainees nach Ablauf des Programms im Unternehmen zu behalten. Dieses Ziel wurde sogar übertroffen. Fünf der sechs Trainees erhielten eine

Fluktuation



Nettofluktuation* (ungeplante Fluktuation, Kündigung durch Arbeitnehmende) der mobilezone Gruppe

Lernende Schweiz

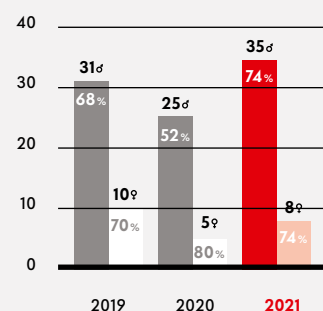
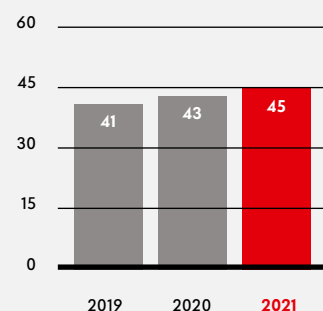


Abbildung: Anzahl Lernende in der Schweiz, die im entsprechenden Jahr die Lehre erfolgreich abgeschlossen haben (absolut) sowie Anzahl Lernende (in %), die ins Unternehmen übernommen wurden.

Nationalitäten



Anzahl unterschiedlicher Nationalitäten über die gesamte mobilezone Gruppe hinweg

* Nettofluktuation oder ungeplante Fluktuation bedeutet, dass der Mitarbeitende seinen Arbeitsvertrag mit mobilezone von sich aus gekündigt hat. Sie errechnet sich aus der Summe des Jahresanfangs- und des Jahresendbestandes, geteilt durch zwei, in Relation zu den ungeplanten Austritten.

** Die geplante Fluktuation umfasst alle Abgänge, bei denen das Arbeitsverhältnis vonseiten mobilezone aufgelöst wurde.

*** Die natürliche Fluktuation umfasst Abgänge, verursacht durch Pensionierungen, Tod des Arbeitnehmenden oder Ende eines befristeten Vertrags.

♂: Männer ♀: Frauen

Vertragsart GRI 102-8

Land		2021				2020				2019			
		♂	%	♀	%	♂	%	♀	%	♂	%	♀	%
Schweiz	befristet*	125	24.1	52	29.7	122	22.9	45	24.7	106	20.9	33	19.9
	unbefristet	393	75.9	123	70.3	411	77.1	137	75.3	402	79.1	133	80.1
	Total	518	100	175	100	533	100	182	100	508	100	166	100
Deutschland	befristet*	4	1.8	3	2.1	9	4.0	6	4.2	18	8.5	18	12.7
	unbefristet	218	98.2	140	97.9	216	96.0	138	95.8	194	91.5	124	87.3
	Total	222	100	143	100	225	100	144	100	212	100	142	100
mobilezone Gruppe	Total	1 058 Mitarbeitende				1 084 Mitarbeitende				1 028 Mitarbeitende			

In Folge des Verkaufs von mobiletouch austria und einsAmobile wurden die Mitarbeitenden dieser beiden Unternehmen in den Tabellen nicht berücksichtigt. Die Mitarbeiterzahlen der powwow wurden in allen drei Jahren berücksichtigt, obwohl die Akquise 2019 stattfand, um die Vergleichbarkeit der Zahlen sicherzustellen.

*Zu den befristeten Vertragsarten gehören auch Lernende.

Abgänge und Fluktuationsrate (ungeplant) GRI 401-1

Land	Alter (in Jahren)	2021				2020				2019			
		♂	%	♀	%	♂	%	♀	%	♂	%	♀	%
Schweiz	< 25	14	7.2	14	19.1	15	6.5	6	7.6	21	10.3	13	18.4
	25–35	33	17.1	17	23.6	13	7.5	11	17.1	26	14.4	13	19.5
	35–45	10	10.0	6	27.3	4	4.5	4	19.5	9	10.2	5	20.0
	> 45	4	11.4	2	16.0	3	10.3	1	11.1	3	10.0	0	0.0
	Total	61	11.7	39	21.7	35	6.7	22	12.8	59	11.7	31	18.0
Deutschland	< 25	3	35.3	1	8.3	7	25.0	5	20.8	10	30.3	6	25.5
	25–35	16	18.5	5	7.6	6	6.7	8	11.9	8	9.9	8	12.4
	35–45	8	10.3	1	2.2	0	0.0	1	3.2	1	1.7	2	6.7
	> 45	0	0.0	0	0.0	1	2.9	1	6.3	0	0.0	0	0.0
	Total	27	12.1	7	4.9	14	6.2	15	10.8	19	9.1	16	11.6
mobilezone Gruppe	Total	88	11.8	46	14.2	49	6.7	37	11.9	78	10.9	47	15.2

Andere Abgänge (geplante** und natürliche*** Abgänge):
2021 Schweiz: Männer jünger als 25 J.: 54; 27.7% | 25–35 J.: 15; 7.8% | 35–45 J.: 6; 6.0% | älter als 45 J.: 6; 17.1% | 2020 Schweiz: Männer jünger als 25 J.: 34; 14.8% | 25–35 J.: 13; 7.5% | 35–45 J.: 10; 11.2% | älter als 45 J.: 3; 10.4% | 2019 Schweiz: Männer jünger als 25 J.: 35; 17.1% | 25–35 J.: 19; 10.5% | 35–45 J.: 9; 10.2% | älter als 45 J.: 2; 6.7%

2021 Schweiz: Frauen jünger als 25 J.: 16; 21.8% | 25–35 J.: 13; 18.1% | 35–45 J.: 3; 13.6% | älter als 45 J.: 3; 24.0% | 2020 Schweiz: Frauen jünger als 25 J.: 12; 15.3% | 25–35 J.: 4; 6.2% | 35–45 J.: 3; 14.6% | älter als 45 J.: 1; 11.1% | 2019 Schweiz: Frauen jünger als 25 J.: 17; 24.1% | 25–35 J.: 8; 12.0% | 35–45 J.: 5; 20.0% | älter als 45 J.: 2; 20.0% |

2021 Deutschland: Männer jünger als 25 J.: 2; 23.5% | 25–35 J.: 14; 16.2% | 35–45 J.: 6; 7.7% | älter als 45 J.: 5; 9.8% | 2020 Deutschland: Männer jünger als 25 J.: 7; 25% | 25–35 J.: 7; 7.8% | 35–45 J.: 6; 10.0% | älter als 45 J.: 4; 11.4% | 2019 Deutschland: Männer jünger als 25 J.: 13; 39.4% | 25–35 J.: 15; 18.6% | 35–45 J.: 1; 1.7% | älter als 45 J.: 7; 19.2% |

2021 Deutschland: Frauen jünger als 25 J.: 3; 25.0% | 25–35 J.: 15; 22.9% | 35–45 J.: 3; 6.6% | älter als 45 J.: 1; 4.9% | 2020 Deutschland: Frauen jünger als 25 J.: 4; 16.7% | 25–35 J.: 12; 17.8% | 35–45 J.: 3; 9.5% | älter als 45 J.: 7; 43.8% | 2019 Deutschland: Frauen jünger als 25 J.: 7; 29.8% | 25–35 J.: 5; 7.8% | 35–45 J.: 3; 10% | älter als 45 J.: 3; 15.4%

Neue Mitarbeitende GRI 401-1

Land	Alter (in Jahren)	2021				2020				2019			
		♂	%	♀	%	♂	%	♀	%	♂	%	♀	%
Schweiz	< 25	74	37.9	31	42.2	85	36.9	38	48.4	79	37.3	33	46.8
	25–35	40	20.7	24	33.3	23	13.3	15	23.3	34	19.5	14	19.5
	35–45	8	8.0	7	31.8	10	11.2	5	24.4	13	14.3	6	24.0
	> 45	10	28.6	2	16.0	2	6.9	0	0.0	6	19.4	0	0.0
	Total	132	25.2	64	35.6	120	23.0	58	33.6	132	26.0	53	30.2
Deutschland	< 25	4	47.1	6	50.0	7	22.6	12	50.0	26	78.8	12	51.1
	25–35	17	19.7	11	16.8	26	28.4	20	29.6	27	32.1	21	32.6
	35–45	18	23.1	11	24.2	12	18.8	8	25.4	4	6.7	5	16.7
	> 45	11	21.6	0	0.0	6	15.8	3	18.8	4	11.1	3	15.4
	Total	50	22.3	28	19.5	51	22.7	43	30.9	61	29.1	41	29.8
mobilezone Gruppe	Total	182	24.4	92	28.4	171	22.9	101	32.4	193	26.1	94	30.0

%-Angabe zeigt Rate neuer Mitarbeitender während des Berichtszeitraums, nach Altersgruppe, Geschlecht und Region.

Elternzeit GRI 401-3

Land		2021		2020		2019	
		♂	♀	♂	♀	♂	♀
Schweiz	Gesamtzahl Anspruch Elternzeit	5	4	12			7
	Gesamtzahl Elternzeit genommen	5	4	12			7
	Rückkehr nach Elternzeit an Arbeitsplatz	5	4	7			5
Deutschland	Gesamtzahl Anspruch Elternzeit	5	15	4	7	5	7
	Gesamtzahl Elternzeit genommen	2	15	0	7	2	7
	Rückkehr nach Elternzeit an Arbeitsplatz	2	3	0	3	2	1

Die Elternzeit ist an den Standorten der mobilezone Gruppe gemäss den lokalen Gesetzen unterschiedlich geregelt. In der Schweiz gibt es den Vaterschaftsurlaub seit dem 1. Januar 2021.

♂: Männer ♀: Frauen

Festanstellung, was einer Übernahmequote von 83,3 Prozent entspricht.

Mit den jungen gut ausgebildeten zukünftigen Fachkräften holt sich mobilezone nicht nur Wissen und Knowhow ins Unternehmen, sondern auch neue Sichtweisen und frische Ideen. Entsprechend setzt sich das Unternehmen zum Ziel, das Programm auch im Geschäftsjahr 2022 weiterzuführen.

Auch im Geschäftsjahr 2022 möchten wir mindestens 60 Prozent der Absolventinnen und Absolventen des Programms im Unternehmen behalten.

Verhaltenskodex

Unternehmen werden nicht alleine an ihrer wirtschaftlichen Leistung gemessen. Sie werden auch danach beurteilt, wie sie ihre Resultate erreichen. mobilezone möchte, dass ihr wirtschaftlicher Erfolg in Einklang mit einer nachhaltigen und verantwortungsvollen Geschäftspraxis steht. Um dies zu erreichen, ist eine gemeinsame Wertebasis für alle Mitarbeitenden in der Schweiz und in Deutschland unabdingbar. Deshalb hat mobilezone im Dezember 2020 konzernweit einen neuen, für alle Gesellschaften verbindlichen Verhaltenskodex eingeführt, welcher mit dem Arbeitsvertrag unterschrieben wird. Die Inhalte des Verhaltenskodexes wurden im vergangenen Geschäftsjahr in den verschiedenen Abteilungen und Business Units wiederholt geschult. Weiterhin hat mobilezone gruppenweit die sogenannte «Ethik-Hotline» eingeführt. Ziel dieser Hotline ist es, dass Verstösse gegen den Verhaltenskodex nun auch anonym gemeldet werden können. Das für 2021 angekündigte E-Learning zur Abfrage des Verhaltenskodexes wird im Geschäftsjahr 2022 durchgeführt.

Ziele

Die Schulung des Verhaltenskodexes wird im Geschäftsjahr 2022 einen hohen Stellenwert haben. Jeder Mitarbeitende ist verpflichtet, den Kodex zu lesen. In der Verkaufsorganisation in der Schweiz wird der Verhaltenskodex regelmässig im Rahmen der Eintrittsschulungen thematisiert, sodass jeder Verkaufsmitarbeitende eine entsprechende Schulung erhält. Das E-Learning in Bezug auf den Verhaltenskodex wird im Geschäftsjahr 2022 eingeführt.

Im vergangenen Geschäftsjahr 2021 haben wir uns zum Ziel gesetzt, bei der Nettofluktuation einen Wert von 10 Prozent im Jahr 2021 zu erreichen. Dieses Ziel haben wir nicht erreicht. Da nach dem Jahr 2020 auch das vergangene Geschäftsjahr 2021 von der Covid-19-Pandemie beeinflusst war, ist die gemessene Fluktuation nicht repräsentativ. Wir setzen uns deshalb für das Geschäftsjahr 2022 das Ziel, eine Nettofluktuation von zwischen 8 und 12,5 Prozent zu erreichen.

Die Ausgewogenheit zwischen Männern und Frauen in allen Bereichen des Unternehmens ist uns wichtig. Unabhängig vom Geschlecht stellt mobilezone die am besten qualifizierte Person ein. Wir bekennen uns zu einer langfristigen Mitarbeiterförderung und streben eine ausgewogenere Diversität im unteren Kader an. Im vergangenen Geschäftsjahr verzeichneten wir beim unteren Kader einen Frauenanteil von 10,6 Prozent. Diesen konnten wir im Geschäftsjahr 2021 steigern. Der Wert liegt heute bei 16,1 Prozent.

Die Anzahl der Frauen im unteren Kader möchten wir bis 2025 auf 25 Prozent erhöhen.

Bewertung & Ausblick

Die Mitarbeiterzufriedenheit liegt über die gesamte mobilezone Gruppe auf einem guten Niveau. Wir nehmen uns im Jahr 2022 die Zeit, die Resultate genauer zu analysieren und die entsprechenden Schlüsse zu ziehen. Weiterhin möchten wir möglichst viele Informationen bezüglich des Wohlbefindens unserer Mitarbeitenden sammeln. Entsprechend der Resultate werden wir unser Verbesserungspotenzial identifizieren und Massnahmen treffen, um die Zufriedenheit und das Engagement zu verbessern.

In diesem Zusammenhang erhalten Führungspersonen im Geschäftsjahr 2022 erstmals Mitarbeitenden- und Kundenzufriedenheitsziele, welche Einfluss auf ihre leistungsbezogene Vergütung haben.

Die Nettofluktuation lag im Geschäftsjahr 2021 bei 12,5 Prozent und bewegt sich auf gleichem Niveau wie im Vorpandemiejahr 2019 (12,2 Prozent). Sinnvollerweise wird nach der Pandemie nochmals neu beurteilt, welche Fluktuation mobilezone erreichen möchte.

Im Geschäftsjahr 2021 waren Menschen aus 45 Nationen bei der mobilezone Gruppe beschäftigt. Diese grosse Diversität macht die DNA von mobilezone aus. Diversität bezieht sich aber nicht alleine auf die Herkunft, sondern ist viel weiter gefasst. In Bezug auf die Geschlechter-Diversität beispielsweise möchten wir uns langfristig im Rahmen unserer Möglichkeiten verbessern.

Krankheitstage

Land		2021	2020	2019
Schweiz	Anzahl KHT	4 656	4 252	3 581
	Ø Anzahl Mitarbeitende	704	695	676
	KHT pro Mitarbeitender	6,6	6,1	5,3
Deutschland	Anzahl KHT	3 392	3 287	2 868
	Ø Anzahl Mitarbeitende	367	362	347
	KHT pro Mitarbeitender	9,2	9,1	8,3

KHT: Krankheitstage

Teilzeit/Vollzeit GRI 102-8

Geschlecht	Arbeitspensum	2021		2020		2019	
		Mitarbeitende	%	Mitarbeitende	%	Mitarbeitende	%
♂	Teilzeit	29	3.9	41	5.4	57	7.9
	Vollzeit	711	96.1	717	94.6	663	92.1
	Total	740	100	758	100	720	100
♀	Teilzeit	52	16.4	80	24.5	71	23.1
	Vollzeit	266	83.6	246	75.5	237	76.9
	Total	318	100	326	100	308	100
mobilezone Gruppe	Total	1 058		1 084		1 028	

Altersstruktur GRI 405-1

Land	Alter (in Jahren)	2021				2020				2019			
		♂	%	♀	%	♂	%	♀	%	♂	%	♀	%
Schweiz	< 25	198	38.2	74	42.3	248	46.5	89	48.9	212	41.7	69	41.6
	25–35	189	36.5	69	39.4	171	32.1	65	35.7	174	34.3	65	39.2
	35–45	96	18.5	21	12.0	87	16.3	20	11.0	91	17.9	22	13.3
	> 45	35	6.8	11	6.3	27	5.1	8	4.4	31	6.1	10	6.0
	Total	518	100	175	100	533	100	182	100	508	100	166	100
Deutschland	< 25	8	3.6	13	9.1	26	11.6	26	18.1	33	15.6	23	16.2
	25–35	80	36.0	61	42.7	97	43.1	69	47.9	84	39.6	69	48.6
	35–45	80	36.0	49	34.3	65	28.9	34	23.6	59	27.8	30	21.1
	> 45	54	24.3	20	14.0	37	16.4	15	10.4	36	17.0	20	14.1
	Total	222	100	143	100	225	100	144	100	212	100	142	100
mobilezone Gruppe	Total	1 058		Mitarbeitende		1 084		Mitarbeitende		1 028		Mitarbeitende	

Diversität GRI 405-1

Stellung im Unternehmen	Alter (in Jahren)	2021				2020			
		♂	%	♀	%	♂	%	♀	%
Oberes Kader	< 25	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	25–35	0	0.0	0	0.0	2	6.3	1	3.1
	35–45	6	37.5	0	0.0	16	50.0	1	3.1
	> 45	9	56.3	1	6.3	10	31.3	2	6.3
	Total	15	93.7	1	6.3	28	87.5	4	12.5
Unteres Kader	< 25	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	25–35	14	16.1	5	5.8	10	21.3	3	6.4
	35–45	44	50.6	6	6.9	26	55.3	1	2.1
	> 45	15	17.2	3	3.5	6	12.8	1	2.1
	Total	73	83.9	14	16.1	42	89.4	5	10.6
Mitarbeitende	< 25	105	13.3	44	5.6	176	20.3	81	9.4
	25–35	243	30.7	118	14.9	251	29.0	128	14.8
	35–45	126	15.9	64	8.1	110	12.7	52	6.0
	> 45	64	8.1	27	3.4	48	5.5	20	2.3
	Total	538	68.0	253	32.0	585	67.6	281	32.4
Auszubildende	< 25	101	61.6	43	26.2	98	70.5	34	24.5
	25–35	12	7.3	7	4.3	5	3.6	2	1.4
	35–45	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	> 45	1	0.6	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	Total	114	69.5	50	30.5	103	74.1	36	25.9
mobilezone Gruppe	Total	740	69.9	318	30.1	758	69.9	326	30.1

In Folge des Verkaufs von mobiletouch austria und einsAmobile wurden die Mitarbeitenden dieser beiden Unternehmen um die Vergleichbarkeit der Zahlen sicherzustellen in den Tabellen nicht berücksichtigt.

♂: Männer ♀: Frauen

Kunden

Unsere Kundinnen und Kunden stehen im Mittelpunkt unseres Handelns. Entsprechend zielen unsere Tätigkeiten auf eine hohe und nachhaltige Kundenzufriedenheit ab. Um die Kundenzufriedenheit hochzuhalten, haben wir über alle Touchpoints hinweg Massnahmen entwickelt, die ausgehend von Kennzahlen die Zufriedenheit und die Kundenbindung verbessern sollen.

Kundenvorteilsprogramm «mobilezone Club»

Um noch besser auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden einzugehen, hat mobilezone Schweiz im Jahr 2020 den mobilezone Club ins Leben gerufen. Kunden, die Mitglied vom Kundenvorteilsprogramm sind, profitieren von attraktiven Preisreduktionen, speziellen Angeboten sowie von der Priorisierung beim Verkaufsstart von Mobilgeräten. Zudem können sie Punkte sammeln, welche sie anschliessend wieder zur Zahlung verwenden können – in den Shops von mobilezone in der Schweiz und bald auch online.

Im Geschäftsjahr 2021 hatten wir uns zum Ziel gesetzt, 100'000 Clubkunden zu gewinnen. Dieses Ziel haben wir mit rund 75'000 Clubkunden nicht erreicht. Das zweite Jahr dient der Konsolidierung der bestehenden Vorteile sowie der weiteren Attraktivitätssteigerung des Club Programms – so wurde die Club Punkte Vergabe transparenter gestaltet, neu dazugekommen sind Treue- und Geburtstagsgeschenke für Club Mitglieder sowie Spezialpromotionen.

Ziele

Wir glauben an den Erfolg vom mobilezone Club – entsprechend glauben wir auch, dass wir viele Kunden für dieses Programm gewinnen können. Wir streben deshalb für das Geschäftsjahr 2022 an, den Kundenbestand auf 150'000 aktive Kunden zu erhöhen.

Die Zielsetzung für das Jahr 2025 behalten wir bei; bis dahin möchten wir erreichen, dass 40 Prozent unserer Kunden Mitglied des mobilezone Clubs sind.

Schulungen Verkaufspersonal von mobilezone Schweiz

Es ist mobilezone Schweiz wichtig, das Verkaufspersonal in den Shops mittels Schulungen zu unterstützen und bestmöglich mit Wissen auszustatten, sodass Kunden zufrieden mit der Beratung und den Leistungen von mobilezone sind und gerne wiederkommen. Entsprechend investiert mobilezone Schweiz viel in die Schulung ihres Verkaufspersonals und hat deshalb seit 2019 die Funktion des Ausbildners für Verkaufspersonal «Head of Sales Education» eingeführt sowie das Schulungsangebot stetig ausgebaut. Seither haben insgesamt über 370 Verkäuferinnen und Verkäufer an einer von rund 76 Schulungen teilgenommen.

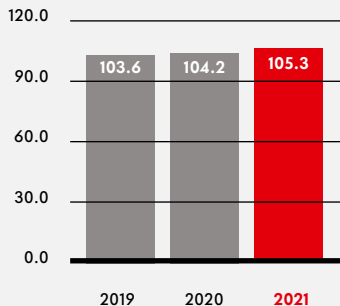
In den Schulungen der Storemanager liegt der Schwerpunkt auf dem Verkaufsprozess, in der Mitarbeiterführung, der Organisation und dem Wissenstransfer. Damit die Verkäufer auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden eingehen, für sie das bestmögliche Angebot finden und ihnen damit ein optimales Kundenerlebnis bieten können, werden sie laufend in verschiedenen Verkaufsprozessen sowie zu den neusten Trends geschult. Ein E-Learning-Portal stellt sicher, dass das Verkaufspersonal jederzeit umfassend über neue Produkte, Dienstleistungen oder Tarifpläne informiert ist. Neue Verkaufsmitarbeitende werden mit speziellen Onboarding-Schulungen in den Bereichen Verhalten/Verhaltenskodex, Kultur und Prozesse geschult. Im Rahmen einer Nachwuchsförderung werden leitende Verkaufsmitarbeitende dahingehend geschult, dass sie Talente früh erkennen und entsprechend fördern.

Per Januar 2022 wurde zudem die neue Stelle des Head of Sales geschaffen. Diese beinhaltet die Themen Performance und Talent Management in allen Verkaufsregionen der Schweiz. Neben der Förderung von Talenten steht auch die Weiterentwicklung von Führungskräften auf dessen Agenda.

Ziele

Ziel ist es, das Schulungskonzept weiterzuentwickeln, welches ein umfangreiches bedürfnisgerechtes Schulungsangebot umfasst, das an die aktuellen Gegebenheiten angepasst ist. Dieses sieht unter anderem vor, dass bis 2025 jeder Store Manager mindestens zwei Schulungen pro Jahr besuchen muss.

Kundenzufriedenheit



Konsolidierter Index aller Kundenzufriedenheitsbefragungen über die gesamte mobilezone Gruppe hinweg (Basis 2018: 100).

Um die Kundenzufriedenheit messbar zu machen, hat mobilezone über die gesamte Gruppe hinweg einen Kunden-Feedback-Score entwickelt. Dieser Index beinhaltet verschiedene Net Promoter Scores (NPS), Customer Satisfaction Scores (CSAT) und Online-Rezensionen (Trust Pilot und Trusted Shops). Die Resultate der unterschiedlichen Bereiche werden auf Basis der strategischen Wichtigkeit gewichtet und kumuliert. Der Index beginnt im Jahr 2018 mit einem Wert von 100. Er wird über mehrere Jahre vergleichbar berechnet.

Ziele

Im Geschäftsjahr hatte die mobilezone Gruppe sich zum Ziel gesetzt, den Kunden-Feedback-Score 2021 um eine Einheit von 104.2 auf 105.2 zu verbessern. Dieses Ziel hat mobilezone mit einem Score von 105.3 sogar leicht übertroffen.

Für das Geschäftsjahr 2022 setzt sich die mobilezone Gruppe zum Ziel, ihren Kunden-Feedback-Score auf 106.0 zu verbessern.

Bewertung & Ausblick

Der Index zur Messung unserer Kundenzufriedenheit hat sich seit 2018 auf hohem Niveau weiterhin positiv entwickelt. Unser Ansatz, die Kundenzufriedenheit maximal sicherzustellen, hat sich bewährt. Dies geschieht durch eine weiterhin professionelle Schulung unserer Mitarbeitenden an der Front und im Kundendienst, die frühzeitige Erkennung und Förderung von Talenten sowie die Weiterentwicklung von Führungskräften. Die stetige Weiterentwicklung der technischen Möglichkeiten, um die Kunden dort abzuholen, wo sie Bedarf haben, hat einen hohen strategischen Stellenwert. Ein Beispiel dafür ist die Ablösung der Telefonanlage des Kundendienstes der deutschen Tochtergesellschaft durch eine hochmoderne neue Anlage, den Ersatz des Standard-Chats durch einen Whatsapp-Chat sowie die Ergänzung um iMessage, um den Kunden in seiner gewohnten Umgebung abzuholen und ihm die Möglichkeit zu bieten, dann zu antworten, wenn er gerade Zeit hat. Mit der Pandemie und der damit verbundenen Chip-Knappheit haben sich zudem neue Herausforderungen hinsichtlich Verfügbarkeiten gestellt. Um diesen entsprechend begegnen zu können, wird auch weiterhin stark in Massnahmen bezüglich Verfügbarkeitskommunikation investiert.

Erhebung der Kundenzufriedenheit

mobilezone erhebt gruppenweit kontinuierlich die Kundenzufriedenheit durch Befragungen und beobachtet bereichsspezifische Kennzahlen wie den Net Promoter Score (NPS) und den Customer Satisfaction Score (CSAT).

Aus negativen Bewertungen möchten wir lernen und fragen deshalb bei Kunden nach, weshalb sie uns negativ bewertet haben. Um ihnen den bestmöglichen Service sowie ein positives Kundenerlebnis bieten zu können, haben wir im Geschäftsjahr 2021 in der Schweiz die Stelle der Associate Customer Satisfaction geschaffen. Diese Stelle geht negativen Bewertungen nach und sammelt das Feedback, wertet es aus und berichtet direkt ans Management. Aus dem Reporting entstehen Massnahmen zur Verbesserung. Weiterhin wurden Coachings und Trainings von Kundendienstmitarbeitenden eingeführt sowie Call-Richtlinien, um den Kundenservice zu verbessern.

Die deutschen Gesellschaften von mobilezone haben im vergangenen Jahr zahlreiche Massnahmen zur Verbesserung des Kundenservice umgesetzt. So wurden Trainings der Kundendienstmitarbeitenden durch professionelle Trainer eingeführt sowie Schulungen der Führungskräfte im Kundendienst. Ein durchgehendes Qualitätsmonitoring stellt sicher, dass Kundenfeedback dauerhaft beobachtet, evaluiert und Verbesserungspotenzial eruiert wird, um den Kundendienst weiter zu verbessern. Die Einführung eines Second Level Teams stellt zudem in Zukunft sicher, dass komplexere Kundenanfragen schnell und zufriedenstellend gelöst werden können.

Das Thema Customer Experience hat über die gesamte mobilezone Gruppe eine grosse strategische Wichtigkeit, um das Vertrauen ins Unternehmen zu stärken, indem Lieferversprechen eingehalten und Kundenfeedbacks gehört werden.

Smartphone-Kreislauf

In einem Smartphone sind 60 verschiedene Stoffe enthalten, davon 30 unterschiedliche, häufig sehr wertvolle Metalle. Die Gewinnung dieser Rohstoffe ist energieintensiv, ebenso die Herstellung und das Recycling der Geräte. Zudem können die Arbeitsbedingungen im Rohstoffabbau und in den Herstellungsbetrieben problematisch sein. Entsprechend wichtig ist ein schonungsvoller Umgang mit Ressourcen und Materialien. Oberstes Ziel der Nachhaltigkeitsstrategie von mobilezone ist es, dort Einfluss zu nehmen, wo wir am meisten bewirken können: bei unserem Kerngeschäft. Dazu gehören Angebote im Bereich Second Life, wie Reparaturen und Refurbishing von Smartphones. Damit leistet sie einen wichtigen Beitrag zur Reduktion von Emissionen sowie zur Reduktion des Ressourcenbedarfs.

Der Bereich Rücknahme und Wiederverkauf von gebrauchten Smartphones bezieht sich auf die Schweiz. In Deutschland nimmt mobilezone ebenfalls Geräte zurück, jedoch in kleinem Rahmen und mit externen Partnern. Hier werden wir in Zukunft weitere Massnahmen prüfen.

Verkauf von gebrauchten Geräten

jusit (get-jusit.ch) ist mobilezones Marke für gebrauchte Smartphones, die 2020 lanciert wurde. Die am Markt zurückgekauften Geräte werden von zertifizierten Technikern ausschliesslich mit Originalteilen repariert und wiederaufbereitet und verkauft. Seit September 2020 werden jusit-Geräte online auf get-jusit.ch und in elf ausge-

wählten mobilezone Shops in allen Sprachregionen der Schweiz verkauft. Mit dem Angebot gehen wir auf die Bedürfnisse derjenigen Kunden ein, die auf eine nachhaltige Lebensweise achten. Im vergangenen Geschäftsjahr hatten wir uns zum Ziel gesetzt, dass 1 Prozent unserer verkauften Smartphones wiederaufbereitete Geräte sind. Dieses Ziel haben wir mit 1,5 Prozent sogar übertroffen.

Ziele

Für das Geschäftsjahr 2022 setzen wir uns zum Ziel, dass 1,75 Prozent unserer verkauften Smartphones gebrauchte Geräte sind.

Bis 2025 wollen wir, dass 5 Prozent unserer verkauften Smartphones in der Schweiz wiederaufbereitete Geräte sind. Wir bleiben die Nummer 1 für Smartphone-Reparaturen in der Schweiz, sowohl am Gesamtmarkt als auch für jeden Netzbetreiber. Wir streben im Jahr 2022 eine Reparaturquote* von 90 Prozent an.

Dezentrales Reparaturangebot

In neun mobilezone Werkstätten in der Schweiz können Kundinnen und Kunden innerhalb von kurzer Zeit ihr defektes Smartphone reparieren lassen. Für die Reparaturen verwenden wir nur Originalteile der Hersteller und erhalten so die Herstellergarantie. Im letzten Jahr haben wir in den Werkstätten 9'000 Geräte repariert. Im vergangenen Jahr hatten wir uns zum Ziel gesetzt, 12'000 Geräte in den lokalen

Lebenszyklus eines Smartphones



*Reparaturquote: Anzahl abgeschlossener Reparaturen im Verhältnis zum Total der eingehenden Reparaturaufträge.

Werkstätten zu reparieren – im Hinblick auf den sich verändernden Reparaturmarkt haben wir dieses Ziel nicht erreicht. Mit dem Reparaturangebot nahe bei unseren Kunden bieten wir eine Alternative zum Kauf eines Neugerätes und vermindern so die Umweltbelastung, welche die Produktion eines neuen Geräts mit sich bringen würde.

Ziele

Wir streben im Geschäftsjahr 2022 10'000 Reparaturen in den mobilezone Werkstätten an.

Rücknahmen von Geräten

Unseren Kunden bieten wir über unsere Endkunden-Kanäle verschiedene Möglichkeiten, uns nicht mehr benötigte Smartphones zum Eintauschwert zu verkaufen. Diese Rücknahmeprogramme dienen dazu, Smartphones zurückzunehmen, zu prüfen, zu reinigen, zu reparieren und anschliessend in den Gerätekreislauf zurückzuführen. Dabei verkaufen wir nutzbare Geräte weiter, während alte oder nicht mehr reparierbare Geräte dem Recycling zugeführt werden. Im Geschäftsjahr 2021 haben wir uns zum Ziel gesetzt, 5 Prozent der Smartphones zurückzunehmen, die wir pro Jahr verkaufen. Tatsächlich haben wir 6,4 Prozent zurückgenommen und damit das Ziel erreicht. Die erfolgreichen Rücknahmen sind auch darauf zurückzuführen, dass mobilezone verschiedene erfolgreiche Rückkauf-Aktionen umgesetzt hat.

Ziele

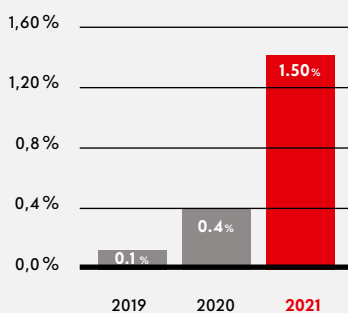
2022 planen wir 6,5 Prozent der Smartphones zurückzuholen, die wir pro Jahr verkaufen.

Bewertung & Ausblick

Die Wesentlichkeitsanalyse, welche mobilezone im Sommer 2020 zwecks Entwicklung der Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt hat, hat aufgezeigt, dass im Bereich wiederaufbereitete Smartphones grosses Potenzial besteht. Das vergangene Jahr hat diesen Eindruck bestätigt: Die Nachfrage nach justit-Geräten steigt und somit auch der positive Einfluss, den mobilezone auf die Umwelt nehmen kann.

Die positive Entwicklung mit justit kann als Indikator für den deutschen Markt dienen. Allerdings haben unsere deutschen Gesellschaften nicht dieselbe Infrastruktur wie in der Schweiz in Bezug auf Shops zur Rücknahme und Werkstätten zur Wiederaufbereitung.

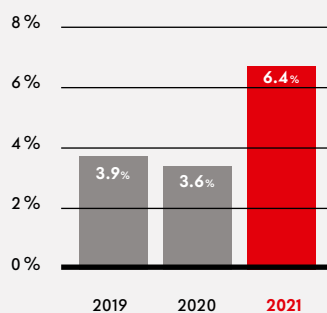
Wiederaufbereitete verkaufte Smartphones



GRI 301-3

Anzahl verkaufter wiederaufbereiteter Smartphones im Verhältnis zu total verkauften neuen Smartphones

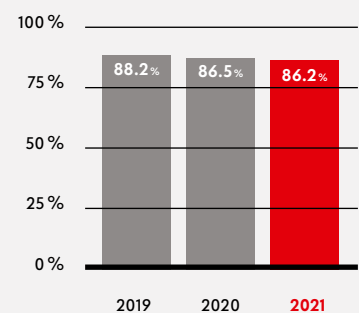
Smartphone-Rückkauf



GRI 306-2

Zurückgekaufte Smartphones im Verhältnis zu total verkauften neuen Smartphones

Erfolgreiche Reparaturen



GRI 306-1

Anzahl erfolgreich abgeschlossener Reparaturen im Verhältnis zum Total aller Reparaturaufträge

Umwelt-Management

Wir nehmen unsere ökologische Verantwortung wahr und verfolgen einen möglichst effizienten Einsatz von Ressourcen und Energie. So können wir die damit verbundenen Treibhausgasemissionen reduzieren und das Klima schützen. Die grössten ökologischen Impacts adressieren wir durch unsere Angebote, welche die Lebensdauer der Smartphones verlängern. In Zukunft wollen wir eine genauere Auswertung unseres Ressourcenverbrauchs erstellen und unseren ökologischen Fussabdruck verkleinern.

Energie-Management

Durch den Umzug von Regensdorf nach Rotkreuz im Jahr 2018 konnten wir den Stromverbrauch unseres Hauptsitzes um 30 Prozent reduzieren. Auf dem Suurstoffi-Areal in Rotkreuz bilden die solare Nutzung, mehrere dynamische Erdspeicher und ein Energienetz die Basis zur Erreichung des Ziels CO₂-Neutralität. Die Energie fürs Heizen und Kühlen wird durch Erdspeicher und Gebäudeabwärme generiert, Strom liefern verschiedene Solarstrom-Anlagen. Ziel ist die komplette Selbstversorgung mit Primärenergie für Heizung und Wasseraufbereitung.

Der Standort im appenzellischen Urnäsch, in welchem mobilezone business untergebracht ist, verfügt seit 2017 über eine Solaranlage. Sie verfügt über 40 Module mit einer Leistung von 12 kWp (Kilowatt-Peak) oder 12'000 Watt. Jedes der 40 Module kann bis zu 300 Watt Strom produzieren. Die Module stammen vom Unternehmen Aleo und wurden in Deutschland produziert. Die jährliche Stromproduktion beträgt bis zu 11 MWh.

Auch der Standort in Bochum ist mit Solaranlagen ausgestattet. Die Anlage wurde 2014 installiert. Sie verfügt über 180 Module der Marke CentroSolar mit je 250 Watt Leistung. Die total installierte Leistung beträgt 45 kWp (Kilowatt-Peak). Die Anlage an der Porschestrasse 13 wurde im Jahr 2017 installiert und verfügt über 171 Vissmann-Module mit je 265 Watt Leistung, welches einer installierten Leistung von 45.3 kWp entspricht.

Im Geschäftsjahr 2021 hat die mobilezone Gruppe insgesamt 2'635 MWh Strom verbraucht, davon konnte sie 85 MWh mit den eigenen Solaranlagen abdecken. Damit konnte der Strombezug aus übrigen Quellen um rund 3 Prozent verringert werden (GRI 302-4).

mobilezone ist dezentral aufgestellt, mit Standorten in Deutschland, in Köln, Bochum, Münster und Berlin, und in der Schweiz, in Rotkreuz und Urnäsch, sowie an 124 Shop-Standorten in allen Sprachregionen der Schweiz. Die Erhebung der Stromdaten der Shops wurde in den vergangenen Jahren ebenfalls zentral geregelt. Dabei werden rund 95 Prozent des Stromverbrauchs zentral von einem externen Anbieter erfasst – in den nächsten Jahren sollen alle Shops durch denselben Anbieter erfasst und ausgewertet werden.

In diesem Bereich streben wir in den nächsten Jahren neue Massnahmen an, damit wir unsere Ziele in Bezug auf den Stromverbrauch definieren können. Die Zielsetzung einer Aufschlüsselung des Strommixes konnten wir insofern erfüllen, als dass wir Solarstrom und übrigen Strom ausweisen können.

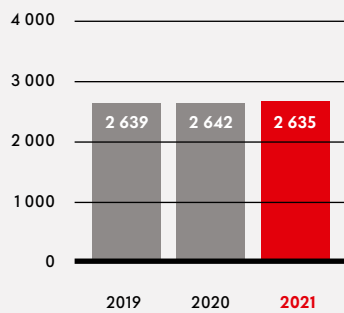
Ziele

Jeder PC, Monitor und Drucker verbraucht allein im Stand-by-Modus 10 Watt Strom pro Jahr. Entsprechend liegt grosses Potenzial in der Sensibilisierung der Mitarbeitenden, ihre Geräte nach Gebrauch am Ende des Tages auszuschalten. Für das Jahr 2022 streben wir eine Sensibilisierungskampagne in Bezug auf die Stromreduktion an unseren Standorten an, mit dem Ziel, den Stromverbrauch zu senken.

Bewertung & Ausblick

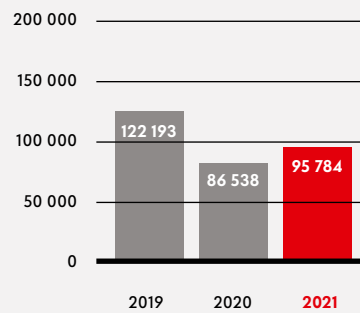
Aufgrund der dezentralen Aufstellung von mobilezone mit zahlreichen Standorten in Deutschland und der Schweiz sowie den Shops in der gesamten Schweiz stellt eine genaue Erhebung des Strommixes eine Herausforderung dar. Ziel ist es, für die Shops eine zentrale Verwaltung des Stromverbrauchs bei einem Anbieter zu erreichen. Weiterhin möchten wir die Mitarbeitenden an allen Standorten dafür sensibilisieren, Strom zu sparen, indem sie nach Arbeitsschluss Monitore, PCs oder Drucker ausschalten.

Stromverbrauch der mobilezone Gruppe



Der Stromverbrauch wird in MWh ausgewiesen.

Treibstoffverbrauch der mobilezone Gruppe



Der Treibstoffverbrauch wird in Litern ausgewiesen.

GRI-Inhaltsindex

Der vorliegende Bericht ist der dritte Nachhaltigkeitsbericht der mobilezone holding ag. Es ist der zweite Bericht, welcher in Übereinstimmung mit den GRI-Standards Option «Kern» erstellt wurde. Der vorliegende Bericht deckt alle Geschäftsbereiche der mobilezone Gruppe in der Schweiz und Deutschland ab.

Der Berichtszeitraum umfasst die Periode vom 1. Januar bis 31. Dezember 2021. Die Umweltkennzahlen beziehen sich auf den Zeitraum 1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2021. Die mobilezone Gruppe informiert ihre Stakeholder jährlich über ihre Tätigkeiten und Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit, die Berichterstattung erfolgt jährlich im Rahmen des Geschäftsberichts. Dieser Bericht wurde in Übereinstimmung mit den GRI-Standards Option «Kern» erstellt. Der Bericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor. Der Nachhaltigkeitsbericht der mobilezone Gruppe wird keiner externen Prüfung unterzogen.

Einen Überblick über die ausgewählten Standards und die entsprechenden Verweise sind dem nachfolgenden GRI-Index zu entnehmen.

Kontakt für Fragen zum Nachhaltigkeitsbericht: Markus Bernhard, CEO mobilezone Gruppe, Martina Högger, Verantwortliche Nachhaltigkeit unter mobilezoneholding@mobilezone.ch.

GRI-Standard	Titel	Bemerkungen & Auslassungen	Seite
	1. Organisationsprofil		
GRI 102	Allgemeine Angaben		
102-1	Name der Organisation		53
102-2	Aktivitäten, Marken, Produkte und Dienstleistungen		21–28, 27, 28
102-3	Hauptsitz der Organisation		21
102-4	Betriebsstätten		53
102-5	Eigentumsverhältnisse und Rechtsform		53–55
102-6	Belieferte Märkte		21–28
102-7	Grösse der Organisation		21, 53
102-8	Information zu Angestellten und sonstigen Mitarbeitern	d. Die mobilezone Gruppe beschäftigt keine externen Zeitarbeiter in signifikantem Umfang. e. Die Belegschaft unterliegt keinen signifikanten saisonalen Schwankungen.	39
102-9	Lieferkette		44
102-10	Signifikante Änderungen in der Organisation und ihrer Lieferkette	mobilezone verkaufte im Berichtsjahr 75 % ihrer Anteile an der einsAmobile GmbH.	53
102-11	Vorsorgeansatz oder Vorsorgeprinzip / Nachhaltigkeitsansatz		31–34
102-12	Externe Initiativen	Keine	
102-13	Mitgliedschaften in Verbänden und Interessensgruppen	mobilezone ist Mitglied bei SWICO, dem Wirtschaftsverband der ICT- und Online-Branche.	
	2. Strategie		
102-14	Erklärung des höchsten Entscheidungsträgers		31
	3. Ethik und Integrität		
102-16	Werte, Grundsätze, Standards und Verhaltensnormen	Verhaltenskodex: https://www.mobilezone.ch/assets/cms/persistent/3bfee6c7f0fdc6f65aab344c7232cf173b64ea65/Code%20of%20Conduct_2021_de.pdf	
	4. Unternehmensführung		
102-18	Führungsstruktur		55–59

5. Einbindung von Stakeholdern			
102-40	Liste der Stakeholder-Gruppen		32, 34
102-41	Tarifverträge	Bei mobilezone arbeiten keine Mitarbeitenden, die einem Tarifvertrag unterstehen.	
102-42	Ermittlung und Auswahl der Stakeholder		32
102-43	Ansatz für die Einbindung von Stakeholdern		34
102-44	Wichtige Themen und hervorgebrachte Anliegen		32, 34
6. Vorgehensweise bei der Berichterstattung			
102-45	Im Konzernabschluss enthaltene Entitäten		79
102-46	Vorgehen zur Bestimmung des Berichtsinhalts und der Abgrenzung der Themen		32, 34
102-47	Liste der wesentlichen Themen		32, 34
102-48	Neudarstellung von Informationen	Neue Berechnung Kennzahl «Kundenzufriedenheitsindex»: Die Berechnung des Kundenzufriedenheits-Index basiert auf verschiedenen Net Promoter Scores (NPS), Customer Satisfaction Scores (CSAT) und Online-Rezensionen (Trusted Shops und Trust Pilot). Diese Kennzahlen werden auf Basis der strategischen Wichtigkeit gewichtet und kumuliert. Im Geschäftsjahr 2021 wurde die Gewichtung angepasst, weil sich die strategische Wichtigkeit unserer Business-Units verändert hat.	42, 43
		Anpassung Zahlen «Erfolgreiche Reparaturen»: Die Zahlen wurden rückwirkend korrigiert, weil die Datenbasis angepasst wurde.	45
		Die Erhebung der Diversitätszahlen im oberen Kader wurde korrigiert: Im letzten Jahr wurde in die Erhebung auch der Verwaltungsratsrat inkludiert. Dieser wurde nun eliminiert, da die Mitglieder des Verwaltungsrats nicht als Angestellte, sondern als Organe des Unternehmens gelten. Ebenfalls wurde die Definition, welche Mitarbeitenden zum oberen Kader zählen angepasst, weshalb es bei den Frauen eine Veränderung von 4 auf eine Person gibt.	41
102-49	Änderungen bei der Berichterstattung	Aufnahme des freiwilligen GRI-Standards Nr. 401-3 «Elternzeit».	39
102-50	Berichtszeitraum		48
102-51	Datum des letzten Berichts	8. März 2021	48–50
102-52	Berichtszyklus		48–50
102-53	Ansprechperson bei Fragen zum Bericht		31, 48–50
102-54	Erklärung zur Berichterstattung in Übereinstimmung mit den GRI-Standards		48–50
102-55	GRI-Index		48–50
102-56	Externe Prüfung	Der Nachhaltigkeitsbericht der mobilezone Gruppe wird keiner externen Prüfung unterzogen.	48

	Mitarbeitende		
103-1	Erläuterung des wesentlichen Themas und seiner Abgrenzung		37–41
103-2	Managementansatz und seine Bestandteile		37–41
103-3	Beurteilung des Managementansatzes		37–41
401-1	Neu eingestellte Angestellte und Angestelltenfluktuation		39
401-3	Elternzeit		39
405-1	Diversität in Kontrollorganen und unter Angestellten		41, 55, 58
	Kunden		
103-1	Erläuterung des wesentlichen Themas und seiner Abgrenzung		42, 43
103-2	Managementansatz und seine Bestandteile		42, 43
103-3	Beurteilung des Managementansatzes		42, 43
	Eigener Indikator: Kundenzufriedenheitsindex	Freiwillige Ergänzung der GRI-Standards	42, 43
	Smartphone-Kreislauf		
103-1	Erläuterung des wesentlichen Themas und seiner Abgrenzung		44, 45
103-2	Managementansatz und seine Bestandteile		44, 45
103-3	Beurteilung des Managementansatzes		44, 45
301-3	Wiederverwertete Produkte und ihre Verpackungsmaterialien	Unter Berücksichtigung der Grösse der Auswirkungen berichten wir nur über zurückgekaufte, wiederaufbereitete und verkaufte Smartphones, nicht über Verpackungen.	44, 45
	Umwelt-Management		
103-1	Erläuterung des wesentlichen Themas und seiner Abgrenzung		46, 47
103-2	Managementansatz und seine Bestandteile		46, 47
103-3	Beurteilung des Managementansatzes		46, 47
302-4	Verringerung des Energieverbrauchs		46



Nikolina Zunic

Verkaufsberaterin,
seit einem Jahr bei mobilezone Schweiz

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

Ich bin bei mobilezone tätig wegen der vielfältigen Möglichkeiten, die wir als Mitarbeitende hier haben. Ganz besonders gefällt mir der familiäre Umgang im Team.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

Unsere treuen Kunden zeichnen uns aus. Deshalb kann ich vorbehaltlos hinter dem Unternehmen mobilezone stehen.

Stephanie Hunziker

Regionalverkaufsleiterin,
seit 12,5 Jahren bei mobilezone Schweiz

Weshalb bist du bei mobilezone tätig?

Der Grund, weshalb ich eine jahrelange Mitarbeiterin bin, liegt in meinen Augen an den grossen Entwicklungsmöglichkeiten, die ich innerhalb von mobilezone stets erfahren habe.

Was zeichnet mobilezone für dich aus?

Abgesehen von einer jungen und modernen Führungsstruktur mit kurzen Entscheidungswegen finde ich mobilezone als Unternehmen sehr innovativ.

Corporate Governance

Konzernstruktur und Aktionariat	53
Kapitalstruktur	54
Verwaltungsrat	55
Konzernleitung	58
Mitwirkungsrechte der Aktionäre	60
Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen	61
Revisionsstelle	61
Handelssperrzeiten	62
Informationspolitik	62

Corporate Governance

Die Grundsätze und Bestimmungen der Corporate Governance sind in den Statuten und im Organisationsreglement der mobilezone holding ag festgehalten. Die veröffentlichten Informationen entsprechen den Corporate-Governance-Richtlinien der SIX Swiss Exchange und den gültigen Offenlegungsbestimmungen des Schweizerischen Obligationenrechts. Stichtag ist der 31. Dezember 2021, sofern nicht anders vermerkt.

1. Konzernstruktur und Aktionariat

1.1 Konzernstruktur

Die mobilezone Gruppe besteht aus den zwei Geschäftsbereichen Schweiz und Deutschland. Die mobilezone holding ag, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz/Schweiz, die Muttergesellschaft des Konzerns, ist eine Aktiengesellschaft nach schweizerischem Recht. Sie ist an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange, im Domestic Segment, kotiert (Valor: 27683769, ISIN: CH0276837694). Die Börsenkapitalisierung per 31. Dezember 2021 betrug CHF 610 Mio. Die wesentlichen konsolidierten Gesellschaften der Gruppe sind:

Gesellschaft, Sitz	Land	Währung	Grundkapital (000)	Konzernanteil		Segment
				2021	2020	
mobilezone ag, Rotkreuz	CH	CHF	2 850	100%	100%	CH
mobilezone reload ag, Rotkreuz ¹	CH	CHF	100	100%	100%	CH
TalkTalk AG, Rotkreuz	CH	CHF	100	100%	100%	CH
IT Business Services GmbH, Rotkreuz	CH	CHF	40	100%	100%	CH
mobilezone Deutschland GmbH, Köln	DE	EUR	25	100%	100%	DE
mobilezone handel GmbH, Bochum	DE	EUR	25	100%	100%	DE
powwow GmbH, Köln	DE	EUR	778	100%	100%	DE
powwow Berlin GmbH, Bochum	DE	EUR	25	100%	100%	DE
Bonamic GmbH, Bochum ²	DE	EUR	250	32%	49%	DE
einsAmobile GmbH, Obertshausen ³	DE	EUR	50	25%	100%	DE
mobilit AG, Rotkreuz ⁴	CH	CHF	100	n.a.	100%	CH
mobiletouch austria gmbh, Wien ⁵	AT	EUR	35	n.a.	n.a.	CH
sparstrom Energievertriebs GmbH, Köln ⁶	DE	EUR	100	n.a.	n.a.	DE

¹ Die mobiletouch ag wurde am 15. Februar 2022 in mobilezone reload ag umfirmiert.

² Infolge einer Kapitalerhöhung hat sich der Anteil an der Bonamic GmbH auf 32,39 Prozent reduziert.

³ 75 Prozent der Anteile an der einsAmobile GmbH wurden im Januar 2021 veräussert.

⁴ Die mobilit AG wurde im Januar 2021 in die IT Business Services GmbH fusioniert.

⁵ Die mobiletouch austria gmbh wurde im Dezember 2020 veräussert.

⁶ Die sparstrom Energievertriebs GmbH wurde im Dezember 2020 veräussert.

1.2 Bedeutende Aktionäre

Am 31. Dezember 2021 waren folgende bedeutende Aktionäre und Aktionärsgruppen mit einem Anteil von mehr als drei Prozent am Kapital bzw. der Stimmrechte im Aktienregister eingetragen:

	2021	2020
Credit Suisse Funds AG, Zürich ¹	4,74%	7,11%
Haubrich GmbH, Düsseldorf ^{2,3}	5,00%	5,00%
UBS Fund Management (Switzerland) AG, Basel ¹	3,88%	3,88%
Wilke Stroman, Köln ²	n.a.%	4,99%

¹ Die in der letzten Offenlegungsmittelteilung gemeldete Anzahl Beteiligungsanteile ist basierend auf der zum Stichtag 31. Dezember ausgegebenen Anzahl Aktien umgerechnet.

² Wilke Stroman und Haubrich GmbH besitzen Aktien, welche bis 17. Juni 2022 einer gemeinsamen Lock-Up-Vereinbarung unterliegen. Sie bilden eine Aktionärsgruppe mit 2'233'188 Aktien (4,99 Prozent).

³ Vormalis Haubrich Zentrale GmbH & Co. KG

Die Offenlegungsmeldungen im Zusammenhang mit Aktienbeteiligungen an der mobilezone holding ag werden auf der elektronischen Veröffentlichungsplattform der SIX Swiss Exchange publiziert und können über die Suchmaske der Offenlegungsstelle über den folgenden Weblink abgerufen werden: www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html

Es ist uns kein Aktionärsbindungsvertrag zwischen den bedeutenden Aktionären bekannt.

1.3 Kreuzbeteiligungen

Es sind uns keine Kreuzbeteiligungen bekannt.

2. Kapitalstruktur

2.1 Kapital

Das Aktienkapital besteht aus 44'781'213 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.01. Sämtliche Namenaktien sind vollständig liberiert und an der SIX Swiss Exchange kotiert.

2.2 Genehmigtes und bedingtes Kapital

An der ordentlichen Generalversammlung vom 8. April 2020 haben die Aktionäre der Schaffung von genehmigtem Kapital von maximal CHF 40'000 durch Ausgabe von höchstens 4'000'000 voll zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je 1 Rp. bis spätestens zum 7. April 2022 zugestimmt.

Es besteht kein bedingtes Aktienkapital.

2.3 Kapitalveränderungen

Am 18. November 2021 wurde ein Aktienrückkaufprogramm gestartet, welches am 3. Februar 2022 erfolgreich abgeschlossen wurde. Es wurden 781'213 Namenaktien zu einem Durchschnittspreis von CHF 13.70 je Aktie zu insgesamt CHF 10.7 Mio. – entsprechend 1,74 Prozent des zu diesem Zeitpunkt im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals – zurückgekauft. Die Namenaktien wurden auf einer separaten Handelslinie an der SIX Swiss Exchange zwecks Kapitalherabsetzung zurückgekauft. Der Generalversammlung vom 6. April 2022 wird beantragt, eine Kapitalherabsetzung im Umfang der zurückgekauften Aktien vorzunehmen und die Aktien zu vernichten.

Die sonstigen Kapitalveränderungen der Jahre 2020 und 2021 sind im konsolidierten Eigenkapitalnachweis auf Seite 75 dieses Berichtes und diejenigen des Jahres 2019 auf Seite 53 im Geschäftsbericht 2019 aufgeführt.

2.4 Aktien und Partizipationsscheine

Per 31. Dezember 2021 bestanden 44'781'213 Namenaktien à nominal CHF 0.01. Davon befanden sich 583'442 (Vorjahr: 70'000) Aktien im Eigenbestand. Der jeweilige Eigenbestand ist weder stimm- noch dividendenberechtigt. Sämtliche übrigen Aktien sind gleichermassen stimm- und dividendenberechtigt. Es bestehen keine Partizipationsscheine.

2.5 Genussscheine

Es bestehen keine Genussscheine.

2.6 Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Die Übertragbarkeit der Namenaktien ist nicht beschränkt.

Nominees werden ohne Stimmrechte ins Aktienregister eingetragen. Vereinbarungen mit Nominees bezüglich Eintragungsvoraussetzungen bestehen nicht.

2.7 Wandelanleihen und Optionen

Am Bilanzstichtag waren keine Wandelanleihen ausstehend.

Der Verwaltungsrat hat am 29. Dezember 2017 ein LTI(Long Term Incentive)-Programm für das Management verabschiedet. Die individuelle Zuteilung erfolgte auf Basis des Optionsplanreglements der mobilezone holding ag durch den Verwaltungsrat. Die erste Zuteilung im Umfang von 380'000 Optionen ist am 29. Juni 2018 erfolgt. Die Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren und wurden mit einem Aufschlag von 10 Prozent auf den durchschnittlichen Aktienschlusskurs nach Dividendenabgang (10. April 2018) bis 29. Juni 2018 mit einem Ausübungspreis von CHF 12.19 pro Aktie zugeteilt.

Am 21. August 2019 hat der Verwaltungsrat eine Zuteilung von 85'000 Optionen vorgenommen. Die Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren und wurden mit einem Aufschlag von 10 Prozent auf den durchschnittlichen Aktienschlusskurs der Periode 28. Mai 2019 bis 21. August 2019 mit einem Ausübungspreis von CHF 10.61 pro Aktie zugeteilt.

Am 19. August 2020 hat der Verwaltungsrat eine Zuteilung von 220'000 Optionen vorgenommen. Die Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren und einem Ausübungspreis von CHF 8.13. Der Ausübungspreis basiert auf dem höheren Kurs, berechnet auf den durchschnittlichen Aktienschlusskursen der Periode 26. Mai 2020 bis 18. August 2020 von CHF 7.90 und dem Aktienschlusskurs vom 19. August 2020 von CHF 8.13.

Am 7. Juni 2021 hat der Verwaltungsrat eine Zuteilung von 354'000 Optionen vorgenommen. Die Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren und einem Ausübungspreis von CHF 11.31. Der Ausübungspreis basiert auf dem höheren Kurs, berechnet auf den durchschnittlichen Aktienschlusskursen der Periode 10. März 2021 bis 7. Juni 2021 von CHF 11.31 und dem Aktienschlusskurs vom 7. Juni 2021 von CHF 11.18.

3. Verwaltungsrat

3.1 Mitglieder des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat der mobilezone holding ag bestand am 31. Dezember 2021 aus vier nicht exekutiven Mitgliedern. Er setzt sich aus vier unabhängigen Mitgliedern zusammen. Kein Mitglied des Verwaltungsrats hat Geschäftsleitungsaufgaben innerhalb der Gruppe. mobilezone richtet sich bei der Definition der Unabhängigkeitskriterien nach den Kriterien des «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» von economiesuisse.



Olaf Swantee



Gabriela Theus



Peter K. Neuenschwander



Michael Haubrich

Name	Funktion	Ernennung
Olaf Swantee	Präsident, unabhängig	2021
Gabriela Theus	Mitglied, unabhängig	2018
Peter K. Neuenschwander	Mitglied, unabhängig	2019
Michael Haubrich	Mitglied, unabhängig	2020

Olaf Swantee

Olaf Swantee (1966, Schweizer/Holländer) verfügt über umfangreiche internationale Erfahrung in der Leitung und Steuerung von Grossunternehmen. Insbesondere Konsolidierungs- und Integrationserfahrungen in der Telekommunikations- und IT-Branche zeichnen ihn aus. Als CEO von Sunrise Communications von 2016 bis 2020 gewann das Unternehmen in der Schweiz an Dynamik. Während seiner Amtszeit als CEO von EE fusionierte Olaf Swantee erfolgreich Orange und T-Mobile in Grossbritannien. Zwischen 2007 und 2011 war er in leitenden Positionen bei France Telecom (jetzt Orange Group) tätig, unter anderem als Leiter des europäischen Mobilfunk- und Festnetzgeschäfts. Aktuell übt er ein Mandat bei der Private-Equity-Gesellschaft Warburg Pincus im Bereich Telekommunikation aus. Im Zuge dieses Mandats ist er seit August 2020 Verwaltungsratspräsident von Community Fibre in London. Olaf Swantee hat Wirtschaft studiert und einen MBA an der ESCP in Paris absolviert.

Gabriela Theus

Gabriela Theus (1973, Schweizerin) ist seit April 2018 Mitglied des Verwaltungsrats der mobilezone Gruppe. Nach ihrem Wirtschaftsstudium an der Universität St. Gallen arbeitete sie ab 1999 in der Beratung bei Knorr Capital Partner und anschliessend bei Ernst & Young und Sal. Oppenheim im Immobilienbereich, bevor sie bei Zug Estates Holding AG als CFO tätig war. Seit September 2017 ist sie Geschäftsführerin bei der Immofonds Asset Management AG in Zürich.

Peter K. Neuenschwander

Dr. iur. Peter K. Neuenschwander (1956, Schweizer) ist seit 2019 Mitglied des Verwaltungsrats der mobilezone Gruppe. Nach seinem Studium in Zürich und dem Erwerb des Anwaltspatentes trat er 1986 in die Rechtsabteilung eines führenden globalen IT-Unternehmens ein, wo er während 13 Jahren als Rechtskonsulent tätig war. Dort verantwortete er zuletzt als Legal Counsel Europe die Rechtsberatung für das europäische Vertriebsgeschäft. Seit 1998 ist er als Rechtsanwalt mit eigener Kanzlei (Suffert Neuenschwander & Partner) im Bereich Informationstechnologie, Recht, Telekommunikationsrecht und Vertriebsrecht beratend tätig. Während mehrerer Jahre war er Dozent für IP- und IT-Recht an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich. Er ist Mitglied im Verwaltungsrat von verschiedenen nicht kotierten Gesellschaften.

Michael Haubrich

Michael Haubrich (1978, Deutscher) ist seit 2020 Mitglied des Verwaltungsrats der mobilezone Gruppe. Nach seinem Wirtschaftsstudium an der WHU in Vallendar/Koblenz und an der London School of Economics war er von 2004 bis 2009 als Unternehmensberater bei McKinsey Budapest tätig. Von 2010 bis 2019 war er CFO der ElectronicPartner-Gruppe, bevor er dort 2019 in den Verwaltungsrat wechselte. Er ist daneben seit 2013 Mitglied des Aufsichtsrats der notebooksbilliger.de AG sowie Verwaltungsratsvorsitzender und Geschäftsführer der Haubrich Holding SE.

3.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Allfällige weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen der Verwaltungsräte können auf der Website unter www.mobilezoneholding.ch/de/unternehmen/corporate-governance/verwaltungsrat-1.html eingesehen werden.

3.3 Kreuzverflechtungen

Es bestehen keine gegenseitigen Einsitznahmen in Verwaltungsräten von kotierten Gesellschaften.

3.4 Wahl und Amtszeit

Der Verwaltungsrat wird von der Generalversammlung einzeln für die Amtsdauer von einem Jahr gewählt. Eine Wiederwahl ist möglich.

3.5 Sitzungen des Verwaltungsrats

Olaf Swantee ist Präsident, Gabriela Theus, Peter K. Neuenschwander und Michael Haubrich sind Mitglieder des Verwaltungsrats. Der Verwaltungsrat trifft sich, sooft es die Geschäfte erfordern. Im letzten Jahr fanden insgesamt sieben Verwaltungsratssitzungen statt. Davon wurde eine Sitzung als Videokonferenz abgehalten. Die Sitzungen dauerten zwischen einer und fünf Stunden. Sämtliche Mitglieder nahmen an allen Sitzungen teil. Zusätzlich nehmen an diesen Sitzungen in der Regel der CEO und der CFO teil. Bei Bedarf werden weitere Konzernleitungsmitglieder, Managementteammitglieder, Mitarbeitende oder Drittpersonen beigezogen.

3.6 Audit Committee

Gabriela Theus ist Vorsitzende und Olaf Swantee ist Mitglied des Audit Committee. Das Audit Committee trifft sich, sooft es die Geschäfte erfordern. Im Berichtsjahr wurden drei Sitzungen und eine Videokonferenz durchgeführt. Beide Mitglieder nahmen an allen Sitzungen und der Telefonkonferenz teil. Die Dauer der Sitzungen betrug jeweils zwei bis vier Stunden. An diesen Sitzungen und Telefonkonferenzen nehmen in der Regel der CEO und der CFO teil. Bei Bedarf werden weitere Konzernleitungsmitglieder, Managementteammitglieder, Mitarbeitende, Vertreter der Revisionsstelle oder Drittpersonen beigezogen.

3.7 Nomination & Compensation Committee

Olaf Swantee ist der Vorsitzende, Michael Haubrich und Peter K. Neuenschwander sind Mitglieder des Nomination & Compensation Committee. Das Nomination & Compensation Committee trifft sich, sooft es die Geschäfte erfordern. Im Berichtsjahr wurden fünf Sitzungen durchgeführt. Sämtliche Mitglieder nahmen an allen Sitzungen teil. Die Dauer der Sitzungen betrug ein bis drei Stunden.

3.8 Kompetenzregelung

Der Verwaltungsrat hat die Geschäftsführung im Rahmen des gesetzlich Möglichen an die Konzernleitung delegiert. Die Aufgaben- und Kompetenzverteilung ist anhand eines Organisationsreglements festgelegt. Dieses kann jederzeit auf der Website eingesehen werden unter:

<https://www.mobilezoneholding.ch/de/investoren/downloads.html>

3.9 Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Konzernleitung

Jedes Mitglied des Verwaltungsrats hat auch ausserhalb von Sitzungen der Konzernleitung ein Auskunftsrecht über den Geschäftsgang und über einzelne Geschäfte. Als Informations- und Kontrollinstrument gegenüber der Konzernleitung stehen dem Verwaltungsrat insbesondere folgende Mittel zur Verfügung:

- Konsolidiertes Budget (jährlich)
- Quartalsabschlüsse mit Vorjahresvergleich
- Ergebnisvorschau (ab dem 3. Quartal)
- KPI-Reporting (monatlich)
- Finanzplan (halbjährlich)
- Detaillierte mündliche Berichte der Konzernleitung über den Geschäftsgang

Die mobilezone holding ag ist als Muttergesellschaft der Gesellschaften der mobilezone Gruppe in vollem Umfang in den gruppenweiten Risikobeurteilungsprozess eingebunden. Der Risikobeurteilungsprozess ist in den jährlichen Strategieprozess der Gruppe integriert. Ziel ist nicht die Vermeidung sämtlicher Risiken, sondern das Schaffen von Handlungsspielräumen, die dazu beitragen sollen, bestehende Chancen konsequent zu nutzen und den Geschäftserfolg zu steigern. Das Risikomanagement unterstützt die Erreichung der Geschäftsziele durch das Schaffen von Transparenz über die Risikosituation (als Grundlage für strategische und operative Entscheidungen), durch das Erkennen möglicher Gefahren für die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage sowie durch das Ergreifen von Massnahmen zur Begrenzung der Risiken auf ein akzeptables Niveau. Im Rahmen dieses Risikobeurteilungsprozesses wird dem Verwaltungsrat der mobilezone holding ag über die festgestellten Risiken und Chancen berichtet.

3.10 Mandate ausserhalb der mobilezone Gruppe

Kein Mitglied des Verwaltungsrats darf mehr als fünf zusätzliche Mandate in börsenkotierten Gesellschaften und mehr als zehn Mandate in nicht börsenkotierten Gesellschaften ausüben.

3.11 Änderungen im Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung vom 6. April 2022 zusätzlich Dr. Lea Sonderegger (1981, Österreicherin) zur Wahl in den Verwaltungsrat vorschlagen.

4. Konzernleitung

4.1 Mitglieder der Konzernleitung

Die Konzernleitung der mobilezone holding ag bestand am 31. Dezember 2021 aus fünf Mitgliedern.

Name	Funktion	in Gruppe seit	in Funktion seit
Markus Bernhard	CEO	2007	2014
Andreas Fecker	CFO	2007	2014
Roger Wassmer	CEO Schweiz	2014	2020
Wilke Stroman	CEO Deutschland	2019	2020
Jens Barth ¹	CDO	2019	2021

¹ Jens Barth bis 30. April 2022



Markus Bernhard
CEO

Markus Bernhard

Markus Bernhard (1964, Schweizer) leitet als CEO seit 2014 die mobilezone Gruppe. In der Zeit von 2007 bis 2013 war er als CFO für die mobilezone Gruppe tätig. Nach seinem Wirtschaftsstudium an der HSG St. Gallen erlangte er das Wirtschaftsprüfer-Diplom und arbeitete von 1991 bis 1997 als Wirtschaftsprüfer bei der Revisuisse Price Waterhouse AG in Zürich. Als CFO war er bis 2000 bei Cope Inc. in Rotkreuz und anschliessend als CFO bei der Mount10 Holding AG, ebenfalls in Rotkreuz, tätig. Seit dem Jahr 2020 ist er zudem Verwaltungsrat und Chairman des Audit Committee der Valora Holding AG.



Andreas Fecker
CFO

Andreas Fecker

Andreas Fecker (1972, Schweizer) ist seit 2014 in der Geschäftsleitung der mobilezone Gruppe als CFO tätig. In der Zeit von 2008 bis 2013 war er Head of Finance & Controlling der mobilezone Gruppe. Davor war er von 2000 bis 2005 Financial Controller bei der Mount10 Holding AG. Anschliessend war er mehrere Jahre als Controller bei Zeppelin International AG und Franke Management AG tätig. Nach seinem Abschluss als Fachmann im Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis erlangte er 2013 den Master of Advanced Studies in Controlling an der Hochschule Luzern.



Roger Wassmer
CEO Schweiz

Roger Wassmer

Roger Wassmer (1973, Schweizer) leitet als CEO Schweiz seit 2020 das Schweizer Geschäft der mobilezone Gruppe. Davor war er von 2017 bis 2019 COO Schweiz und Österreich und verantwortete zusätzlich das Service-Geschäft. Davor leitete er ab 2014 als Managing Director die mobilezone reload und ab 2015 auch mobiletouch austria. Er war bei Publimedia und EurotaxGlass's als Verkaufs- und Marketingleiter tätig wie auch als CEO bei der OmniMedia AG und Geschäftsführer von Car4you. Von 2012 bis 2014 war Roger Wassmer Country Manager bei der zanox Schweiz AG. Nach der Weiterbildung zum eidgenössisch diplomierten Marketingleiter erlangte er einen Executive MBA FH.



Wilke Stroman
CEO Deutschland

Wilke Stroman

Wilke Stroman (1980, Deutscher) leitet als CEO Deutschland seit Januar 2020 das deutsche Geschäft der mobilezone Gruppe. Daneben ist er Co-CEO von powwow. Er gründete das Online-Portal sparhandy.de im Jahr 2000 als Nebenerwerb zu seiner Ausbildung zum Bankkaufmann im ostfriesischen Norden. Nach dem erfolgreichen Abschluss der Ausbildung arbeitete er zunächst im Bankensektor in London, ehe er 2005 mit seinem Unternehmen nach Köln umsiedelte.



Jens Barth
CDO

Jens Barth

Jens Barth (1972, Deutscher) stieg 2015 bei Sparhandy ein. Von 2016 war er Geschäftsführer des powwow-Vorgängerunternehmens «SH Telekommunikation Deutschland GmbH». Seit Anfang des Jahres 2020 ist er Geschäftsführer und Co-CEO von powwow. In seiner Funktion als CDO treibt er die digitale Strategie des Konzerns voran. Jens Barth war vor seiner Tätigkeit für mobilezone/powwow bei verschiedenen Telekommunikationsunternehmen tätig, unter anderem bei Carphone Warehouse, Telefónica und Vodafone.

4.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Allfällige weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen können auf der Website unter: <https://www.mobilezoneholding.ch/de/ueber-uns/organisation/konzernleitung.html> eingesehen werden.

4.3 Mandate ausserhalb der mobilezone Gruppe

Kein Mitglied der Konzernleitung darf mehr als zwei Mandate in börsenkotierten Gesellschaften und mehr als vier Mandate in nicht börsenkotierten Gesellschaften ausüben.

4.4 Managementverträge

Es bestehen keine Managementverträge zur Übertragung von Führungsaufgaben an Dritte.

4.5 Änderungen in der Konzernleitung

Jens Barth, CDO der Gruppe, scheidet am 30. April 2022 aus der Konzernleitung aus.

5. Mitwirkungsrechte der Aktionäre

5.1 Stimmrechtsbeschränkung und Vertretung

Jede Aktie berechtigt zu einer Stimme an der Generalversammlung. Stimmberechtigt ist, wer im Aktienbuch als Aktionär mit Stimmrecht eingetragen ist. Es bestehen keine Stimmrechtsbeschränkungen und keine vom Gesetz abweichenden statutarischen Regeln zur Teilnahme an der Generalversammlung.

5.2 Statutarische Quoren

Die Generalversammlung fasst ihre Beschlüsse und vollzieht ihre Wahlen, soweit nicht eine zwingende Bestimmung des Gesetzes oder der Statuten etwas anderes bestimmt, mit der absoluten Mehrheit der abgegebenen Aktienstimmen. Stimmenthaltungen, leere und ungültige Stimmen gelten nicht als abgegebene Stimmen.

Kann im ersten Wahlgang keiner der zur Wahl stehenden Kandidaten die absolute Stimmenmehrheit auf sich vereinigen, so wird ein zweiter Wahlgang durchgeführt. Im Rahmen des zweiten Wahlganges ist das relative Stimmenmehr massgebend.

Die Statuten verlangen in Artikel 13 für folgende Beschlüsse mindestens zwei Drittel der vertretenen Stimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte:

- die Änderung des Gesellschaftszwecks;
- die Einführung von Stimmrechtsaktien;
- die Beschränkung der Übertragbarkeit von Namenaktien;
- eine genehmigte oder eine bedingte Kapitalerhöhung;
- die Kapitalerhöhung aus Eigenkapital, gegen Sacheinlage oder zwecks Sachübernahme, und die Gewährung von besonderen Vorteilen;
- die Einschränkung oder Aufhebung des Bezugsrechts;
- die Verlegung des Sitzes der Gesellschaft;
- die Dekotierung der Aktien der Gesellschaft von der SIX Swiss Exchange oder ihrer Nachfolgeorganisation;
- die Auflösung der Gesellschaft ohne Liquidation.

Es gibt keine vom Gesetz abweichende Regelung.

5.3 Einberufung der Generalversammlung

Die Einberufung zur ordentlichen Generalversammlung oder ausserordentlichen Generalversammlung erfolgt wenigstens 20 Tage vor der Versammlung durch Publikation im Schweizerischen Handelsamtsblatt. Die im Aktienbuch eingetragenen Namenaktionäre können überdies per Brief eingeladen werden. In der Einberufung wird darauf hingewiesen, dass Geschäftsbericht, Revisions- und Vergütungsbericht spätestens 20 Tage vor der ordentlichen Generalversammlung am Gesellschaftssitz zur Einsicht aufliegen und dass jedem Aktionär auf Verlangen unverzüglich eine Ausfertigung dieser Unterlagen zugestellt wird. Über Gegenstände, die nicht in dieser Weise angekündigt worden sind, können Beschlüsse nicht gefasst werden, ausser über einen Antrag auf Einberufung einer ausserordentlichen Generalversammlung oder auf Durchführung einer Sonderprüfung.

5.4 Traktandierung

Aktionäre, die Aktien von mindestens 2 Prozent des Aktienkapitals vertreten, können die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangen. Das betreffende Traktandierungsbegehren hat mindestens 45 Tage vor der Versammlung schriftlich unter Angabe der Verhandlungsgegenstände und Anträge bei der Gesellschaft einzutreffen.

5.5 Eintragungen im Aktienbuch

Stimmrechte können nur von Aktionären und Nutzniessern ausgeübt werden, die im Aktienbuch der mobilezone holding ag mit Stimmrecht eingetragen sind. Die Eintragung mit Stimmrecht erfordert die Erklärung des Aktionärs, dass er die Aktien der mobilezone holding ag im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben hat. Der Verwaltungsrat kann die Anerkennung und Eintragung als Aktionär mit Stimmrecht verweigern, wenn diese durch falsche Angaben des Erwerbers zustande gekommen ist.

5.6 Stimmrechtsvertretung / elektronische Teilnahme an der Generalversammlung

Jeder Aktionär kann sich durch eine schriftlich bevollmächtigte Drittperson, die nicht Aktionär sein muss, oder den unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertreten lassen. Aktionäre können dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter auch elektronisch Vollmachten und Weisungen erteilen, wobei der Verwaltungsrat die Modalitäten bestimmt. Die anwesenden Mitglieder des Verwaltungsrats entscheiden über die Anerkennung oder die Zurückweisung der Vollmacht. Weitere Angaben zur Regelung von Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter sowie betreffend die elektronische Teilnahme an der Generalversammlung werden in der jeweiligen Einladung zur Generalversammlung festgehalten.

6. Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

6.1 Angebotspflicht

Es besteht keine Opting-out-Regelung.

6.2 Kontrollwechselklauseln

Es bestehen keine Kontrollwechselklauseln.

7. Revisionsstelle

7.1 Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

BDO AG ist seit dem Geschäftsjahr 2021 Revisionsstelle der mobilezone holding ag mit sämtlichen zu prüfenden Konzerngesellschaften. Vor dieser Zeit war PricewaterhouseCoopers AG während sieben Jahren als Revisionsstelle tätig. Die Revisionsstelle wird jährlich von der Generalversammlung gewählt. Der leitende Revisor ist seit 2021 Reto Frey.

7.2 Revisionshonorar

Die mit der Revisionsstelle für das Berichtsjahr vereinbarten Honorare für die Erfüllung ihres gesetzlichen Auftrags inkl. Prüfung der Konzernrechnung betragen insgesamt CHF 270'000.

7.3 Zusätzliche Honorare

Für zusätzliche Dienstleistungen, die über den gesetzlichen Auftrag hinausgehen, wurden von BDO während des Berichtsjahres CHF 33'000 in Rechnung gestellt. Diese Honorare beinhalten im Wesentlichen Dienstleistungen im Zusammenhang mit Steuerberatungen.

7.4 Aufsichts- und Kontrollinstrumente gegenüber der Revision

Die Revisionsstelle nimmt mindestens einmal jährlich an einer Audit-Committee-Sitzung teil, in der Regel mindestens an der Schlussbesprechung der Jahresprüfung. Die Revisionsstelle berichtet über die Feststellungen aus ihren Prüfungen in einem Bericht an den Verwaltungsrat.

8. Handelssperrzeiten

Im Vorfeld von börsenrelevanten Informationen oder Projekten und bis zu deren Veröffentlichung («Black out-Perioden») ist es dem Verwaltungsrat, der Konzernleitung und der Geschäftsleitung sowie Personen mit direktem Zugang zu Insiderinformationen untersagt, Transaktionen mit Beteiligungsrechten oder anderen Finanzinstrumenten der mobilezone holding ag durchzuführen. Nachstehend aufgeführt sind die regelmässig wiederkehrenden Blackout-Perioden im Zusammenhang mit der Finanzberichterstattung:

- Jahresabschluss: Erster Handelstag nach dem 31. Dezember jedes Jahres bis zur Publikation des Geschäftsberichts
- Halbjahresabschluss: Erster Handelstag nach dem 30. Juni jedes Jahres bis zur Publikation des Halbjahresberichts

Der CFO erinnert die betroffenen Personen jeweils schriftlich an den Beginn und das Ende der ordentlichen Sperrzeit.

9. Informationspolitik

Die mobilezone Gruppe veröffentlicht jährlich einen Jahres- und einen Halbjahresbericht nach den Vorschriften von Swiss GAAP FER, jeweils im März und August. Alle Publikationen werden in elektronischer Form zur Verfügung gestellt und auf der Website der Gesellschaft publiziert. Der Jahres- und Halbjahresbericht werden auf Verlangen ausgedruckt. Weitere Informationen über wichtige Veränderungen und wesentliche Geschäftstätigkeiten werden ad hoc publiziert. Sämtliche Informationen, inklusive der Publikationstermine und Kontaktadressen, sind auf der Website unter www.mobilezoneholding.ch in der Rubrik «Investoren» abrufbar. Wer alle Medieninformationen automatisch erhalten möchte, kann sich registrieren unter:

www.mobilezoneholding.ch/de/investoren/Investor-Relations-Medienservice.html

2022 sind folgende wichtige Termine festgelegt:

Publikation Geschäftsbericht 2021	11. März 2022
Videokonferenz für Investoren, Medien und Analysten	11. März 2022
Generalversammlung 2022	6. April 2022
Publikation Halbjahresbericht 2022	19. August 2022
Videokonferenz für Investoren, Medien und Analysten	19. August 2022

Vergütungsbericht

Einleitende Bemerkungen	64
Zuständigkeit und Festsetzungsverfahren	64
Vergütungen, Aktienbestände und Organdarlehen	67
Bericht der Revisionsstelle	70

Vergütungsbericht

1. Einleitende Bemerkungen

Der vorliegende Vergütungsbericht zeigt in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Bestimmungen (Obligationenrecht, Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) und Kotierungsreglement der SIX Swiss Exchange) und den Statuten die Vergütungspolitik für den Verwaltungsrat sowie die Konzernleitung der mobilezone Gruppe. Ferner werden die Vergütungen des Berichtsjahres sowie der Aktien- und Optionenbestand jedes Mitglieds ausgewiesen.

mobilezone verfolgt eine erfolgs- und leistungsabhängige, transparente und auf das langfristige Gedeihen der Gesellschaft ausgerichtete Vergütungspolitik. Entsprechend wird den Konzernleitungsmitgliedern die vom Konzerngewinn/EBIT (Vorjahr: EBIT) abhängige Vergütung in bar und in Aktien der mobilezone holding ag, die mit einer Sperrfrist von drei Jahren belegt sind, vergütet.

2. Zuständigkeit und Festsetzungsverfahren

2.1 Allgemein

In den Statuten ist festgelegt, dass der Verwaltungsrat der ordentlichen Generalversammlung jeweils den maximalen Gesamtbetrag der Vergütung des Verwaltungsrats für die folgende Amtsperiode zur Genehmigung unterbreitet. Sollten unvorhersehbare Ereignisse zu ausserordentlichen Belastungen der Verwaltungsräte führen, kann der Verwaltungsrat an der Generalversammlung abweichende und zusätzliche Anträge in Bezug auf die gleiche oder andere Zeitperioden zur Genehmigung unterbreiten.

Die Mitglieder der Konzernleitung beziehen eine fixe Vergütung in bar, eine vom Konzerngewinn/EBIT (Vorjahr: EBIT) abhängige Vergütung in Aktien und in bar sowie eine leistungsbezogene Vergütung in bar (STI). Eine langfristig ausgerichtete Vergütung (LTI) wird in Optionen und in bar ausgerichtet. Allfällige Vergütungsanpassungen für die Konzernleitung für das Folgejahr werden vom Nomination & Compensation Committee an der Sitzung im Dezember besprochen und im Verwaltungsrat beantragt. Der CEO nimmt an der Besprechung für die übrigen Konzernleitungsmitglieder als Gast ohne Stimmrecht teil. Bei der Besprechung seiner eigenen Vergütung ist der CEO nicht anwesend. Das Nomination & Compensation Committee beurteilt die Zielerreichung der Konzernleitung mit der Empfehlung an den Verwaltungsrat. Basierend auf den individuellen Zielvereinbarungen der übrigen Mitglieder der Konzernleitung beantragt der CEO beim Nomination & Compensation Committee die Zielerreichung der leistungsbezogenen Vergütung in bar als Teil des STI. Bei der Beurteilung seiner eigenen leistungsbezogenen Ziele ist der CEO nicht anwesend.

2.2 Verwaltungsrat

Die Mitglieder des Verwaltungsrats beziehen eine fixe, erfolgsunabhängige Vergütung in bar. Die Vergütung beträgt CHF 130'000 (Vorjahr: CHF 130'000) für den Verwaltungsratspräsidenten und CHF 75'000 (Vorjahr: CHF 75'000) für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats. Der Vorsitz eines Committee wird mit CHF 20'000 (Vorjahr: CHF 20'000) und die Mitgliedschaft mit CHF 10'000 (Vorjahr: CHF 10'000) entschädigt.

2.3 Konzernleitung

Die Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung besteht aus einer fixen Vergütung in bar und einer variablen Vergütung. Die variable Vergütung beinhaltet einen Short Term Incentive (STI) abhängig vom Konzerngewinn/EBIT (Vorjahr: EBIT) in bar und in Aktien der mobilezone holding ag mit einer Sperrfrist von drei Jahren sowie einer leistungsbezogenen Vergütung in bar. Die Vergütung als Long Term Incentive (LTI) beinhaltet die Zuteilung von Optionen und eine Vergütung in bar. Die übrigen Leistungen bestehen aus Arbeitgeberbeiträgen an Pensionskasse, Sozial- und Personalversicherungen sowie geldwerten Leistungen.

Die Vergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2021 und 2020 bewegt sich innerhalb des von der Generalversammlung genehmigten maximal zulässigen Betrages.

(CHF 000)	Genehmigt	Erreicht	Ausnützung
Geschäftsjahr 2021	4 300	3 743	87 %
Geschäftsjahr 2020	4 800	3 242	68 %

An der ordentlichen Generalversammlung 2022 wird der Verwaltungsrat die Genehmigung der maximal zulässigen Gesamtvergütung der Konzernleitung in der Höhe von CHF 4.3 Mio. (Vorjahr: CHF 4.3 Mio.) für das Geschäftsjahr 2023 beantragen.

2.3.1 Fixe Vergütung

Die fixe Vergütung und das Jahreszielgehalt der Konzernleitungsmitglieder werden vom Nomination & Compensation Committee jährlich im Dezember dem Verwaltungsrat unter Berücksichtigung des verabschiedeten Budgets und der Erfahrungen sowie der Fähigkeiten des betreffenden Konzernleitungsmitglieds vorgeschlagen bzw. überprüft. Die tatsächliche fixe Vergütung betrug im Berichtsjahr CHF 1'501'000 (Vorjahr: CHF 2'018'000).

2.3.2 Short Term Incentive

2.3.2.1 Konzerngewinn/EBIT (Vorjahr: EBIT) abhängige Vergütung in Aktien und bar

Das im Dezember 2020 vom Verwaltungsrat verabschiedete Budget 2021 war die Grundlage für eine 100 Prozent Zielerreichung. Im Berichtsjahr betrug das Budget für die 100 Prozent Zielerreichung CHF 38.5 Mio. Konzerngewinn. Der Zielkorridor lag bei einem Konzerngewinn von CHF 31 Mio. als Eintrittsbarriere und CHF 46 Mio. als Obergrenze. Durch das Erreichen von CHF 50.7 Mio. Konzerngewinn und damit der oberen Grenze von CHF 46 Mio. hat sich die konzerngewinnabhängige Vergütung in gesperrten Aktien und in bar im Berichtsjahr auf 200 Prozent verdoppelt. Diese Obergrenze kann nicht überschritten werden. Bei einem Konzerngewinn unter CHF 31 Mio. wäre keine variable Vergütung in Aktien oder in bar in Abhängigkeit vom Konzerngewinn ausbezahlt worden.

Lineare Abstufung konzerngewinnabhängige Zielerreichung:

Zielerreichung	Konzerngewinn (CHF 000)	Bemerkungen
0 Prozent	bis 31 000	Eintrittsbarriere
50 Prozent	34 750	
100 Prozent	38 500	Soll-Ziel
150 Prozent	42 250	
200 Prozent	ab 46 000	Obergrenze

Maximal 50 Prozent (Vorjahr: 100 Prozent) der konzerngewinnabhängigen Vergütung wird in Aktien ausbezahlt.

Die beiden CEOs Deutschland und Schweiz haben zusätzlich eine Landes-EBIT abhängige Vergütung, welche in Aktien/bar ausgerichtet wird.

Die Anzahl der Aktien berechnet sich auf Basis des Durchschnittsschlusskurses der mobilezone-Aktie der 20 Handelstage vor der Budgetverwaltungsratssitzung im Dezember für das kommende Geschäftsjahr. Für die Umrechnung der Vergütungen in Aktien für das Berichtsjahr beträgt der errechnete durchschnittliche Aktienkurs CHF 13.01.

2.3.2.2 Leistungsbezogene Vergütung in bar

Die leistungsbezogene Vergütung in bar ist abhängig von der Erreichung von individuellen Zielen der Konzernleitungsmitglieder während eines einjährigen Zeitraums. Die Ziele, ihre Gewichtung und die Höhe werden jährlich im Dezember vom Nomination & Compensation Committee für das Folgejahr vorgeschlagen und vom Verwaltungsrat verabschiedet. Die individuellen Ziele können zu maximal 100 Prozent erreicht werden.

Im Berichtsjahr betrug die Short Term Incentive Vergütung (abhängig vom Konzerngewinn/EBIT und der Erreichung von individuellen Zielen) zwischen 70 und 124 Prozent (Vorjahr: 0 und 81 Prozent) der fixen Vergütung in bar. Dabei lag innerhalb der STI-Ziele der Anteil für Konzerngewinn-/EBIT-Ziele zwischen 77 und 92 Prozent und der Anteil für Leistungsziele zwischen 8 und 23 Prozent der fixen Vergütung in bar.

2.3.3 Long Term Incentive

Der Verwaltungsrat hat am 29. Dezember 2017 ein LTI(Long Term Incentive)-Programm für das Management verabschiedet. Beim Long Term Incentive-Programm handelt es sich um Eigenkapitalinstrumente (Equity-Settled Plan).

Die erste Zuteilung im Umfang von 380'000 Optionen ist am 29. Juni 2018 erfolgt. Die Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren und wurden mit einem Aufschlag von 10 Prozent auf den durchschnittlichen Aktienschlusskurs nach Dividendenabgang (10. April 2018) bis 29. Juni 2018 mit einem Ausübungspreis von CHF 12.19 pro Aktie zugeteilt.

Am 21. August 2019 hat der Verwaltungsrat eine Zuteilung von 85'000 Optionen vorgenommen. Die Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren und wurden mit einem Aufschlag von 10 Prozent auf den durchschnittlichen Aktienschlusskurs der Periode 28. Mai 2019 bis 21. August 2019 mit einem Ausübungspreis von CHF 10.61 pro Aktie zugeteilt.

Am 19. August 2020 hat der Verwaltungsrat eine Zuteilung von 220'000 Optionen vorgenommen. Die Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren und einem Ausübungspreis von CHF 8.13. Der Ausübungspreis basiert auf dem höheren Kurs, berechnet auf den durchschnittlichen Aktienschlusskursen der Periode 26. Mai 2020 bis 18. August 2020 von CHF 7.90 und dem Aktienschlusskurs vom 19. August 2020 von CHF 8.13.

Am 7. Juni 2021 hat der Verwaltungsrat eine Zuteilung von 354'000 Optionen vorgenommen. Die Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren und einem Ausübungspreis von CHF 11.31. Der Ausübungspreis basiert auf dem höheren Kurs, berechnet auf den durchschnittlichen Aktienschlusskursen der Periode 10. März 2021 bis 7. Juni 2021 von CHF 11.31 und dem Aktienschlusskurs vom 7. Juni 2021 von CHF 11.18.

Am 20. Januar 2021 hat der Verwaltungsrat für den CEO ein LTI-Programm über eine Laufzeit von 2021 bis 2023 von CHF 270'000 (100 Prozent Zielerreichung) verabschiedet. Das LTI-Programm beinhaltet ein persönliches und ein EBIT-abhängiges Ziel, welches sich über die Laufzeit von 3 Jahren erstreckt. Das kumulierte Dreijahres-EBIT-Ziel hat eine Eintrittsbarriere bei 78 Prozent und eine Obergrenze bei 122 Prozent Zielerreichung.

3. Vergütungen, Aktienbestände und Organdarlehen

3.1 Mitglieder des Verwaltungsrats

Die dem Verwaltungsrat im Berichtsjahr gewährte Vergütung von insgesamt CHF 456'000 liegt unter der maximal zulässigen Vergütung von CHF 470'000, die von den Aktionären an der Generalversammlung vom 7. April 2021 genehmigt worden ist.

Die Detailangaben zu den Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats sehen wie folgt aus:

(CHF 000)	Jahr	Honorar fix	Committee	Übrige Leistungen ¹	Total
Olaf Swantee ²	2021	130	30	10	170
	2020	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Gabriela Theus	2021	75	20	6	101
	2020	75	20	7	102
Peter K. Neuenschwander	2021	75	10	5	90
	2020	75	10	6	91
Michael Haubrich	2021	75	10	10	95
	2020	75	10	6	91
Urs T. Fischer ³	2021	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	2020	130	30	10	170
Total	2021	355	70	31	456
	2020	355	70	29	454

¹ Die Übrigen Leistungen beinhalten Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen.

² Olaf Swantee wurde an der Generalversammlung vom 7. April 2021 in den Verwaltungsrat gewählt.

³ Urs T. Fischer ist anlässlich der Generalversammlung vom 7. April 2021 nicht mehr zur Wiederwahl angetreten.

Im Berichtsjahr wurden Mitgliedern des Verwaltungsrats keine Darlehen oder Kredite gewährt. Es sind auch keine Darlehen oder Kredite ausstehend.

3.2 Frühere Mitglieder des Verwaltungsrats

Im Berichtsjahr sind früheren Mitgliedern des Verwaltungsrats keine Vergütungen, Abgangsentschädigungen ausgerichtet und keine Darlehen oder Kredite gewährt worden. Es sind auch keine Darlehen oder Kredite ausstehend.

3.3 Aktienbestände Verwaltungsrat

Per 31. Dezember haben die Mitglieder des Verwaltungsrats die folgende Anzahl Aktien gehalten:

Name	Funktion	Anzahl Aktien	
		2021	2020
Olaf Swantee ¹	Präsident, unabhängig	34 900	n.a.
Gabriela Theus	Mitglied, unabhängig	2 500	2 500
Peter K. Neuenschwander	Mitglied, unabhängig	2 000	2 000
Michael Haubrich ²	Mitglied, unabhängig	0	0
Urs T. Fischer ³	Präsident, unabhängig	n.a.	2 500

¹ Olaf Swantee wurde an der Generalversammlung vom 7. April 2021 in den Verwaltungsrat gewählt.

² Michael Haubrich ist mit 30 Prozent (Vorjahr 36 Prozent) an der Haubrich GmbH (vormals: Haubrich Zentrale & Co. KG, Düsseldorf) beteiligt, welche indirekt 2'239'154 Aktien (Vorjahr: 2'239'154 Aktien) an der mobilezone holding ag hält.

³ Urs T. Fischer ist anlässlich der Generalversammlung vom 7. April 2021 nicht mehr zur Wiederwahl angetreten.

3.4 Mitglieder der Konzernleitung

Die Konzernleitung der mobilezone holding ag bestand am 31. Dezember 2021 unverändert aus fünf Mitgliedern.

Die der Konzernleitung im Berichtsjahr ausbezahlte Vergütung von insgesamt CHF 3'743'000 liegt unter der maximal zulässigen Vergütung von CHF 4'300'000, die von den Aktionären an der Generalversammlung vom 8. April 2020 genehmigt worden ist.

Die Detailangaben zu den Vergütungen an die Mitglieder der Konzernleitung sehen wie folgt aus:

(CHF 000)	Jahr	Fixe Vergütung	Short Term Incentive ¹		Long Term Incentive ²	Übrige Leistungen ³	Total
		in bar	in Aktien	in bar			
Markus Bernhard	2021	500	240	380	173	196	1 489
	2020	470	240	140	51	200	1 101
Übrige Mitglieder der Konzernleitung	2021	1 001	170	709	128	246	2 254
	2020	1 548	225	107	62	199	2 141
Total	2021	1 501	410	1 089	301	442	3 743
	2020	2 018	465	247	113	399	3 242

¹ Der Bezug der Konzerngewinn/EBIT abhängigen Vergütung erfolgte im Berichtsjahr zu maximal 50 Prozent (Vorjahr: 100 Prozent) in Aktien. Die bezogenen Aktien unterliegen einer Sperrfrist von drei Jahren.

² Der Long Term Incentive beinhaltet die vom Verwaltungsrat am 29. Dezember 2017 sowie am 20. Januar 2021 verabschiedeten LTI-Programme. Die Bewertung der Optionen aus dem Programm vom 29. Dezember 2017 erfolgte nach der Black-Scholes-Methode.

³ Die Übrige Leistungen beinhalten Arbeitgeberbeiträge an Pensionskasse, Sozial- und Personalversicherungen sowie geldwerte Leistungen.

Die Vergütung der Konzernleitung erhöhte sich im Berichtsjahr um CHF 501'000 auf CHF 3'743'000. Die Veränderung ist hauptsächlich bedingt durch die höhere Zielerreichung bei der vom Konzerngewinn/EBIT abhängigen Vergütung.

Im Berichtsjahr wurden Konzernleitungsmitgliedern keine Darlehen oder Kredite gewährt. Es sind auch keine Darlehen oder Kredite ausstehend.

Die vom Steueramt bewilligten Pauschalspesen sind in der ausgewiesenen Vergütung nicht enthalten, da diese Auslagenersatz darstellen. Sie betrugen im Berichtsjahr zwischen CHF 12'000 und CHF 18'000 (Vorjahr zwischen CHF 12'000 und CHF 18'000) je Mitglied der Konzernleitung mit Anstellungsverhältnis in der Schweiz.

Die Arbeitsverträge der Mitglieder der Konzernleitung sind unbefristet und auf maximal 12 Monate kündbar. Es sind keine Abgangsschädigungen vereinbart und dementsprechend im Berichtsjahr auch keine Abgangsschädigungen ausbezahlt worden.

3.5 Frühere Mitglieder der Konzernleitung

Im Berichtsjahr wurden früheren Mitgliedern der Konzernleitung weder Vergütungen ausgerichtet noch Darlehen oder Kredite gewährt. Es sind auch keine Darlehen oder Kredite ausstehend.

3.6 Nahestehende Personen

Im Berichtsjahr wurden Personen, die gegenwärtigen oder früheren Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Konzernleitung nahestehen, weder nicht marktkonforme Vergütungen ausgerichtet noch Darlehen oder Kredite gewährt. Es sind auch keine Darlehen oder Kredite ausstehend. Im Weiteren wird für Vergütungen an nahestehende Personen auf die Erläuterung 25 im Anhang zur Konzernrechnung auf Seite 95 verwiesen.

3.7 Aktien- und Optionenbestände Konzernleitung

Per 31. Dezember haben die Mitglieder der Konzernleitung die folgende Anzahl Aktien und Optionen gehalten:

Name	Funktion	Anzahl Aktien		Anzahl Optionen	
		2021	2020	2021	2020
Markus Bernhard	CEO	110 000	110 000	380 000	280 000
Andreas Fecker	CFO	59 461	50 282	185 000	135 000
Roger Wassmer	CEO Schweiz	21 063	19 424	150 000	110 000
Wilke Stroman	CEO Deutschland	1 155 660	2 232 722	24 000	0
Jens Barth ¹	CDO	302 415	n.a.	0	n.a.
Akin Erdem ²	CPO	n.a.	75 687	n.a.	50 000

¹ Jens Barth bis 30.04.2022

² Akin Erdem bis 01.02.2021



Tel +41 44 444 35 55
Fax +41 44 444 35 35
www.bdo.ch

BDO AG
Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich

BERICHT DER REVISIONSSTELLE

An die Generalversammlung der mobilezone holding ag, Rotkreuz

Wir haben den Vergütungsbericht der mobilezone holding ag für das am 31. Dezember 2021 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14-16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) auf den Seiten 67 bis 69 des Vergütungsberichts (Kapitel 3).

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) verantwortlich. Zudem obliegt ihm die Verantwortung für die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.

Verantwortung des Prüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zum beigefügten Vergütungsbericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards durchgeführt. Nach diesen Standards haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht dem Gesetz und den Art. 14 - 16 der VegüV entspricht.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14 -16 VegüV zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst die Beurteilung der Risiken wesentlicher - beabsichtigter oder unbeabsichtigter - falscher Darstellungen im Vergütungsbericht ein. Diese Prüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bewertungsmethoden von Vergütungselementen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Präfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der mobilezone holding ag für das am 31. Dezember 2021 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 - 16 der VegüV.

Zürich, 7. März 2022

BDO AG

Reto Frey

Leitender Revisor

Zugelassener Revisionsexperte

Philipp Kegele

Zugelassener Revisionsexperte

Konzernrechnung mobilezone Gruppe

Konsolidierte Erfolgsrechnung	72
Konsolidierte Bilanz	73
Konsolidierte Geldflussrechnung	74
Konsolidierter Eigenkapitalnachweis	75
Anhang der Konzernrechnung	76
Bericht der Revisionsstelle	97

Konsolidierte Erfolgsrechnung

1. Januar bis 31. Dezember (CHF 000)	Erläuterungen	2021	2020
Nettoverkaufserlös	1	981 537	1 237 662
Warenaufwand		-781 880	-1 060 326
Bruttogewinn		199 657	177 336
Übriger Betriebsertrag	2, 14	692	1 852
Personalaufwand	3	-74 740	-74 672
Übriger Betriebsaufwand	4, 14, 20	-49 284	-50 740
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)		76 325	53 776
Abschreibungen Sachanlagen	12	-4 011	-4 453
Amortisationen immaterielle Anlagen	13	-5 639	-5 365
Betriebsergebnis (EBIT)		66 675	43 958
Finanzertrag	5	845	242
Finanzaufwand	6	-3 034	-3 195
Konzernergebnis vor Steuern (EBT)		64 486	41 005
Ertragssteuern	7	-13 823	-6 491
Konzerngewinn		50 663	34 514
		CHF	CHF
Gewinn pro Aktie	21	1.13	0.77
Gewinn pro Aktie – verwässert	21	1.13	0.77

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidierte Bilanz

Per 31. Dezember (CHF 000)	Erläuterungen	2021	2020
Aktiven			
Flüssige Mittel		57 660	63 420
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8	123 075	121 089
Warenvorräte	9	53 573	72 455
Übrige Forderungen	10	8 779	10 685
Aktive Rechnungsabgrenzungen	11	35 673	41 070
Umlaufvermögen		278 760	308 719
Sachanlagen	12	18 997	18 135
Immaterielle Anlagen	13	23 235	21 792
Übrige Vermögenswerte	15	3 507	947
Latente Steueraktiven	7	2 301	4 196
Anlagevermögen		48 040	45 070
Total Aktiven		326 800	353 789
Passiven			
Finanzverbindlichkeiten	16	46 577	47 998
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17	74 041	73 201
Steuerverbindlichkeiten		14 156	15 800
Übrige Verbindlichkeiten	18	15 323	14 348
Passive Rechnungsabgrenzungen	19	43 535	41 295
Rückstellungen	20	38	1 807
Kurzfristiges Fremdkapital		193 670	194 449
Finanzverbindlichkeiten	16	86 975	135 000
Übrige Verbindlichkeiten		0	0
Latente Steuerpassiven	7	1 813	1 158
Langfristiges Fremdkapital		88 788	136 158
Aktienkapital	21	448	448
Eigene Aktien	21	-7 377	-560
Kapitalreserven		75 877	88 103
Goodwill verrechnet	22	-245 021	-246 662
Gewinnreserven		220 415	181 853
Eigenkapital		44 342	23 182
Total Passiven		326 800	353 789

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidierte Geldflussrechnung

1. Januar bis 31. Dezember (CHF 000)	Erläuterungen	2021	2020
Konzernergebnis vor Steuern		64 486	41 005
Finanzergebnis		2 188	2 953
Abschreibungen und Amortisationen	12, 13	9 650	9 818
Veränderungen von Wertberichtigungen (netto)		890	-1 494
Erfolg aus Devestition	14	6 016	-1 137
Erfolg aus Abgang von Anlagevermögen		-81	33
Aufwand für aktienbasierte Vergütungen		93	30
Bruttogeldfluss aus operativer Tätigkeit		83 242	51 208
Anpassungen im Nettoumlaufvermögen			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-32 819	15 694
Übrige Forderungen und Aktive Rechnungsabgrenzungen		30 282	16 621
Warenvorräte		-8 345	6 649
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		10 836	-41 343
Übrige Verbindlichkeiten, Passive Rechnungsabgrenzungen und Rückstellungen		5 840	17 729
Bezahlte Ertragssteuern		-7 472	-6 808
Nettogeldfluss aus operativer Tätigkeit		81 564	59 750
Zugänge			
Sachanlagen	12	-5 626	-4 498
Immaterielle Anlagen	13	-8 312	-8 800
Wertschriften des Anlagevermögens		-5	-80
Erwerb Tochtergesellschaften abzüglich flüssige Mittel		-297	0
Erwerb Tochtergesellschaft / Earn-out	14	0	-4 271
Veräusserungen			
Sachanlagen		91	129
Immaterielle Anlagen		0	26
Wertschriften des Anlagevermögens		148	149
Verkauf Tochtergesellschaft abzüglich flüssige Mittel	14	5 457	-1 076
Erhaltene Zinsen		171	242
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit		-8 373	-18 179
Aufnahme Finanzverbindlichkeiten		59 857	91 571
Amortisation Finanzverbindlichkeiten		-104 678	-102 779
Amortisation sonstige Verbindlichkeiten		0	-1 027
Bezahlte Zinsen		-2 627	-3 153
Kauf eigene Aktien		-7 784	-900
Verkauf eigene Aktien		1 173	844
Dividendenzahlung		-25 050	-26 864
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit		-79 109	-42 308
Einfluss aus Währungsumrechnung		158	-834
Ab-/Zunahme Flüssige Mittel		-5 760	-1 571
Flüssige Mittel am 1. Januar		63 420	64 991
Flüssige Mittel am 31. Dezember		57 660	63 420

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

Entwicklung Eigenkapital (CHF 000)	Erläuterungen	Aktien- kapital	Eigene Aktien	Kapital- reserven	Goodwill verrechnet	Gewinn- reserven	Total
01.01.2020		448	-579	101 580	-247 056	160 658	15 051
Konzerngewinn						34 514	34 514
Kauf eigene Aktien			-900				-900
Verkauf eigene Aktien			844				844
Dividendenzahlung				-13 432		-13 432	-26 864
Erfolg eigene Aktien			75	-75			0
Aktienbasierte Vergütungen				30			30
Devestition	14				394		394
Währungsdifferenzen						113	113
31.12.2020		448	-560	88 103	-246 662	181 853	23 182
Konzerngewinn						50 663	50 663
Kauf eigene Aktien			-7 784				-7 784
Verkauf eigene Aktien			1 173				1 173
Dividendenzahlung				-12 525		-12 525	-25 050
Erfolg eigene Aktien			-206	206			0
Aktienbasierte Vergütungen				93			93
Devestition	14				1 641		1 641
Währungsdifferenzen						424	424
31.12.2021		448	-7 377	75 877	-245 021	220 415	44 342

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der Konzernrechnung. Weitere Erläuterungen zum Eigenkapital sind im Anhang 21 enthalten.

Anhang der Konzernrechnung

Segmentinformationen

Erfolgsrechnung (CHF 000)

Nettoverkaufserlös

Warenaufwand

Bruttogewinn

Übriger Betriebsertrag

Personalaufwand

Übriger Betriebsaufwand

Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)

Abschreibungen Sachanlagen

Amortisationen immaterielle Anlagen

Betriebsergebnis (EBIT)

Bilanz (CHF 000)

Umlaufvermögen

Anlagevermögen

Aktiven

Verbindlichkeiten

Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen

Das Segment «Schweiz» besteht aus der mobilezone ag, der IT Business Services GmbH, der TalkTalk AG und der mobilezone reload ag. Die mobiletouch austria gmbH wurde im November 2020 dekonsolidiert. Die Gesellschaft trug im Vorjahr einen Nettoverkaufserlös von CHF 18.6 Mio. bei. Das Segment «Deutschland» besteht aus der mobilezone Deutschland GmbH, der mobilezone handel GmbH, der powwow GmbH und der powwow Berlin GmbH. Die einsAmobile GmbH wurde im Januar 2021 dekonsolidiert. Im Vorjahr hat die einsAmobile GmbH einen Nettoverkaufserlös von CHF 303 Mio. erzielt.

Total mobilezone Gruppe		Schweiz		Deutschland		Nicht zugeteilt / Eliminationen	
2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
981 537	1 237 662	322 654	326 166	659 227	916 324	-344	-4 828
-781 880	-1 060 326	-211 629	-219 810	-572 321	-844 361	2 070	3 845
199 657	177 336	111 025	106 356	86 906	71 963	1 726	-983
692	1 852	424	1 715	900	627	-632	-490
-74 740	-74 672	-47 824	-49 130	-23 799	-23 153	-3 117	-2 389
-49 284	-50 740	-21 243	-20 681	-24 355	-34 765	-3 686	4 706
76 325	53 776	42 382	38 260	39 652	14 672	-5 709	844
-4 011	-4 453	-3 264	-3 609	-685	-780	-62	-64
-5 639	-5 365	-2 830	-3 412	-2 809	-1 953	0	0
66 675	43 958	36 288	31 239	36 158	11 939	-5 771	780
278 760	308 719	96 520	105 502	167 498	199 000	14 742	4 217
48 040	45 070	24 474	23 563	22 555	20 186	1 011	1 321
326 800	353 789	120 994	129 065	190 053	219 186	15 753	5 538
282 458	330 607	108 214	119 101	291 187	341 167	-116 943	-129 661
13 938	13 298	6 958	5 729	6 980	7 452	0	117

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. Die Kategorie Nicht zugeteilt / Eliminationen umfasst Transaktionen zwischen Ländern/Segmenten und der Holdinggesellschaft. Bei den Aktiven und Verbindlichkeiten werden die Positionen zwischen den Gruppengesellschaften eliminiert.

Grundsätze der Konzernrechnungslegung

Angaben zum Unternehmen

Die Geschäftstätigkeit von mobilezone umfasst die Vermarktung von Telekommunikations-Dienstleistungsverträgen (Mobil- und Festnetztelefonie, Internet und Digital TV) sämtlicher namhafter Netzbetreiber in der Schweiz (Swisscom, Sunrise UPC, Salt) und in Deutschland (Vodafone, Deutsche Telekom, Telefónica Deutschland) sowie den Handel (Verkauf an Geschäfts- und Privatkunden, Belieferung des Fachhandels, Grosshandels) mit Mobiltelekommunikationsgeräten (Mobiltelefone, Tablets, Wearables) und dem entsprechenden Zubehör.

In der Schweiz erfolgt die Vermarktung von Telekommunikations-Dienstleistungsverträgen sowie der Verkauf von Mobiltelekommunikationsgeräten und entsprechendem Zubehör über ein Netz von eigenen Shops sowie über die B2B-Organisation. Darüber hinaus bietet mobilezone Beratungs- und Outsourcing-Dienstleistungen für Geschäftskunden im Bereich der Mobiltelekommunikation und Reparaturdienstleistungen für Mobiltelefone zahlreicher Hersteller an. In Deutschland erfolgen Vermarktung und Vertrieb über eigene und von Dritten geführte Online-Portale sowie durch von Partnern geführte Shops. Mit der Marke «TalkTalk» tritt mobilezone in der Schweiz und mit der Marke «High» in Deutschland als Mobile Virtual Network Operator (MVNO) mit eigenen Mobil-, Festnetz- und Internetangeboten am Markt auf. Die Angebote basieren in der Schweiz auf den Netzkapazitäten von Sunrise und in Deutschland auf denjenigen der Deutschen Telekom.

Die Muttergesellschaft der mobilezone Gruppe ist die mobilezone holding ag, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz. Sie ist an der SIX Swiss Exchange, Ticker MOZN / Valor 276 837 69, kotiert.

1. Wichtige Grundsätze der Rechnungslegung

1.1 Grundlagen der Abschlusserstellung

Die Konzernrechnung der Gruppe wurde in Übereinstimmung mit den gesamten bestehenden Richtlinien von Swiss GAAP FER (Fachempfehlungen zur Rechnungslegung) erstellt. Die Konzernrechnung von mobilezone vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (True and Fair View) in Übereinstimmung mit den Grundsätzen von Swiss GAAP FER und entspricht dem schweizerischen Gesetz. Die Konzernrechnung wurde unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips erstellt, mit Ausnahme von derivativen Finanzinstrumenten und Wertschriften, die zum Verkehrswert bewertet werden. Die Konzernrechnung der Gruppe basiert auf den nach einheitlichen Richtlinien erstellten Einzelabschlüssen der Konzerngesellschaften. Einheitlicher Bilanzstichtag ist der 31. Dezember. Die Berichtswährung ist der Schweizer Franken (CHF). Die Konzernrechnung wird unter der Annahme der Fortführung der Geschäftstätigkeit des Konzerns erstellt.

1.2 Definition von nicht durch Swiss GAAP FER definierten Kennzahlen

Der Konzern verwendet bestimmte Kennzahlen für die Leistungsbemessung, die nicht nach Swiss GAAP FER definiert sind. Da diese Kennzahlen nicht nach Swiss GAAP FER definiert sind, kann die Vergleichbarkeit mit ähnlichen Zahlen anderer Unternehmen eingeschränkt sein. Zur besseren Erläuterung dieser Kennzahlen werden sie im Folgenden vorgestellt.

«EBITDA» entspricht dem betrieblichen Ergebnis (EBIT) vor Abschreibungen auf Sachanlagen und Amortisationen auf immaterielle Anlagen.

Der «Bruttogewinn» entspricht dem Nettoverkaufserlös abzüglich des Warenaufwandes.

Das Zwischentotal «Bruttogeldfluss aus operativer Tätigkeit» in der Geldflussrechnung errechnet sich aus dem Konzernergebnis vor Steuern abzüglich des Zinsergebnisses und der nicht baren Transaktionen.

1.3 Konsolidierungsgrundsätze

Konsolidierungskreis

Die konsolidierte Jahresrechnung von mobilezone umfasst die mobilezone holding ag und alle ihre direkt oder indirekt durch Stimm Mehrheit oder anderweitig kontrollierten Tochtergesellschaften. Die mobilezone holding ag hält zurzeit folgende Beteiligungen:

Gesellschaft, Sitz	Land	Währung	Grundkapital (000)	Konzernanteil		Segment	Konsolidierung
				2021	2020		
mobilezone ag, Rotkreuz	CH	CHF	2 850	100%	100%	CH	V ¹
mobilit AG, Rotkreuz ³	CH	CHF	100	n.a.	100%	CH	V ¹
IT Business Services GmbH, Rotkreuz	CH	CHF	40	100%	100%	CH	V ¹
mobilezone reload ag, Rotkreuz ⁴	CH	CHF	100	100%	100%	CH	V ¹
TalkTalk AG, Rotkreuz	CH	CHF	100	100%	100%	CH	V ¹
mobilezone Deutschland GmbH, Köln	DE	EUR	25	100%	100%	DE	V ¹
mobilezone handel GmbH, Bochum	DE	EUR	25	100%	100%	DE	V ¹
powwow GmbH, Köln	DE	EUR	778	100%	100%	DE	V ¹
powwow Berlin GmbH, Bochum	DE	EUR	25	100%	100%	DE	V ¹
sparstrom Energievertriebs GmbH, Köln ⁵	DE	EUR	100	n.a.	n.a.	DE	E ²
Bonamic GmbH, Bochum ⁶	DE	EUR	250	32%	49%	DE	E ²
einsAmobile GmbH, Obertshausen ⁷	DE	EUR	50	25%	100%	DE	E ²
mobiletouch austria gmbH, Wien ⁸	AT	EUR	35	n.a.	n.a.	CH	V ¹

¹ V: Vollkonsolidierung

² E: Equity-Bewertung

³ Die mobilit AG wurde im Januar 2021 mit der IT Business Services GmbH fusioniert.

⁴ Die mobiletouch ag wurde am 15. Februar 2022 in mobilezone reload ag umfirmiert.

⁵ Die sparstrom Energievertriebs GmbH wurde im Dezember 2020 veräussert.

⁶ Die Anteile an der Bonamic GmbH reduzieren sich infolge einer Kapitalerhöhung von 49 Prozent auf 32 Prozent.

⁷ 75 Prozent der Anteile an der einsAmobile GmbH wurden im Januar 2021 veräussert. Die Gesellschaft wurde im Vorjahr vollkonsolidiert.

⁸ Die mobiletouch austria gmbH wurde im November 2020 dekonsolidiert.

Aktiven und Passiven sowie Aufwand und Ertrag werden bei den vollkonsolidierten Gesellschaften zu 100 Prozent erfasst. Alle konzern-internen Transaktionen und Beziehungen zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden gegenseitig verrechnet und eliminiert. Zwischengewinne auf solche Transaktionen werden eliminiert. Beim Erwerb einer Gesellschaft wird die Kaufpreisleistung den zu aktuellen Werten neu bewerteten identifizierten Aktiven, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten gegenübergestellt, und der resultierende Goodwill wird zum Erwerbszeitpunkt mit dem Eigenkapital verrechnet.

Sämtliche konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten, Transaktionen und daraus entstehende unrealisierte Gewinne zwischen Konzerngesellschaften werden bei der Konsolidierung eliminiert. Gesellschaften, an denen der Konzern stimmenmässig mit mindestens 20 Prozent, aber weniger als 50 Prozent beteiligt ist, werden nach der Equity-Methode erfasst. Dabei wird die Beteiligung zum anteiligen Eigenkapital bewertet.

Schätzungen und Ermessensentscheide

Die Erstellung der Konzernrechnung in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER erfordert Beurteilungen, Annahmen und Einschätzungen, welche die Positionen der Jahresrechnung zum Zeitpunkt der Bilanzierung beeinflussen. Diese Beurteilungen, Annahmen und Einschätzungen basieren auf Erfahrungswerten und anderen Faktoren, die unter den gegebenen Voraussetzungen als adäquat beurteilt werden. Die effektiven Ergebnisse können von diesen Einschätzungen abweichen. Die Einschätzungen und die darauf basierenden Annahmen werden kontinuierlich überprüft. Änderungen von rechnungsrelevanten Einschätzungen werden in derjenigen Berichtsperiode erfasst, in der die Einschätzung revidiert wurde, bzw. auch in zukünftigen Berichtsperioden, sofern diese von den revidierten Einschätzungen betroffen sind.

1.4 Erfassungs- und Bewertungsgrundsätze

Umrechnung von Fremdwährungen

Die Konzernrechnung wird in Schweizer Franken erstellt. Die Funktionalwährung der Gruppengesellschaften ist der Schweizer Franken oder der Euro. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Die sich aus Transaktionen und aus der Umrechnung von Bilanzpositionen in Fremdwährung ergebenden Fremdwährungsgewinne und -verluste werden in der Erfolgsrechnung ausgewiesen. Bei Konzerngesellschaften mit einer anderen funktionalen Währung werden die Bilanzen zu Bilanzstichtagskursen und die Erfolgsrechnungen sowie die Geldflussrechnungen zu Durchschnittskursen in Schweizer Franken umgerechnet. Daraus entstehende Umrechnungsdifferenzen werden erfolgsneutral im Eigenkapital gebucht. Fremdwährungsdifferenzen bei konzerninternen langfristigen Darlehen mit Eigenkapitalcharakter werden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Bei Kontrollverlust über eine Gesellschaft werden die entsprechenden kumulierten Umrechnungsdifferenzen in die Erfolgsrechnung umklassiert. Per 31. Dezember 2021 wurde für die Umrechnung der Bilanz ein Eurokurs von 1.0339 (Vorjahr: 1.0946) und für Erfolgsrechnung sowie der Geldflussrechnung ein Durchschnittskurs von 1.0810 (Vorjahr: 1.0816) angewendet.

Flüssige Mittel

Die flüssigen Mittel umfassen den Kassenbestand, kurzfristige Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten. Flüssige Mittel werden erfolgswirksam zum Nominalwert bewertet.

Wertschriften

Die erstmalige Bewertung von Wertschriften erfolgt zu Anschaffungskosten inklusive Transaktionskosten. In der Folge werden Wertschriften mit erfolgswirksamer Anpassung zum Marktwert im Umlaufvermögen bilanziert.

Darlehen und Forderungen

Darlehen und Forderungen sind nicht derivative Finanzanlagen mit festen oder bestimmaren Zahlungen, die nicht an einer Börse kotiert sind. Sie entstehen, wenn mobilezone einem Schuldner Geld, Waren oder Dienstleistungen direkt zur Verfügung stellt und nicht die Absicht hat, mit der Forderung zu handeln. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Nominalwert, abzüglich notwendiger Wertberichtigungen für gefährdete Forderungen, bewertet. Neben Einzelwertberichtigungen für spezifisch bekannte Forderungsrisiken werden aufgrund von Erfahrungswerten Pauschalwertberichtigungen nach der Altersstruktur der fälligen Forderungen gebildet. Die Wertberichtigung entspricht der Differenz zwischen dem Buchwert der Forderungen und dem aktuellen Gegenwert der daraus resultierenden künftig erwarteten Geldflüsse. Die Veränderungen der Wertberichtigung werden erfolgswirksam erfasst. Der Nominalwert entspricht in etwa dem Marktwert. Sie sind im Umlaufvermögen enthalten mit Ausnahme von Werten mit Fälligkeiten über zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag. Diese werden unter Übrige Vermögenswerte im Anlagevermögen ausgewiesen.

Warenvorräte

Warenvorräte sind zu Anschaffungskosten oder zum tieferen realisierbaren Nettowert bilanziert. Die Kostenermittlung erfolgt nach der gewichteten Durchschnittsmethode. Für Waren mit fehlender Marktgängigkeit oder geringer Umschlagshäufigkeit werden entsprechende Wertberichtigungen vorgenommen. Der realisierbare Nettowert entspricht dem geschätzten Verkaufspreis aus normaler Geschäftstätigkeit abzüglich Verkaufskosten. Der Verkaufspreis für ein Mobiltelefon hängt davon ab, ob das Produkt zusammen mit einem vermittelten Mobilfunkvertrag oder allein verkauft wird. Der realisierbare Nettowert berücksichtigt daher beide Komponenten. «Price protection»-Vereinbarungen mit Lieferanten werden bei der Ermittlung von Wertberichtigungen auf Warenvorräte mitberücksichtigt. Skontoabzüge werden als Warenaufwandsminderungen behandelt.

Aktive Rechnungsabgrenzungen

Wesentliche Beträge in den aktiven Rechnungsabgrenzungen beinhalten Umsatzabgrenzungen für die Vermittlung von Neukunden und Vertragsverlängerungen. Umsatzabgrenzungen werden aufgrund der mit Partnern nicht abgerechneten Verkäufe und Vertragsabschlüsse ermittelt. Die effektive Abrechnung erfolgt in den Folgeperioden und kann von den Umsatzabgrenzungen abweichen. Abweichungen der Abrechnungen zu Umsatzabgrenzungen oder Abweichungen aufgrund revidierter Einschätzungen werden in derjenigen Folgeperiode erfasst, in der die effektive Abrechnung oder die revidierte Einschätzung erfolgt.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellkosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bilanziert. Abschreibungen werden nach der linearen Methode aufgrund folgender geschätzter wirtschaftlicher Nutzungsdauern berechnet:

- Büroausstattung und -einrichtungen inkl. EDV und Fahrzeuge 2 bis 10 Jahre
- Ladenausstattung 5 bis 8 Jahre

Immaterielle Anlagen

Erworbene Rechte wie Verträge mit Kunden, Vermietern und Lieferanten sowie ähnliche Rechte, die einen Ertrag abwerfen, werden aktiviert und über die vertragliche oder geschätzte Nutzungsdauer von in der Regel fünf Jahren linear amortisiert. Kundenakquisitionskosten für Mobil-, Festnetz- und Internetkunden werden aktiviert. Die Akquisitionskosten von Mobil-, Festnetz- und Internetkunden werden über eine Laufzeit von maximal 24 Monaten linear abgeschrieben.

Die Position Software beinhaltet im Wesentlichen die System- und Betriebssoftware. Die Bewertung erfolgt zu Anschaffungskosten abzüglich der betriebswirtschaftlich notwendigen Amortisationen und Wertbeeinträchtigungen. Die Amortisationen werden linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer erfolgswirksam erfasst. Die Nutzungsdauer beträgt 2 bis 15 Jahre.

Goodwill

Goodwill, die Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem aktuellen Wert des übernommenen Nettovermögens, entsteht beim Erwerb von Tochtergesellschaften. Ein entstandener Goodwill wird im Erwerbszeitpunkt mit dem Eigenkapital verrechnet. Wenn der Kaufpreis von künftigen Ergebnissen abhängige Anteile enthält, werden diese zum Erwerbszeitpunkt bestmöglich geschätzt und bilanziert. Ergeben sich bei der späteren definitiven Kaufpreisabrechnung Abweichungen, wird der mit dem Eigenkapital verrechnete Goodwill entsprechend angepasst. Bei Veräußerung einer Tochtergesellschaft wird ein zu einem früheren Zeitpunkt mit dem Eigenkapital verrechneter erworbener Goodwill zu den ursprünglichen Kosten berücksichtigt, um den erfolgswirksamen Gewinn oder Verlust zu ermitteln. Die Auswirkungen einer theoretischen Aktivierung von Goodwill mit planmäßiger Abschreibung sowie allfälliger Wertberichtigung auf Bilanz und Erfolgsrechnung während einer Nutzungsdauer von fünf Jahren werden im Anhang offengelegt.

Wertbeeinträchtigung von Aktiven

An jedem Bilanzstichtag wird geprüft, ob Aktiven in ihrem Wert beeinträchtigt sind. Die Prüfung erfolgt aufgrund von Ereignissen und Anzeichen, die auf eine Überbewertung der Buchwerte hindeuten. Ein Verlust aus Wertbeeinträchtigung wird erfolgswirksam erfasst, wenn der Buchwert eines Aktivums den erzielbaren Wert übersteigt. Als erzielbarer Wert gilt der höhere der beiden Werte Netto-Marktwert und Nutzwert. Wenn sich die bei der Ermittlung des erzielbaren Wertes berücksichtigten Faktoren massgeblich verbessert haben, wird eine in früheren Berichtsperioden erfasste Wertbeeinträchtigung teilweise oder ganz erfolgswirksam aufgehoben.

Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten

Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten umfassen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie andere kurzfristige Verbindlichkeiten und werden zum Nominalwert ausgewiesen.

Rückstellungen

Rückstellungen werden für gegenwärtige rechtliche oder faktische Verbindlichkeiten gebildet, wenn am Bilanzstichtag, aufgrund von Vorfällen in der Vergangenheit, vernünftige Schätzungen der zukünftigen Mittelabflüsse möglich sind und dieser Transfer wahrscheinlich ist. Die Bemessung stützt sich auf die bestmögliche Einschätzung der erwarteten Ausgaben.

Eventualverpflichtungen werden im Anhang ausgewiesen, wenn es sich um mögliche künftige Verpflichtungen handelt oder wenn gegenwärtige Verpflichtungen vorliegen, deren Mittelabfluss entweder nicht als wahrscheinlich beurteilt wird oder nicht zuverlässig ermittelt werden kann.

Eigene Aktien

Eigene Aktien werden mit ihrem Anschaffungswert als separate Minusposition im Eigenkapital erfasst. Mehr- oder Mindererlöse aus der Veräußerung eigener Aktien werden den Kapitalreserven gutgeschrieben bzw. belastet.

Dividenden

Dividenden werden in jenem Berichtszeitraum als Verbindlichkeit erfasst, in dem sie beschlossen werden.

Operatives Leasing und Finanzierungsleasing

Zahlungen für operatives Leasing werden linear über die Leasingdauer erfolgswirksam erfasst. Es bestanden per 31. Dezember 2021 und per 31. Dezember 2020 keine Finanzierungsleasingverträge.

Personalvorsorge

Die mobilezone Gruppe verfügt über beitragsorientierte Vorsorgepläne. Die Schweizer Tochtergesellschaften sind jeweils einer Sammelstiftung mit Vollversicherung angeschlossen. Es besteht für die mobilezone Gruppe keine Verpflichtung, für eine allfällige Unterdeckung in der Sammelstiftung aufzukommen. Die Finanzierung dieser Pläne erfolgt über Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge. Bei den ausländischen Tochtergesellschaften bestehen keine Vorsorgepläne.

Nettoverkaufserlös und Ertragsrealisation

Der Nettoverkaufserlös beinhaltet alle Erlöse aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen abzüglich Erlösminderungen, Rabatten, Skonti und Mehrwertsteuer. Die Erträge aus Warenverkäufen werden nach Übergang der Eigentumsrechte und Risiken auf den Käufer verbucht. Einmalprovisionen von Providern werden nach Abschluss des vermittelten Vertrags verbucht. Wiederkehrende «Airtime»-Gewinnanteile von Providern basieren auf den bezahlten monatlichen Mobiltelefonrechnungen der vermittelten Kunden. Sie werden anhand von Abrechnungen der Mobilfunkanbieter periodengerecht verbucht. Dienstleistungserträge werden in der Periode erfasst, in der die Dienstleistungen erbracht wurden.

Ertragssteuern

Laufende Ertragssteuern werden auf dem steuerbaren Ergebnis der Periode berechnet und der Erfolgsrechnung belastet. Latente Ertragssteuern basieren auf einer bilanzorientierten Sichtweise. Zeitlich begrenzte Differenzen ergeben sich aufgrund von Abweichungen zwischen dem Buchwert und dem Steuerwert von Aktiven und Passiven. Sie werden zum aktuellen bzw. angekündigten vollen Steuersatz berechnet und gleichen sich in zukünftigen Perioden wieder aus. Zukünftig steuerlich anrechenbare Verlustvorträge und latente Ertragssteuerguthaben werden nur aktiviert, wenn wahrscheinlich ist, dass sie in Zukunft realisiert werden können.

2. Art und Umfang finanzieller Risiken

2.1 Finanzrisikomanagement

Die Finanzinstrumente der mobilezone Gruppe umfassen hauptsächlich flüssige Mittel zur ausreichenden Bereitstellung für die Geschäftstätigkeit der Gruppengesellschaften. Die Gruppe verfügt über verschiedene andere Finanzinstrumente wie Verbindlichkeiten und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die unmittelbar aus der Geschäftstätigkeit entstehen. Die Hauptrisiken, welche aus diesen Finanzinstrumenten entstehen, sind das Liquiditätsrisiko und das Forderungsausfallrisiko. Bei sonstigen aktiven finanziellen Vermögenswerten wie Wertschriften und Übrigen Forderungen entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

2.2 Fremdwährungsrisiko

Die Umsätze und Wareneinkäufe werden hauptsächlich in den lokalen Währungen der Gesellschaften (Schweizer Franken und Euro) erwirtschaftet. Die Währungsvolatilitäten des Euro haben keinen wesentlichen Einfluss auf die Geschäftsergebnisse von mobilezone. Aufgrund der kurzfristigen Zahlungsziele in Euro (5–30 Tage), des hohen Warenumschlages und währungskongruenten Einkaufens und Verkaufens der Waren im Grosshandel wird auf eine Absicherung der Währungsrisiken bei Wareneinkäufen verzichtet. Zum Bilanzstichtag offene Kontrakte werden zum Verkehrswert bewertet, wobei die Verkehrswertschwankungen erfolgswirksam erfasst werden. Per 31. Dezember 2021 bzw. 31. Dezember 2020 waren keine Devisentermingeschäfte offen.

2.3 Kreditrisiko/Forderungsausfallrisiko

Die Gruppe ist aus ihrer ordentlichen Geschäftstätigkeit Kreditrisiken ausgesetzt. Das Kreditrisiko bei mobilezone entsteht hauptsächlich aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Bankguthaben. Ein wesentlicher Teil des Nettoverkaufserlöses im Handel wird gegen bar abgewickelt oder ist durch eine Kreditversicherung abgedeckt. Daher entstehen aus der Geschäftstätigkeit im Vergleich zum Nettoverkaufserlös relativ geringe Forderungsausfälle. Dem Risiko der ausstehenden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird durch das Vereinbaren von kurzfristigen Zahlungszielen Rechnung getragen. Dem Forderungsausfallrisiko begegnet die mobilezone Gruppe durch festgelegte Absicherungsstrategien wie Bonitätsprüfungen, Kreditlimiten und Kontrollen der Forderungsbestände minimieren das Risiko ebenfalls. Die kurzfristigen Bankguthaben und Einlagen liegen bei Finanzinstituten. Dieses Ausfallrisiko wird dadurch vermindert, dass Geschäftsbeziehungen mit mehreren Finanzinstituten unterhalten werden und das Kreditrisiko laufend überwacht wird.

2.4 Zinssatzrisiko

Zinssatzänderungen können negative Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage der Gruppe haben und somit zu Veränderungen des Zinsertrags und -aufwands führen. Das Risiko für die Finanzverbindlichkeiten in Bezug auf Zinsänderungen ist begrenzt, da der Gross-
teil der Finanzverbindlichkeiten fixe Zinssätze aufweist.

2.5 Liquiditätsrisiko

Es besteht kein absehbares Liquiditätsrisiko bei der mobilezone Gruppe, da die Finanzposition genügend liquide Mittel aufweist und ausreichende Kreditlinien von CHF 224 Mio. (Vorjahr: CHF 227 Mio.) vorhanden sind, um den Spitzenbedarf des Nettoumlaufvermögens decken zu können. Per 31. Dezember 2021 waren von den Kreditlinien CHF 90 Mio. (Vorjahr: CHF 44 Mio.) ungenutzt.

2.6 Kapitalsteuerung

Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung der mobilezone Gruppe ist es, sicherzustellen, dass sie zur Unterstützung der Geschäftstätigkeit ein hohes Bonitätsrating und eine angemessene Eigenkapitalquote aufrechterhält. Das Eigenkapital umfasst die Eigenkapitalposten Aktienkapital, eigene Aktien, Kapitalreserven, mit dem Eigenkapital verrechneter Goodwill und die Gewinnreserven. Zur Anpassung oder Aufrechterhaltung der Kapitalstruktur kann die Gruppe Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Aktionäre vornehmen, neue Aktien ausgeben oder zurückkaufen und Fremdkapital aufnehmen. Zum 31. Dezember 2021 bzw. 31. Dezember 2020 wurden keine Änderungen der Ziele und Richtlinien vorgenommen.

Erläuterungen zur konsolidierten Erfolgsrechnung

1 Nettoverkaufserlös (CHF 000)	2021	2020
Verkauf Mobilkommunikationsprodukte	326 560	630 843
Einmalprovisionen und wiederkehrende «Airtime» von Mobilfunkanbietern	616 029	544 525
Erlös aus Abonnements, Reparaturen, Dienstleistungen	38 948	62 294
Total Nettoverkaufserlös	981 537	1 237 662

2 Übriger Betriebsertrag (CHF 000)	2021	2020
Gewinn Verkauf Vermögenswerte des Umlaufvermögens	82	46
Gewinn aus Devestition	0	1 137
Übriger Betriebsertrag	610	669
Total Übriger Betriebsertrag	692	1 852

Der Gewinn aus Devestition im Vorjahr resultierte aus der Dekonsolidierung der mobiletouch austria gmbH im November 2020 (vgl. Erläuterung 14).

3 Personalaufwand (CHF 000)	2021	2020
Löhne und Gehälter	65 248	64 636
Sozialversicherungsaufwand	7 702	8 479
Vorsorgeaufwand	1 459	1 422
Übriger Personalaufwand	331	135
Total Personalaufwand	74 740	74 672

Personalbestand am 31. Dezember in Vollzeitstellen	1 018	1 127
--	-------	-------

Die erhaltenen Rückerstattungen in Form von Kurzarbeitsentschädigungen über CHF 0.7 Mio. (Vorjahr CHF 5.1 Mio.) sind in der Position Löhne und Gehälter netto ausgewiesen.

4 Übriger Betriebsaufwand (CHF 000)	2021	2020
Mietaufwand	12 246	12 782
Werbung	14 230	13 860
Unterhalt und Reparaturen, Büro- und Verwaltungsaufwand	16 792	19 255
Verlust aus Devestition	6 016	0
Restrukturisierungskosten	0	4 843
Total Übriger Betriebsaufwand	49 284	50 740

Von Vermietern gewährte Mietreduktionen während des Covid-19-bedingten Lockdowns 2021 und 2020 sind im Mietaufwand netto ausgewiesen. Im Werbeaufwand sind im Berichtsjahr Kostenbeiträge von Dritten über CHF 6.2 Mio. (Vorjahr CHF 5.2 Mio.) enthalten. Im Vorjahresbericht waren die mit diesen Kostenbeiträgen verbundenen Aufwendungen unter der Position Unterhalt und Reparaturen, Büro- und Verwaltungsaufwand ausgewiesen. Die Angaben des Vorjahres sind entsprechend angepasst. Die Anpassungen haben keine Auswirkungen auf den totalen Übrigen Betriebsaufwand.

Der Verlust aus Devestition resultiert aus der Dekonsolidierung der einsAmobile GmbH im Januar 2021 (vgl. Erläuterung 14).

5 Finanzertrag (CHF 000)	2021	2020
Zinsertrag	56	239
Übriger Finanzertrag	789	3
Total Finanzertrag	845	242

6	Finanzaufwand (CHF 000)	2021	2020
	Zinsaufwand	2 628	3 153
	Ergebnis Equity Accounting	406	0
	Übriger Finanzaufwand	0	42
	Total Finanzaufwand	3 034	3 195

7	Ertragssteuern (CHF 000)	2021	2020
	Laufende Ertragssteuern	11 362	8 840
	Latente Ertragssteuern	2 461	-2 349
	Total Ertragssteuern	13 823	6 491

Laufende Ertragssteuern beziehen sich ausschliesslich auf den Gewinn im Berichtsjahr. Latente Ertragssteuern beziehen sich auf die Veränderungen der temporären Differenzen. Im Berichtsjahr wurden latente Steuern auf Verlustvorträge von CHF 1.5 Mio. (Vorjahr: CHF 0.3 Mio.) aufgelöst.

Analyse der Ertragssteuern (CHF 000)	2021	2020
Konzernergebnis vor Steuern	64 486	41 005
Durchschnittlicher Steuersatz	20.68%	18.37%
Erwarteter Steueraufwand	13 336	7 533
Effekt aus Veränderung von Steuergesetzen in der Schweiz	0	-763
Neubeurteilung von aktivierten Verlustvorträgen	808	0
Steuerlich nicht anerkannte Aufwendungen / steuerbefreite Erträge	0	-483
Nicht rückforderbare ausländische Quellensteuer	0	293
Periodenfremder Steueraufwand/-ertrag	-321	-89
Effektiver Ertragssteueraufwand	13 823	6 491

Der durchschnittliche Steuersatz ist der gewogene Durchschnitt der Steuersätze der einzelnen Gruppengesellschaften und kann sich jährlich verändern. Am 1. Januar 2020 sind in der Schweiz verschiedene Gesetzesänderungen in Kraft getreten, welche die Unternehmensbesteuerung betreffen. Dabei senkten die meisten Kantone ihre Gewinnsteuersätze. Zudem wurden Übergangsregelungen beschlossen, um die finanziellen Auswirkungen der Abschaffung des Holdingprivilegs abzufedern. Die Steuersatzsenkungen in Kombination mit den Übergangsregelungen haben im Vorjahr zu positiven Steuereffekten von CHF 0.8 Mio. geführt. Die Effekte resultierten einerseits aus der Neubewertung bestehender latenter Ertragssteuerschulden aufgrund der Steuersatzsenkungen und andererseits führten die Übergangsregelungen für die Holdinggesellschaft zum Ansatz neuer latenter Steueraktiven.

Latente Steueraktiven und -passiven (CHF 000)	2021	2020
Finanzanlagevermögen	9	207
Immaterielle Anlagen	68	0
Rückstellungen	0	180
Aktivierter Verlustvortrag	1 548	3 037
Übrige	676	772
Total Latente Steueraktiven	2 301	4 196
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	489	423
Warenvorräte	857	735
Immaterielle Anlagen	467	0
Total Latente Steuerpassiven	1 813	1 158

Die latenten Steuern werden mit den bei den jeweiligen Firmen massgebenden Steuersätzen berechnet. Diese liegen zwischen 12 und 33 Prozent (Vorjahr: 12 und 33 Prozent). Wie im Vorjahr wurden keine Ertragssteuern direkt im Eigenkapital erfasst.

Erläuterungen zur konsolidierten Bilanz

8	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (CHF 000)	2021	2020
	Forderungen brutto	125 643	122 928
	Wertberichtigungen	-2 568	-1 839
	Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	123 075	121 089

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind unverzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von max. 30 Tagen.

9	Warenvorräte (CHF 000)	2021	2020
	Warenvorräte, brutto	54 582	73 583
	Wertberichtigungen	-1 009	-1 128
	Total Warenvorräte	53 573	72 455

10	Übrige Forderungen (CHF 000)	2021	2020
	Sonstige Forderungen	3 411	5 025
	Mehrwertsteuer	151	39
	Ertragssteuer	4 932	5 039
	Forderungen gegenüber assoziierter Gesellschaft	285	274
	Anzahlungen	0	308
	Total Übrige Forderungen	8 779	10 685

11	Aktive Rechnungsabgrenzungen (CHF 000)	2021	2020
	Aktive Rechnungsabgrenzungen aus nicht fakturierten Erlösen	31 829	38 346
	Übrige aktive Rechnungsabgrenzungen	3 844	2 724
	Total aktive Rechnungsabgrenzungen	35 673	41 070

Die Übrigen aktiven Rechnungsabgrenzungen beinhalten vorwiegend Warenaufwandsminderungen.

12 Sachanlagen (CHF 000)

	Gebäude, Grundstücke	Laden- ausstattung	Übrige Sachanlagen	Total
Anschaffungskosten				
Bestand am 31.12.2019	6 013	20 352	10 665	37 030
Zugänge	46	3 259	1 193	4 498
Veränderung Konsolidierungskreis	0	0	-1 734	-1 734
Reklassifikation	0	0	0	0
Abgänge	0	-89	-730	-819
Währungseinfluss	-7	-1	-17	-25
Bestand am 31.12.2020	6 052	23 521	9 377	38 950
Zugänge	0	3 712	1 914	5 626
Veränderung Konsolidierungskreis	0	28	-103	-75
Reklassifikation	0	0	0	0
Abgänge	0	0	-298	-298
Währungseinfluss	-336	0	-144	-480
Bestand am 31.12.2021	5 716	27 261	10 746	43 723
Kumulierte Abschreibungen				
Bestand am 31.12.2019	0	13 189	5 222	18 411
Zugänge	189	2 534	1 719	4 442
Veränderung Konsolidierungskreis	0	0	-1 380	-1 380
Reklassifikation	111	0	-111	0
Abgänge	0	-77	-568	-645
Währungseinfluss	2	-1	-14	-13
Bestand am 31.12.2020	302	15 645	4 868	20 815
Zugänge	190	2 572	1 249	4 011
Veränderung Konsolidierungskreis	0	28	216	244
Reklassifikation	0	0	0	0
Abgänge	0	0	-288	-288
Währungseinfluss	-25	0	-31	-56
Bestand am 31.12.2021	467	18 245	6 014	24 726
Buchwert				
am 31.12.2020	5 750	7 876	4 509	18 135
am 31.12.2021	5 249	9 016	4 732	18 997

13

Immaterielle Anlagen (CHF 000)	Software	Kundenakquisi- tionskosten	Erwerb von Mietlokalen	Total
Anschaftungskosten				
Bestand am 31.12.2019	21 180	8 885	2 640	32 705
Zugänge	5 993	2 807	0	8 800
Veränderung Konsolidierungskreis	-1 111	0	0	-1 111
Reklassifikation	0	0	0	0
Abgänge	-557	-2 077	0	-2 634
Währungseinfluss	23	33	0	56
Bestand am 31.12.2020	25 528	9 648	2 640	37 816
Zugänge	5 225	3 087	0	8 312
Veränderung Konsolidierungskreis	-269	0	0	-269
Reklassifikation	0	0	0	0
Abgänge	0	-3 215	0	-3 215
Währungseinfluss	-594	-309	0	-903
Bestand am 31.12.2021	29 890	9 211	2 640	41 741
Kumulierte Amortisationen				
Bestand am 31.12.2019	4 518	7 366	2 172	14 056
Zugänge	3 270	1 924	122	5 316
Veränderung Konsolidierungskreis	-735	0	0	-735
Reklassifikation	0	0	0	0
Abgänge	-542	-2 078	0	-2 620
Währungseinfluss	-6	13	0	7
Bestand am 31.12.2020	6 505	7 225	2 294	16 024
Zugänge	2 849	2 683	107	5 639
Veränderung Konsolidierungskreis	376	0	0	376
Reklassifikation	0	0	0	0
Abgänge	0	-3 215	0	-3 215
Währungseinfluss	-135	-183	0	-318
Bestand am 31.12.2021	9 595	6 510	2 401	18 506
Buchwert				
am 31.12.2020	19 023	2 423	346	21 792
am 31.12.2021	20 295	2 701	239	23 235

14 Devestitionen**einsAmobile GmbH**

mobilezone verkaufte im Berichtsjahr 75 Prozent ihrer Anteile an der einsAmobile GmbH. Mit der Transaktion trennt sich mobilezone vom Geschäftsbereich Grosshandel. Das veräusserte Geschäft hat im Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz von CHF 303 Mio. erzielt. Die Gesellschaft wurde im Januar dekonsolidiert und wird im Berichtsjahr mit der Equity-Methode bilanziert. Der Verlust aus der Devestition beträgt CHF 6.0 Mio. und wurde im übrigen Betriebsaufwand erfasst. Die nachfolgende Tabelle stellt die per Verkaufsdatum veräusserten Bilanzwerte und das aus der Transaktion resultierende Ergebnis dar.

(CHF 000)	Bilanzwert am 1.1.2021
Flüssige Mittel	-4 103
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-23 233
Warenvorräte	-25 356
Übrige Aktiven	-3 747
Kurzfristiges Fremdkapital	43 303
Veräusserte Nettoaktiven	-13 136
Realisierung kumulierte Währungsdifferenzen bei Verkauf	-553
Erfolgswirksame Ausbuchung Goodwill bei Verkauf	-1 641
Subtotal	-15 330
Verkaufspreis abzüglich Transaktionskosten	6 222
Equity Beteiligung	3 092
Verlust aus Devestition	-6 016

mobiletouch austria gmbH

Die mobilezone verkaufte im Vorjahr 100 Prozent der Anteile an der mobiletouch austria gmbH, welche im Vorjahr einen Nettoverkaufserlös von CHF 18.6 Mio. erzielte. Der Gewinn aus der Devestition betrug CHF 1'137'000 und wurde im Übrigen Betriebsertrag erfasst. Aufgrund der Veräusserung wurden sämtliche Aktiven und Passiven zum 30. November 2020 dekonsolidiert. Mit dem Verkauf wurden Goodwill im Umfang von CHF 394'000 und kumulierte Währungsumrechnungsdifferenzen von CHF 102'000 erfolgswirksam aus dem Eigenkapital ausgebucht. Der Geldzufluss aus der Veräusserung erfolgte im Januar 2021.

15 Übrige Vermögenswerte (CHF 000)	2021	2020
Kautionen, sonstige Forderungen und Vermögenswerte	587	809
Equity-Beteiligungen	2 920	138
Total Übrige Vermögenswerte	3 507	947

Die Übrige Vermögenswerte beinhalten Kautionen, sonstige Forderungen und Anteile an anderen Gesellschaften, welche zum Anschaffungswert abzüglich allfälliger Wertberichtigungen bilanziert sind.

16 Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten (CHF 000)	Währung	2021	Verzinsung	2020	Verzinsung
Immobilienkredite	EUR	458	2.08–2.40	485	2.08–2.40
Bankkredite	EUR	5 170	1.10	38 313	1.50
Schuldenscheinkredite	EUR	28 949	0.85	0	
Übrige Kredite	EUR	0		1 040	2.00
Bankkredite	CHF	0		8 160	1.50–1.85
Schuldenscheinkredite	CHF	12 000	0.85	0	
Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		46 577		47 998	
Langfristige Finanzverbindlichkeiten (CHF 000)	Währung	2021	Verzinsung	2020	Verzinsung
Immobilienkredite	EUR	1 000	2.08–2.40	1 544	2.08–2.40
Bankkredite	EUR	44 458	1.10	49 259	1.50
Schuldenscheinkredite	EUR	517	1.15	31 197	0.85–1.15
Schuldenscheinkredite	CHF	41 000	1.05–1.20	53 000	0.85–1.20
Total langfristige Finanzverbindlichkeiten		86 975		135 000	
Finanzverbindlichkeiten (CHF 000)	Währung	2021	Verzinsung	2020	Verzinsung
Immobilienkredite	EUR	1 458	2.08–2.40	2 029	2.08–2.40
Bankkredite	EUR	49 628	1.10	87 572	1.50
Schuldenscheinkredite	EUR	29 466	0.85–1.15	31 197	0.85–1.15
Übrige Kredite	EUR	0		1 040	2.00
Bankkredite	CHF	0		8 160	1.50–1.85
Schuldenscheinkredite	CHF	53 000	0.85–1.20	53 000	0.85–1.20
Total Finanzverbindlichkeiten		133 552		182 998	
Restlaufzeiten (CHF 000)		2021		2020	
bis 1 Jahr		46 577		47 998	
1 bis 5 Jahre		86 975		134 864	
über 5 Jahre		0		136	
Total Finanzverbindlichkeiten		133 552		182 998	

Die Bankkredite CHF/EUR sind Bestandteil eines Konsortialkredits von CHF 140 Mio. Kreditrahmen (Vorjahr: CHF 140 Mio.). Er hat eine Laufzeit bis 31. Dezember 2025. Der Konsortialkredit beinhaltet einen Zinssatz von zwischen 1 Prozent und 2,1 Prozent, basierend auf dem Libor plus einer Marge, welche vom Verhältnis der Netto-Schulden zum EBITDA abhängig ist. Im Berichtsjahr bewegte sich der Zinssatz zwischen 1,1 und 1,5 Prozent (Vorjahr: 1,5 Prozent). Alle Bank- und Schuldenscheinkredite haben marktübliche Bedingungen und Covenants, welche eingehalten werden.

17	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (CHF 000)	2021	2020
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	72 858	73 082
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber assoziierter Gesellschaft	1 183	119
	Total Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	74 041	73 201
18	Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten (CHF 000)	2021	2020
	Mehrwertsteuer	11 387	9 187
	Verrechnungssteuer	700	0
	Sozialversicherungsaufwand	564	886
	Sonstige	2 672	4 275
	Total Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	15 323	14 348
19	Passive Rechnungsabgrenzungen (CHF 000)	2021	2020
	Warenertrag	4 328	4 668
	Warenaufwand	33 075	25 031
	Personalaufwand	5 104	4 103
	Sonstige	1 028	7 493
	Total passive Rechnungsabgrenzungen	43 535	41 295

- 20** Im Vorjahr wurde im Zusammenhang mit der Zusammenlegung der Vertriebsaktivitäten im Handelsgeschäft in Deutschland eine Restrukturierungsrückstellung von CHF 5.4 Mio. gebildet, wovon per 31. Dezember 2020 CHF 3 Mio. bereits verwendet und CHF 0.6 Mio. aufgelöst wurden. Im Berichtsjahr wurden CHF 1.8 Mio. verwendet. Die Restrukturierungskosten sind im Übrigen Betriebsaufwand enthalten. Sämtliche Rückstellungen werden kurzfristig ausgewiesen.

21 Aktienkapital und Reserven

Das Aktienkapital besteht aus 44'781'213 Namenaktien (Vorjahr: 44'781'213) mit einem Nennwert von je CHF 0.01.

Veränderungen im Bestand der eigenen Aktien	Anzahl Aktien	Höchst-kurs CHF	Preis in CHF Durchschnitt	Tiefst-kurs CHF	Total (CHF 000)
Bestand am 1. Januar 2020	63 624				579
Käufe zu Einstandspreisen	111 162	8.29	8.09	7.80	900
Verkäufe zu Verkaufspreisen	-104 786	8.92	8.05	7.25	-844
Kurserfolg					-75
Bestand am 31. Dezember 2020	70 000				560
Käufe zu Einstandspreisen	619 570	13.86	12.56	10.48	7 784
Verkäufe zu Verkaufspreisen	-106 128	13.74	11.06	8.13	-1 173
Kurserfolg					206
Bestand am 31. Dezember 2021	583 442				7 377

Vom Bestand am 31. Dezember 2021 wurden 444'570 Aktien im Wert von CHF 5.8 Mio. im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworben, welches am 3. Februar 2022 erfolgreich abgeschlossen wurde. Weitere Angaben zum Aktienrückkaufprogramm sind im Corporate Governance-Bericht auf Seite 54 ersichtlich. Aus Transaktionen mit eigenen Aktien resultierte ein Gewinn von CHF 206'000 (Vorjahr: Verlust CHF 75'000).

An der ordentlichen Generalversammlung vom 8. April 2020 haben die Aktionäre der Schaffung von genehmigtem Kapital von maximal CHF 40'000 durch Ausgabe von höchstens 4'000'000 voll zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je 1 Rp. bis spätestens zum 7. April 2022 zugestimmt.

Die Position Gewinnreserven beinhaltet per 31. Dezember 2021 gesetzliche Reserven in Höhe von CHF 1'685'000 (Vorjahr: CHF 1'685'000), welche nicht ausgeschüttet werden dürfen. Diese Reserven wurden aufgrund der Vorschriften des Schweizerischen Obligationenrechtes gebildet.

Der Verwaltungsrat hat am 29. Dezember 2017 ein LTI(Long Term Incentive)-Programm für das Management verabschiedet. Beim Long Term Incentive-Programm handelt es sich um Eigenkapitalinstrumente (Equity-Settled Plan). Die Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren. Die erste Zuteilung im Umfang von 380'000 Optionen erfolgte am 29. Juni 2018 mit einem Aufschlag von 10 Prozent auf den durchschnittlichen Aktienschlusskurs nach Dividendenabgang (10. April 2018 bis 29. Juni 2018) und mit einem Ausübungspreis von CHF 12.19 pro Aktie. Am 21. August 2019 erfolgte eine zweite Zuteilung von 85'000 Optionen mit einem Aufschlag von 10 Prozent auf den durchschnittlichen Aktienschlusskurs der Periode 28. Mai 2019 bis 21. August 2019 und mit einem Ausübungspreis von CHF 10.61 pro Aktie. Am 19. August 2020 hat der Verwaltungsrat eine Zuteilung von 220'000 Optionen vorgenommen. Die Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren und einem Ausübungspreis von CHF 8.13. Der Ausübungspreis basiert auf dem höheren Kurs, berechnet auf den durchschnittlichen Aktienschlusskursen der Periode 26. Mai 2020 bis 18. August 2020 von CHF 7.90 und dem Aktienschlusskurs vom 19. August 2020 von CHF 8.13. Am 7. Juni 2021 hat der Verwaltungsrat eine Zuteilung von 354'000 Optionen vorgenommen. Die Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren und einem Ausübungspreis von CHF 11.31. Der Ausübungspreis basiert auf dem höheren Kurs, berechnet auf den durchschnittlichen Aktienschlusskursen der Periode 10. März 2021 bis 7. Juni 2021 von CHF 11.31 und dem Aktienschlusskurs vom 7. Juni 2021 von CHF 11.18.

Berechnung des Gewinns pro Aktie		2021	2020
Konzerngewinn	CHF	50 663 000	34 514 000
Anzahl ausstehender Aktien	Stück	44 781 213	44 781 213
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Stück	44 639 429	44 709 172
Gewinn pro Aktie	CHF	1.13	0.77
Gewinn pro Aktie verwässert	CHF	1.13	0.77

Im April 2021 wurde eine Dividende von CHF 0.56 je Aktie (2020: CHF 0.60) an die Aktionäre ausbezahlt. Im Berichtsjahr sowie im Vorjahr ergab sich keine wesentliche Verwässerung des Gewinns je Aktie.

22 Goodwill

Der Goodwill wird zum Zeitpunkt des Erwerbs mit den einbehaltenen Gewinnen (Gewinnreserven) verrechnet. Die daraus resultierenden Auswirkungen auf das Eigenkapital und das Ergebnis sind, unter Berücksichtigung einer Goodwill-Nutzungsdauer von fünf Jahren, unten stehend dokumentiert.

Auswirkungen einer theoretischen Aktivierung des Goodwill auf die Bilanz:

Bilanz (CHF 000)	2021	2020
Ausgewiesenes Eigenkapital	44 342	23 182
Eigenfinanzierungsgrad	13.6%	6.6%
Anschaffungswert Goodwill		
Stand zu Beginn des Geschäftsjahres	246 662	247 056
Zugänge	0	0
Abgänge	-1 641	-394
Stand am Ende des Geschäftsjahres	245 021	246 662
Kumulierte Abschreibungen		
Stand zu Beginn des Geschäftsjahres	167 558	129 577
Abschreibung laufendes Jahr	27 962	38 375
Abgänge	-1 641	-394
Stand am Ende des Geschäftsjahres	193 879	167 558
Theoretischer Nettobuchwert Goodwill	51 142	79 104
Theoretisches Eigenkapital ohne Verrechnung von Goodwill	95 484	102 286
Theoretischer Eigenfinanzierungsgrad	25.3%	23.6%

Auswirkungen einer theoretischen Abschreibung des Goodwill auf die Ergebnisse:

Erfolgsrechnung (CHF 000)	2021	2020
Ausgewiesener Konzerngewinn	50 663	34 514
Theoretische Abschreibung auf Goodwill	-27 962	-38 375
Konzerngewinn nach Goodwill-Abschreibung	22 701	-3 861

23 Operatives Leasing

Am 31. Dezember 2021 war die mobilezone Gruppe in 124 Shops (Vorjahr: 123) in der ganzen Schweiz tätig, die alle gemietet waren. Die meisten Mietverträge enthalten eine feste Laufzeit von drei bis fünf Jahren und eine Option für eine Vertragsverlängerung für mehrere Jahre.

Die zukünftigen Zahlungen für die Miete von Räumlichkeiten (Shops, Lager, Büro) und sonstige langfristige Verträge mit einer festen Laufzeit hatten per Bilanzstichtag folgende Fälligkeitsstruktur:

2021 (CHF 000)	Räumlichkeiten	Sonstige	Total
Weniger als 1 Jahr	10 294	892	11 186
1 bis 5 Jahre	23 926	1 485	25 411
Über 5 Jahre	2 170	0	2 170
Total	36 390	2 377	38 767
2020 (CHF 000)	Räumlichkeiten	Sonstige	Total
Weniger als 1 Jahr	10 334	764	11 098
1 bis 5 Jahre	21 449	206	21 655
Über 5 Jahre	2 787	0	2 787
Total	34 570	970	35 540

Im Berichtsjahr 2021 betrug der in der Erfolgsrechnung verbuchte Mietaufwand CHF 12.2 Mio. (Vorjahr: CHF 12.8 Mio.).

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

Für Finanzverbindlichkeiten bei Banken sind per 31. Dezember 2021 Grundstücke und Gebäude im Wert von CHF 5.2 Mio. (Vorjahr: CHF 5.7 Mio.) und flüssige Mittel im Wert von CHF 2.6 Mio. (Vorjahr: CHF 2.4 Mio.) verpfändet.

Es bestehen keine weiteren ausweispflichtigen Positionen.

25 Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Als nahestehende Personen und Gesellschaften gelten Organisationen, an denen mobilezone massgeblich beteiligt ist, Mitglieder der Gruppenleitung und des Verwaltungsrats und ihre nahen Angehörigen sowie wichtige Aktionäre und von diesen kontrollierte Gesellschaften. Sämtliche Transaktionen mit nahestehenden Personen und Gesellschaften erfolgen zu Marktwerten.

Transaktionen und Salden mit nahestehenden Personen und Gesellschaften (CHF 000)	2021	2020
Warenertrag	13 990	141
Warenaufwand	-8 612	-11 844
Dienstleistungsaufwand	-2 301	-9
Finanzertrag	7	14
Forderungen	275	315
Verbindlichkeiten	992	119

26 Bedeutende Aktionäre

Die Aktien der mobilezone holding ag sind breit gestreut. Bedeutende Aktionäre sind in der Jahresrechnung auf Seite 106 aufgeführt.

27 Entschädigungen Verwaltungsrat und Konzernleitung

Die weiteren Details der Entschädigungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung sind im Vergütungsbericht auf den Seiten 63 bis 69 aufgeführt.

28 Rechtliche Risiken

Einige Konzerngesellschaften sind aufgrund ihres normalen Geschäftsverlaufs in Rechtsstreitigkeiten verwickelt. Das Management hat den Ausgang dieser Rechtsfälle aufgrund gegenwärtig verfügbarer Informationen abgeschätzt und im Berichtsjahr keine Rückstellungen vorgenommen. Es bestehen inhärente Risiken in Zusammenhang mit Rechtsansprüchen, abhängig von der Verhaltensweise und der Betrachtung des zuständigen Gerichts und der jeweiligen Gegenpartei, die in einen wesentlichen Abfluss von wirtschaftlichen Ressourcen resultieren können.

29 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Die Konzernrechnung wurde vom Verwaltungsrat der mobilezone holding ag am 7. März 2022 freigegeben. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 6. April 2022, die Konzernrechnung zu genehmigen.

BERICHT DER REVISIONSSTELLE

An die Generalversammlung der mobilezone holding ag, Rotkreuz

Bericht zur Prüfung der Konzernrechnung

Prüfungsurteil

Wir haben die Konzernrechnung der mobilezone holding ag und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) - bestehend aus der konsolidierten Erfolgsrechnung für das am 31. Dezember 2021 endende Jahr, der konsolidierten Bilanz zum 31. Dezember 2021, der konsolidierten Geldflussrechnung und dem konsolidierten Eigenkapitalnachweis für das dann endende Jahr sowie dem Anhang der Konzernrechnung, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden - geprüft.

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung (Seiten 72 bis 96) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2021 sowie dessen Ertragslage und Cashflows für das dann endende Jahr in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards (PS) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt "Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung" unseres Berichts weitergehend beschrieben.

Wir sind von dem Konzern unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Berichterstattung über besonders wichtige Prüfungssachverhalte aufgrund Rundschreiben 1/2015 der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemässen Ermessen am bedeutsamsten für unsere Prüfung der Konzernrechnung des aktuellen Zeitraums waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung der Konzernrechnung als Ganzes und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt, und wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.



Besonders wichtige Prüfungssachverhalte

Wie die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte in unserer Prüfung berücksichtigt wurden

Aktive Abgrenzungsposten aus nicht fakturierten Erlösen

mobilezone generiert Umsätze unter anderem basierend auf Vereinbarungen mit Mobilfunkanbietern und weiteren Partnern, die mobilezone für die Vermittlung von Neukunden und Vertragsverlängerungen entschädigen. Die Provisionen werden aufgrund von Verkäufen und Vertragsabschlüssen ermittelt und zeitlich verzögert zum tatsächlichen Abschluss des Geschäfts abgerechnet und ausbezahlt. Das Management von mobilezone schätzt die ausstehenden Provisionserträge auf Basis der eigenen Verkaufszahlen und Erfahrungswerte und diese bilden so den aktiven Abgrenzungsposten aus nicht fakturierten Erlösen zum Bilanzstichtag. Die Abrechnung durch die Mobilfunkanbieter und die anderen Partner ist teilweise noch ausstehend. Die Berechnung der Provisionen wirkt sich direkt auf den in der Konzernrechnung ausgewiesenen Umsatz und das Ergebnis aus und ist mit erheblichen Schätzunsicherheiten und Ermessensentscheiden verbunden. Wir erachten deshalb diese Position als einen signifikanten Schätzwert in der Konzernrechnung.

Die Beurteilung der aktiven Abgrenzungsposten aus nicht fakturierten Erlösen in Höhe von CHF 31.8 Mio. (oder 9.7% der Konzernbilanzsumme) war aus den genannten Gründen ein Schwerpunkt unserer Prüfung der Konzernrechnung 2021.

Siehe dazu Anhangsangabe 1.4 Erfassungs- und Bewertungsgrundsätze in Kombination mit Anhangsangabe 11 Aktive Rechnungsabgrenzungen.

Wir haben den im Internen Kontrollsystem definierten Abstimmungsprozess sowie die Einhaltung der damit verbundenen internen Kontrollen, die sich auf die Provisionserträge mit den grössten Mobilfunkanbietern und weiteren Partnern beziehen, geprüft.

Zusätzlich haben wir insbesondere folgende Prüfungshandlungen durchgeführt:

Wir haben die Berechnung und Schätzgenauigkeit des Managements überprüft, indem wir zur Vorjahresschätzung per 31. Dezember 2020 die im Geschäftsjahr 2021 erhaltenen, effektiven Schlussabrechnungen auf Stichprobenbasis eingesehen haben.

Zu denjenigen aktiven Abgrenzungsposten, bei welchen die provisorischen Abrechnungen bereits verfügbar und die Zahlungseingänge erfolgt waren, haben wir mittels Stichproben eine Abstimmung mit der per Bilanzstichtag vom 31. Dezember 2021 vorgenommenen Schätzung durchgeführt.

Wesentliche Abgrenzungen für Sonderprovisionen hinsichtlich Zielerreichungen haben wir mit Korrespondenzen zwischen mobilezone und den Telekomanbietern verglichen und diese Saldi bestätigen lassen.

Für aktive Abgrenzungsposten per 31. Dezember 2021, die vor Abschluss unserer Prüfung noch nicht definitiv durch Rechnungen oder andere Nachweise bestätigt waren, haben wir die internen Kalkulationen überprüft. Zusätzlich haben wir die Aussagen und Annahmen des Managements hinsichtlich der Einbringlichkeit der Abgrenzungen aufgrund von vergangenen Erfahrungen kritisch hinterfragt. Entsprechende Prüfungsnachweise haben wir stichprobenweise eingeholt.

Zudem haben wir die mathematische Richtigkeit zu den internen Kalkulationen nachvollzogen.

Unsere Prüfungsergebnisse stützen die vom Management vorgenommenen Ermessensentscheide und Schätzungen für die Abgrenzung der nicht fakturierten Erlöse zum 31. Dezember 2021.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte

Wie die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte in unserer Prüfung berücksichtigt wurden

Veränderungen im Konsolidierungskreis

mobilezone verkaufte im Berichtsjahr 75 Prozent ihrer Anteile an der einsAmobile GmbH. Als Folge des Kontrollverlusts wurde die Gesellschaft im Januar 2021 dekonsolidiert und wird im Berichtsjahr nach der Equity-Methode erfasst.

Mit der Transaktion trennt sich mobilezone vom Geschäftsbereich Grosshandel. Der bei Erwerb der einsAmobile GmbH bezahlte und mit dem Eigenkapital verrechnete Goodwill teilt sich auf die regionalen Märkte sowie die strategischen Geschäftsfelder Online, Fachhandel sowie Grosshandel auf. mobilezone will sich inskünftig auf die beiden Geschäftsfelder Online- und Fachhandelgeschäft fokussieren. Damit ist im Zeitpunkt der Veräusserung der anteilige Goodwill zum Grosshandel aus dem Eigenkapital zu repatriieren und dem Periodenergebnis zu belasten.

Der Verlust aus der Devestition beträgt CHF 6.0 Mio. und wurde im übrigen Betriebsaufwand erfasst. Darin enthalten ist die Repatriierung des anteiligen Goodwills Grosshandel, welche mit CHF 1.6 Mio. zu Buche schlägt.

Die Beurteilung der Verbuchung sowie des Ausweises dieser Transaktion haben wir aus folgenden Gründen als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt behandelt:

Die Allokation des bei Erwerb mit dem Eigenkapital verrechneten Goodwill auf die regionalen Märkte und die strategischen Geschäftsfelder beinhaltet einen erheblichen Anteil an Schätzunsicherheiten und Ermessensentscheiden. Ferner hat die Transaktion Auswirkungen auf den Ausweis resp. die Offenlegung in der konsolidierten Erfolgsrechnung, der konsolidierten Geldflussrechnung und dem Anhang der Konzernrechnung für das Berichtsjahr.

Die Transaktion wird in der Anhangsangabe 14 Devestitionen erläutert.

Wir haben zu den erfolgswirksamen Auswirkungen des Verkaufs von 75 Prozent Anteile der einsAmobile GmbH die Berechnungsgrundlagen erhalten.

Durch Befragung des Managements haben wir ein Verständnis über die Art und Weise der Ermittlung des anteiligen Goodwills erlangt, welcher bei Verlust der Kontrolle erfolgswirksam zu repatriieren ist.

Wir haben die historischen Anschaffungskosten zum Goodwill sowie die für deren Allokation verwendeten Verteilungsschlüssel mit Informationen aus den publizierten Geschäftsberichten 2015 und 2017, der dazu verwendeten Konsolidierungsunterlagen, aus dem Kaufvertrag sowie aus einem Due Diligence Report zur Akquisition der einsAmobile GmbH verglichen.

Die für den Verkauf der Anteile einsAmobile GmbH angewandten Methoden zur Goodwillallokation haben wir auf deren Stetigkeit mit der Verkaufstransaktion der Vorperiode überprüft.

Die mathematische Richtigkeit zu den Berechnungen nachvollzogen.

Wir haben die wesentlichen Annahmen zur Goodwillverteilung auf die regionalen Märkte sowie die strategischen Geschäftsfelder mit dem Management diskutiert und auf ihre Angemessenheit untersucht.

Ferner haben wir zu ausgewählten Annahmen die Auswirkungen auf die Goodwillallokation anhand von Sensitivitätsanalysen evaluiert.

Den Verkaufspreis inkl. nachträgliche Verkaufspreisminderungen haben wir zum Kaufvertrag und geeigneten weiteren Nachweisen verglichen. Ausserdem haben wir die Entkonsolidierungsbuchungen geprüft sowie die Einflüsse der Transaktion auf die Geldflussrechnung sowie die Angemessenheit der Offenlegung in der Konzernrechnung untersucht.



Sonstiger Sachverhalt

Die Konzernrechnung der mobilezone holding ag für das am 31. Dezember 2020 abgeschlossene Geschäftsjahr wurde von einer anderen Revisionsstelle geprüft, die am 8. März 2021 ein nicht modifiziertes Prüfungsurteil zu diesem Abschluss abgegeben hat.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Konzernrechnung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Konzernrechnung, die in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER und den gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt, und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung einer Konzernrechnung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen - beabsichtigten oder unbeabsichtigten - falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung der Konzernrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Geschäftstätigkeit - sofern zutreffend - anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Geschäftstätigkeit anzuwenden, es sei denn, der Verwaltungsrat beabsichtigt, entweder den Konzern zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu.

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Konzernrechnung als Ganzes frei von wesentlichen - beabsichtigten oder unbeabsichtigten - falschen Darstellungen ist, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den PS durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Konzernrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Eine weitergehende Beschreibung unserer Verantwortlichkeiten für die Prüfung der Konzernrechnung befindet sich auf der Webseite von EXPERTsuisse: <http://expertsuisse.ch/wirtschaftspruefung-revisionsbericht>. Diese Beschreibung ist Bestandteil unseres Berichts.

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

Zürich, 7. März 2022

BDO AG

Reto Frey

Leitender Revisor

Zugelassener Revisionsexperte

Philipp Kegele

Zugelassener Revisionsexperte

Jahresrechnung mobilezone holding ag

Erfolgsrechnung	102
Bilanz	103
Anhang der Jahresrechnung	104
Antrag des Verwaltungsrats	108
Bericht der Revisionsstelle	109

Erfolgsrechnung

1. Januar bis 31. Dezember (CHF 000)	2021	2020
Dividendenertrag	27 500	22 500
Sonstiger Finanzertrag	7 327	6 391
Übrige betriebliche Erträge	7 143	6 656
Total Ertrag	41 970	35 547
Finanzaufwand	-8 847	-2 689
Personalaufwand	-3 023	-2 289
Übriger betrieblicher Aufwand	-661	-631
Abschreibungen Sachanlagen	-61	-62
Direkte Steuern	230	-972
Total Aufwand	-12 362	-6 643
Jahresgewinn	29 608	28 904

Bilanz

Per 31. Dezember (CHF 000)	Erläuterungen	2021	2020
Aktiven			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel		16 082	7 046
Übrige kurzfristige Forderungen	6	70 618	117 554
Aktive Rechnungsabgrenzungen	7	658	571
Total Umlaufvermögen		87 358	125 171
Anlagevermögen			
Finanzanlagen	8	184 444	197 606
Beteiligungen	9	39 817	39 817
Sachanlagen		77	138
Total Anlagevermögen		224 338	237 561
Total Aktiven		311 696	362 732
Passiven			
Fremdkapital kurzfristig			
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	10	48 268	49 364
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	11	1 565	1 686
Passive Rechnungsabgrenzungen	12	1 227	1 307
Total Fremdkapital kurzfristig		51 060	52 357
Fremdkapital langfristig			
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	13	85 975	133 455
Total Fremdkapital langfristig		85 975	133 455
Eigenkapital			
Aktienkapital	14	448	448
Gesetzliche Reserve			
– Reserve aus Kapitaleinlage		66 651	79 176
– Sonstige Kapitalreserve		131	131
Freiwillige Gewinnreserve		6 098	6 098
Eigene Kapitalanteile	15	–7 377	–560
Bilanzgewinn		108 710	91 627
Total Eigenkapital		174 661	176 920
Total Passiven		311 696	362 732

Anhang der Jahresrechnung

Grundsätze

1 Allgemein

Die vorliegende Jahresrechnung wurde gemäss den Bestimmungen des Schweizer Rechnungslegungsrechtes (32. Titel des Obligationenrechts) erstellt. Die wesentlichen angewandten Bewertungsgrundsätze, welche nicht vom Gesetz vorgeschrieben sind, sind nachfolgend beschrieben.

2 Finanzanlagen

Die Finanzanlagen beinhalten langfristige Darlehen. Gewährte Darlehen in Fremdwährung werden unter Berücksichtigung des Imparitätsprinzips zum aktuellen Stichtagskurs bewertet.

3 Beteiligungen

Die Beteiligungen werden zu Anschaffungswerten aktiviert, abzüglich der notwendigen Wertberichtigungen. Sie werden einzeln bewertet, sofern sie wesentlich sind und aufgrund ihrer Gleichartigkeit für die Bewertung nicht üblicherweise als Gruppe zusammengefasst werden.

4 Eigene Kapitalanteile

Eigene Aktien werden zum Erwerbszeitpunkt zu Anschaffungskosten als Minusposten im Eigenkapital bilanziert. Bei späterer Wiederveräusserung wird der Gewinn oder Verlust erfolgswirksam als Finanzertrag bzw. -aufwand erfasst.

5 Verzicht auf Geldflussrechnung, Lagebericht und zusätzliche Angaben im Anhang

Da die mobilezone holding ag eine Konzernrechnung nach einem anerkannten Standard zur Rechnungslegung erstellt (Swiss GAAP FER), hat sie in der vorliegenden Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften auf die Anhangsangaben zu verzinslichen Verbindlichkeiten und Revisionshonorar, den Lagebericht sowie die Darstellung einer Geldflussrechnung verzichtet.

Detailangaben zur Jahresrechnung

6	Übrige kurzfristige Forderungen (CHF 000)	2021	2020
	gegenüber Konzerngesellschaften	70 400	117 358
	gegenüber Dritten	218	196
	Total	70 618	117 554

7	Aktive Rechnungsabgrenzungen (CHF 000)	2021	2020
	gegenüber Konzerngesellschaften	0	328
	gegenüber Dritten	658	243
	Total	658	571

8	Finanzanlagen (CHF 000)	2021	2020
	gegenüber Konzerngesellschaften	184 186	197 196
	gegenüber Dritten	258	410
	Total	184 444	197 606

9	Direkte und indirekte Beteiligungen					
	Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft	Währung	Grundkapital (000)	Kapital-/Stimmanteil 31.12.21	Kapital-/Stimmanteil 31.12.20
	mobilezone ag	CH-Rotkreuz	CHF	2 850	100%	100%
	mobilit AG ¹	CH-Rotkreuz	CHF	100	n.a.	100%
	IT Business Services GmbH	CH-Rotkreuz	CHF	40	100%	100%
	mobilezone reload ag ²	CH-Rotkreuz	CHF	100	100%	100%
	TalkTalk AG	CH-Rotkreuz	CHF	100	100%	100%
	mobilezone Deutschland GmbH	D-Köln	EUR	25	100%	100%
	mobilezone handel GmbH	D-Bochum	EUR	25	100%	100%
	powwow GmbH	D-Köln	EUR	778	100%	100%
	powwow Berlin GmbH	D-Bochum	EUR	25	100%	100%
	sparstrom Energievertriebs GmbH ³	D-Köln	EUR	100	n.a.	n.a.
	Bonamic GmbH ⁴	D-Bochum	EUR	250	32%	49%
	einsAmobile GmbH ⁵	D-Obertshausen	EUR	50	25%	100%
	mobiletouch austria gmbh ⁶	A-Wien	EUR	35	n.a.	n.a.

¹ Die mobilit AG wurde im Januar 2021 mit der IT Business Services GmbH fusioniert.

² Die mobiletouch ag wurde am 15. Februar 2022 in mobilezone reload ag umfirmiert.

³ Die sparstrom Energievertriebs GmbH wurde im Dezember 2020 veräussert.

⁴ Die Anteile an der Bonamic GmbH reduzieren sich infolge einer Kapitalerhöhung von 49 Prozent auf 32 Prozent.

⁵ 75 Prozent der Anteile an der einsAmobile GmbH wurden im Januar 2021 veräussert.

⁶ Die mobiletouch austria gmbh wurde im Dezember 2020 veräussert.

10	Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten (CHF 000)	2021	2020
	gegenüber Konzerngesellschaften	2 149	2 892
	gegenüber Banken	46 119	46 472
	Total	48 268	49 364

Die kurzfristigen verzinslichen Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften beinhalten Kontokorrente.

11	Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten (CHF 000)	2021	2020
	gegenüber Konzerngesellschaften	1	376
	gegenüber Dritten	1 564	1 310
	Total	1 565	1 686

12	Passive Rechnungsabgrenzungen (CHF 000)	2021	2020
	gegenüber Organen	440	440
	gegenüber Dritten	787	867
	Total	1 227	1 307

13 Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten

Bei den langfristigen Darlehen handelt es sich um Bank- und Schuldscheindarlehen.

14 Aktienkapital und genehmigtes Kapital

Das Aktienkapital besteht aus 44'781'213 Namenaktien (Vorjahr: 44'781'213 Namenaktien) mit einem Nennwert von je CHF 0.01. An der ordentlichen Generalversammlung vom 8. April 2020 haben die Aktionäre der Schaffung von genehmigtem Kapital von maximal CHF 40'000 durch Ausgabe von höchstens 4'000'000 voll zu liberierenden Namensaktien mit einem Nennwert von je 1 Rp. bis spätestens zum 7. April 2022 zugestimmt. Zum Bilanzstichtag besteht kein bedingtes Kapital.

15 Eigene Kapitalanteile

Veränderungen im Bestand der eigenen Aktien	Anzahl Aktien	Höchst-kurs CHF	Preis in CHF Durchschnitt	Tiefst-kurs CHF	Total (CHF 000)
Bestand am 1. Januar 2020	63 624				579
Käufe zu Einstandspreisen	111 162	8.29	8.09	7.80	900
Verkäufe zu Verkaufspreisen	-104 786	8.92	8.05	7.25	-844
Kurserfolg					-75
Bestand am 31. Dezember 2020	70 000				560
Käufe zu Einstandspreisen	619 570	13.86	12.56	10.48	7 784
Verkäufe zu Verkaufspreisen	-106 128	13.74	11.06	8.13	-1 173
Kurserfolg					206
Bestand am 31. Dezember 2021	583 442				7 377

Vom Bestand am 31. Dezember 2021 wurden 444'570 Aktien im Wert von CHF 5.8 Mio. im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworben, welches am 3. Februar 2022 erfolgreich abgeschlossen wurde. Weitere Angaben zum Aktienrückkaufprogramm sind im Corporate Governance-Bericht auf Seite 54 ersichtlich. Aus Transaktionen mit eigenen Aktien resultierte ein Gewinn von CHF 206'000 (Vorjahr: Verlust CHF 75'000).

16 Bedeutende Aktionäre

Folgende bedeutende Aktionäre und Aktionärsgruppen mit einem Anteil von mehr als drei Prozent am Kapital bzw. der Stimmrechte sind im Aktienregister eingetragen:

Firma	2021	2020
Credit Suisse Funds AG, Zürich ¹	4,74%	7,11%
Haubrich GmbH, Düsseldorf ^{2,3}	5,00%	5,00%
UBS Fund Management (Switzerland) AG, Basel ¹	3,88%	3,88%
Wilke Stroman, Köln ²	n.a.%	4,99%

¹ Die in der letzten Offenlegungsmitteilung gemeldete Anzahl Beteiligungsanteile ist basierend auf der zum Stichtag 31. Dezember ausgegebenen Anzahl Aktien umgerechnet.

² Wilke Stroman und Haubrich GmbH besitzen Aktien, welche bis 17. Juni 2022 einer gemeinsamen Lock-Up-Vereinbarung unterliegen. Sie bilden eine Aktionärsgruppe mit 2'233'188 Aktien (4,99 Prozent).

³ Vormalis Haubrich Zentrale GmbH & Co. KG

Die Offenlegungsmeldungen im Zusammenhang mit Aktienbeteiligungen an der mobilezone holding ag werden auf der elektronischen Veröffentlichungsplattform der SIX Swiss Exchange publiziert und können über die Suchmaske der Offenlegungsstelle über den folgenden Weblink abgerufen werden:

www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html

Es ist uns kein Aktionärsbindungsvertrag zwischen den bedeutenden Aktionären bekannt.

Weitere Angaben

17 Vollzeitstellen

Die durchschnittliche Anzahl Vollzeitstellen beträgt im Berichtsjahr 3 (Vorjahr: 3).

18	Eventualverbindlichkeiten (CHF 000)	2021	2020
	Solidarhaftung aus Gruppenbesteuerung Mehrwertsteuer	p.m.	p.m.
	Bürgschaft zugunsten einer Tochtergesellschaft	3 300 000	3 300 000

19 Von Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Konzernleitung gehaltene Aktien

Name	Funktion	Anzahl Aktien		Aktienwert (CHF 000)	
		2021	2020	2021	2020
Olaf Swantee ¹	Präsident	34 900	n.a.	475	n.a.
Gabriela Theus	Mitglied	2 500	2 500	34	25
Peter K. Neuenschwander	Mitglied	2 000	2 000	27	20
Michael Haubrich	Mitglied	0 ²	0 ²	0	0
Urs T. Fischer ³	Präsident	n.a.	2 500	n.a.	25
Markus Bernhard	CEO	110 000	110 000	1 498	1 109
Andreas Fecker	CFO	59 461	50 282	810	507
Roger Wassmer	CEO Schweiz	21 063	19 424	287	196
Wilke Stroman	CEO Deutschland	1 155 660	2 232 722	15 740	22 466
Jens Barth ⁴	CDO	302 415	n.a.	4 119	n.a.
Akin Erdem ⁵	CPO	n.a.	75 687	n.a.	763

¹ Olaf Swantee wurde an der Generalversammlung vom 7. April 2021 in den Verwaltungsrat gewählt.

² Michael Haubrich ist mit 30 Prozent (Vorjahr 36 Prozent) an der Haubrich GmbH (vormals: Haubrich Zentrale & Co. KG, Düsseldorf) beteiligt, welche indirekt 2'239'154 Aktien Aktien (Vorjahr: 2'239'154 Aktien) an der mobilezone holding ag hält.

³ Urs T. Fischer ist anlässlich der Generalversammlung vom 7. April 2021 nicht mehr zur Wiederwahl angetreten.

⁴ Jens Barth bis 30. April 2022

⁵ Akin Erdem bis 1. Februar 2021

Weitere Angaben sind im Vergütungsbericht auf den Seiten 67 bis 69 ersichtlich.

20 Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Antrag des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat der mobilezone holding ag beantragt der Generalversammlung vom 6. April 2022, den Bilanzgewinn 2021 und die Reserven aus Kapitaleinlagen wie folgt zu verwenden:

Verwendung des Bilanzgewinns (CHF 000)	2021	2020
Gewinnvortrag vom Vorjahr	79 102	62 723
Jahresgewinn	29 608	28 904
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	108 710	91 627
Ausschüttung einer Dividende von CHF 0.42 pro dividendenberechtigte Aktie (Vorjahr: CHF 0.28)	-18 808	-12 539
Nicht ausgeschüttete Dividende auf von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien		14
Vortrag Bilanzgewinn auf neue Rechnung	89 902	79 102
Verwendung Reserven aus Kapitaleinlagen		
Reserven aus Kapitaleinlagen – Vortrag vom Vorjahr	66 651	79 176
Verrechnungssteuerfreie Ausschüttung von CHF 0.42 pro dividendenberechtigte Aktie (Vorjahr: CHF 0.28)	-18 808	-12 539
Nicht ausgeschüttete Dividende auf von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien		14
Vortrag Reserven aus Kapitaleinlagen auf neue Rechnung	47 843	66 651

Bei Annahme dieses Antrags wird die Ausschüttung von CHF 0.42 pro Aktie aus den Reserven aus Kapitaleinlagen verrechnungssteuerfrei und die Dividende von CHF 0.42 pro Aktie verrechnungssteuerpflichtig am 19. April 2022 erfolgen. Der letzte Handelstag, der zum Erhalt der Dividende berechtigt, ist der 12. April 2022. Ab dem 13. April 2022 wird die Aktie ex Dividende gehandelt.

BERICHT DER REVISIONSSTELLE

An die Generalversammlung der mobilezone holding ag, Rotkreuz

Bericht zur Prüfung der Jahresrechnung

Prüfungsurteil

Wir haben die Jahresrechnung der mobilezone holding ag - bestehend aus der Erfolgsrechnung für das am 31. Dezember 2021 endende Jahr und der Bilanz zum 31. Dezember 2021 sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden - geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung (Seiten 102 bis 108) zum 31. Dezember 2021 für das dann endende Jahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards (PS) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt "Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung" unseres Berichts weitergehend beschrieben.

Wir sind von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Berichterstattung über besonders wichtige Prüfungssachverhalte
aufgrund Rundschreiben 1/2015 der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemässen Ermessen am bedeutsamsten für unsere Prüfung der Jahresrechnung des aktuellen Zeitraums waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung der Jahresrechnung als Ganzes und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt, und wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.


Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt
Wie der besonders wichtige Prüfungssachverhalt in unserer Prüfung berücksichtigt wurde
Werthaltigkeit der Beteiligungen an Konzerngesellschaften und Darlehen und kurzfristige Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften

Die Beurteilung der Werthaltigkeit der Beteiligungen an Konzerngesellschaften und Darlehen und kurzfristigen Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften stellt aus folgenden Gründen einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar:

Die Bilanzpositionen Beteiligungen an Konzerngesellschaften (CHF 39.8 Mio.), Darlehen gegenüber Konzerngesellschaften (CHF 184.2 Mio.) und kurzfristige Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften (CHF 70.4 Mio.) entsprechen mit Total CHF 294.4 Mio. rund 94.5% der Bilanzsumme von CHF 311.7 Mio. und stellen somit einen wesentlichen Teil der Aktiven dar.

Da die mobilezone holding ag die Finanzierung in der Gruppe mittels Darlehen sicherstellt, ist deren Werthaltigkeit mit der Bewertung und der mittelfristigen Zielerreichung der Geschäftsergebnisse der Beteiligungen gekoppelt.

Im Rahmen der Werthaltigkeitsüberprüfungen der Beteiligungs- und Darlehenswerte sowie der kurzfristigen Forderungen bestehen Ermessensspielräume (zukünftige Geldflüsse, Diskontierungssatz und Wachstumsrate) bei der Beurteilung des Vorliegens von Anzeichen von Wertbeeinträchtigungen und bei der Herleitung der für Wertbeeinträchtigungstests relevanten Nutzwerte.

Im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitsüberprüfung vergleicht das Management der mobilezone den in der Bilanz der Gesellschaft nach Obligationenrecht erfassten Buchwert der Beteiligungen mit den in den Bilanzen der entsprechenden Gesellschaften erfassten Nettoaktiven und führt eine Nutzwertanalyse durch.

Im Berichtsjahr wurden von der mobilezone holding ag keine Wertberichtigungen verbucht.

Neben einem Vergleich der Buchwerte der Beteiligungen an sowie Darlehen/kurzfristigen Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften mit den jeweiligen Nettoaktiven der betreffenden Konzerngesellschaft zu deren Buchwert haben wir im Falle wesentlicher Unterdeckungen folgende Prüfungshandlungen durchgeführt:

Wir haben die Nutzwertanalyse nachvollzogen und die Art der Berechnung auf deren Angemessenheit hin überprüft.

Analyse und Beurteilung des durch das Management erstellten Grundlagenpapiers.

Die mathematische Richtigkeit der Berechnung in den verwendeten Bewertungsmodellen wurde überprüft.

Die Annahmen in Bezug auf die Angemessenheit der zukünftigen Geldflüsse und Wachstumsraten haben wir kritisch hinterfragt und mit den aktuellen Zahlen im Berichtsjahr und dem Budget verglichen.

Die Herleitung zum Diskontierungssatz haben wir überprüft und die dazu verwendeten signifikanten Parameter mit geeigneten Marktdaten verglichen.

Die Sensitivität der Schätzwerte haben wir anhand der verbleibenden Überdeckung beurteilt.

Die angewendeten Wachstumsraten haben wir zusätzlich im Vergleich mit der Entwicklung aus der Vergangenheit verglichen und plausibilisiert.

Die Summe der Buchwerte der Beteiligungen haben wir mit dem Börsenwert der mobilezone holding ag verglichen.

Wir erachten die vom Management verwendeten Grundlagen und Annahmen für die Überprüfung der Werthaltigkeit der Beteiligungen an Konzerngesellschaften und Darlehen und kurzfristigen Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften als angemessen.



Sonstiger Sachverhalt

Die Jahresrechnung der mobilezone holding ag für das am 31. Dezember 2020 abgeschlossene Geschäftsjahr wurde von einer anderen Revisionsstelle geprüft, die am 8. März 2021 ein nicht modifiziertes Prüfungsurteil zu diesem Abschluss abgegeben hat.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Jahresrechnung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung einer Jahresrechnung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen - beabsichtigten oder unbeabsichtigten - falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung der Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Geschäftstätigkeit - sofern zutreffend - anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Geschäftstätigkeit anzuwenden, es sei denn, der Verwaltungsrat beabsichtigt, entweder die Gesellschaft zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu.

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Jahresrechnung als Ganzes frei von wesentlichen - beabsichtigten oder unbeabsichtigten - falschen Darstellungen ist, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den PS durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Jahresrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Eine weitergehende Beschreibung unserer Verantwortlichkeiten für die Prüfung der Jahresrechnung befindet sich auf der Webseite von EXPERTsuisse: <http://expertsuisse.ch/wirtschaftspruefung-revisionsbericht>. Diese Beschreibung ist Bestandteil unseres Berichts.

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes sowie die Ausschüttung aus den Reserven aus Kapitaleinlagen dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Zürich, 7. März 2022

BDO AG

Reto Frey

Leitender Revisor

Zugelassener Revisionsexperte

Philipp Kegele

Zugelassener Revisionsexperte

Impressum

Herausgeberin

mobilezone holding ag, Rotkreuz

Gestaltung

Michael Senn, Graphic Designer,
mobilezone holding ag, Rotkreuz

Redaktion

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

Bilder

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

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

©2022 mobilezone holding ag



