

mobilezone holding ag

# Halbjahresbericht 2020

Telefonkonferenz für Investoren, Medien  
und Analysten



# Inhaltsverzeichnis

- 3** Kennzahlen
- 4** Resultate 1. Halbjahr 2020
- 11** Financial Guidance
- 13** Strategische Ziele
- 14** Q&A



# Kennzahlen

Umsatz

**597** mCHF  
+29 mCHF

Bruttogewinn

**77.6** mCHF  
-0.4 mCHF

EBIT

**9.0** mCHF  
-14.6 mCHF

EBIT Marge

**1.5 %**  
-2,7% pt.

Konzerngewinn

**7.0** mCHF  
-10.1 mCHF

Nettoverschuldung/  
EBITDA <sup>1</sup>

**1.80**  
-0.13 pt.

<sup>1</sup>Bereinigt um den Corona Effekt und die Restrukturierungsrückstellung / Veränderung zu 31.12.19



# 1. Halbjahr 2020

<i>(in CHF Mio. oder wie indiziert)</i>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Nettoverkaufserlös	597.4	568.6	560.6
Bruttogewinn	77.6	78.0	75.2
EBITDA	13.6	27.2	25.8
EBIT	9.0	23.6	23.0
Konzerngewinn	7.0	17.1	16.8
Dividende pro Aktie (in CHF)	0.6	0.6	0.6
Bilanzsumme	330.5	419.4	296.5
Nettoverschuldung	-129.2	-170.4	-105.1
Eigenkapital	-4.6	0.6	11.8
Eigenkapital ohne Verrechnung Goodwill /mit Amortisation	92.0	127.1	101.9
Nettoverschuldung / EBITDA	1.80	2.85	1.73
Geldfluss operativer Tätigkeit vor Veränderung Nettoumlaufvermögen und Steuern	12.3	26.5	25.7
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	5.0	4.4	3.5
Personalbestand (Vollzeitstellen)	1'235	1'083	922

## Umsatz

CHF 597m (+29m) / währungsbereinigt: +10,9%

- Deutschland: 77% (VJ: 72%)
- Schweiz & Österreich: 23% (VJ: 28%)

## EBIT

CHF 9.0m (VJ: CHF 23.6m)

- EBIT<sub>adj</sub>: CHF 26.4m (VJ: CHF 23.6m)
  - Deutschland: 52% (VJ: 64%)
  - Schweiz & Österreich: 48% (VJ: 36%)

## Konzerngewinn

CHF 7.0m

## Covenants der Banken werden eingehalten

- Stabile Nettoverschuldung: CHF 129m (31.12.19: CHF 131m)
- Nettoverschuldung/EBITDA: 1.80 (31.12.19: 1.93)  
(korrigiert um die Lockdown Effekte von CHF 12m und die Restrukturierungsrückstellung von CHF 5.4m)

## Investitionen

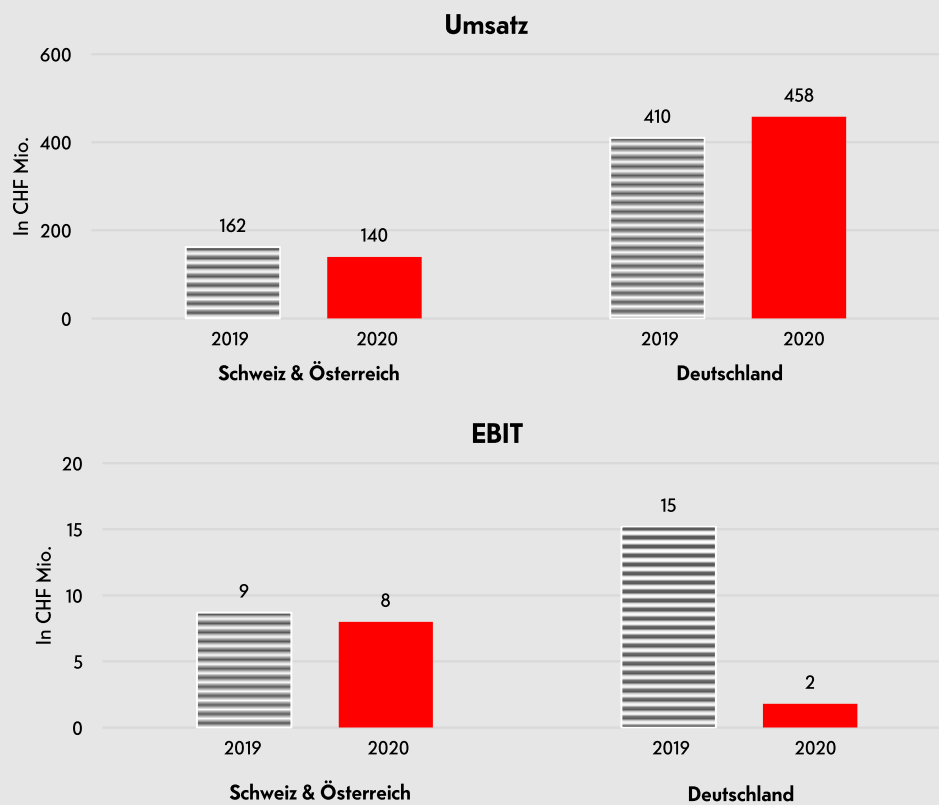
- 2020: CHF 5.0m
- 2019: CHF 4.4m
- 2018: CHF 3.5m

## Dividende

CHF 0.60 pro Aktie / CHF 27m

# Segment-Resultate 2020

## Umsatz und EBIT



### Schweiz & Österreich

- ✓ Umsatz: CHF 140m (VJ: CHF 162 Mio.) / - 13,6%
- ✓ EBIT: CHF 8.0m (VJ: CHF 8.7m) / - CHF 0.7m  
EBITadj: CHF 13.0m  
Lockdown: - CHF 5.0m

### Deutschland

- ✓ Umsatz: CHF 458m (VJ: CHF 410m) / + 11,9%
- ✓ EBIT: CHF 1.8m (VJ: CHF 15.2m)  
EBITadj: CHF 14.2m  
Lockdown: - CHF 7.0m  
Restrukturierung: - CHF 5.4m

# Deutschland

## ✓ Deutschland Strategie

- 2015-2018: Schwerpunkt Grosshandel
- 2019: Entscheid./Umsetzung Investition in nachhaltige, eigene Online-Vertriebskanäle

## ✓ Zusammenlegung Online-Aktivitäten unter dem Dach von powwow im 1. Halbjahr 2020 abgeschlossen

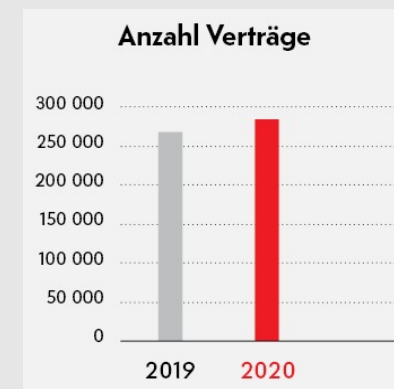
## ✓ Online-Geschäft: 284 000 Mobilfunkverträge (VJ: 272 000) /+4,4% Bereinigt um Lockdown-Effekt: +6,6%

## ✓ Online-Umsatz powwow Business Unit: EUR 172 Mio.

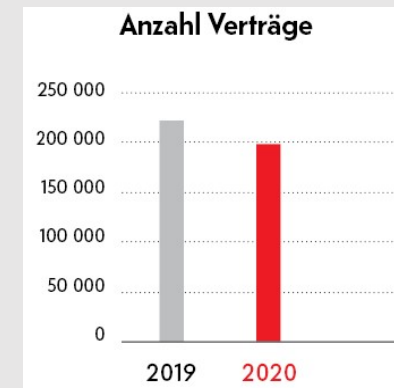
## ✓ Erwartung für das Jahr 2020: >1 010k Mobilfunkverträge (VJ: 1 047k)

- 580 000 Online-Vertragsabschlüsse (VJ: 542 000) mit sparhandy.de, deinhandy.de, TV-Kanal handystar.de und mit Online-Vertriebspartnern
- 430 000 Offline-Vertragsabschlüsse (VJ: 505 000) mit B2B-Vertriebspartner

### Online



### Offline



# Deutschland

- ✓ Zusammenlegung der indirekten Vertriebsaktivitäten unter dem Dach der „mobilezone handel“ in Deutschland ist in Umsetzung. Für diese Restrukturierung wurden CHF 5.4m Rückstellungen gebildet.
- ✓ Geringerer Wettbewerb zwischen den Geräteherstellern aufgrund der Huawei Schwäche verlangsamt das Wachstum und bringt Druck auf Margen.
- ✓ Alternativen: Xiaomi, OnePlus und OPPO
- ✓ Grosshandel  
Umsatz: CHF 146m (VJ: CHF 192m)  
BG-Marge: 1,8% (VJ: 3,3%)  
Bruttogewinn: CHF 2.6m (VJ: CHF 6.3m)
- ✓ Entwicklung der Deckungsbeiträge im Grosshandelsgeschäft über die letzten Jahre bestätigt die strategische Entscheidung den Fokus auf das Online-B2C Geschäft zu setzen.

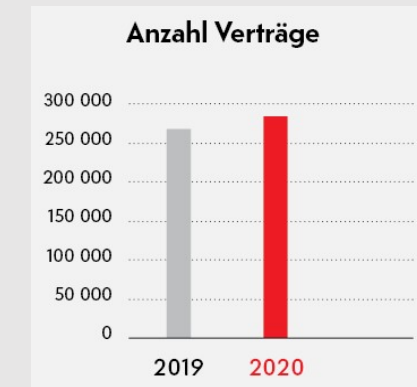
Entwicklung Grosshandelsgeschäft DE

in Mio. EUR	1-6 / 2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Umsatz	136.9	337.8	429.7	563.5	536.6	498.3	331.4
Deckungsbeitrag	2.5	9.6	20.8	22.0	25.1	17.8	9.0
Marge	1.8%	2.8%	4.8%	3.9%	4.7%	3.6%	2.7%

# E-Commerce Deutschland

- ✓ Ausbau der Marktführerschaft und Bündelung von Marken, die sich perfekt ergänzen und eine breite Zielgruppe abdecken. Die powwow Organisation steuert alle Marken.
  - DEINHANDY – social media superstar
  - Sparhandy – mega deal maker
  - Handystar – Silversurfer und TV Golden Ager
- ✓ Sämtliche eigene Online-Portale werden auf eine neue, einheitliche Shop-Technologie migriert.  
Dies ermöglicht die Abschaltung aller Altsysteme, teilweise 20 Jahre alte Technologiebasis (Sparhandy). Die neue Shop-Technologie ermöglicht zusätzliche Verkaufsmöglichkeiten (Zubehör, Hardware, Versicherung) - Launch Q1, 2021
- ✓ **In Zahlen:**
  - 284 000 (VJ: 272 000) abgeschlossene Mobilfunkverträge (davon 248 000 / VJ: 232 000 über die eigenen Websites)
  - Online-Umsatz powwow Business Unit: EUR 172 Mio.
  - 4.1 Mio. Visits / Monat auf drei eigenen Websites

## Online



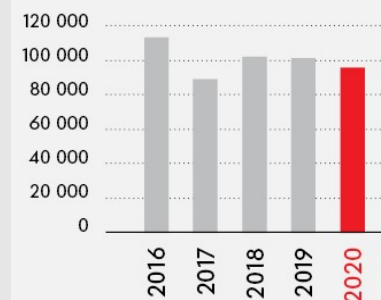


# Schweiz & Österreich

- ✓ **Verträge (Postpaid, Internet, TV)**  
150 000 (VJ: 165 000)
- ✓ **Verträge Schweiz Retail**  
129 000 (VJ: 148 000)  
bereinigt um Lockdown-Effekt (-32 000): +9%
- ✓ **Umsatz Zubehör POS und Online**  
CHF 9.0m (VJ: CHF 9.1m)  
bereinigt um Lockdown-Effekt (-CHF 1.1m), +10.4%
- ✓ **Umsatz Dienstleistungen am POS**  
CHF 1 126k (VJ: CHF 1 426k)  
bereinigt um Lockdown-Effekt (-CHF 321k), +0.2%
- ✓ Die Gesamtzahl der **POS-Standorte** liegt bei 120 (+3)  
(davon sieben mit mobilezone Werkstätten)
- ✓ Geschäft läuft im CH-Retail seit dem Ende des Lockdown  
am 11. Mai sehr gut – gute Frequenzen

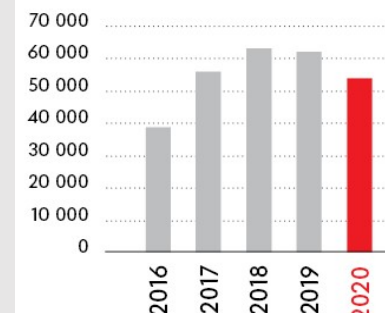
## Postpaid

### Anzahl Verträge



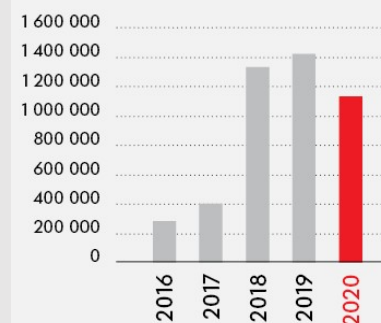
## Digital TV, Internet

### Anzahl Verträge



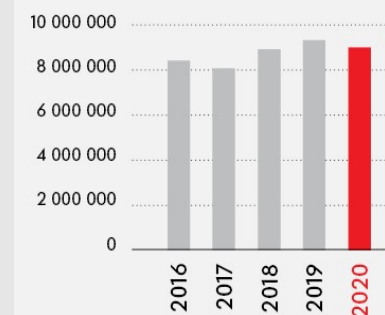
## Services am POS

### Umsatz CHF



## Zubehör

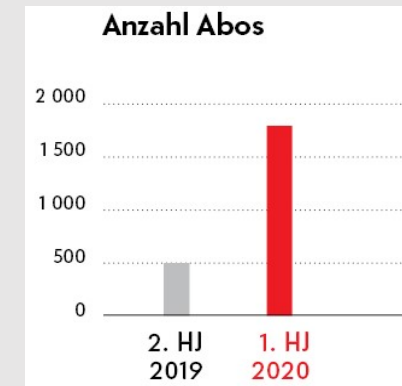
### Umsatz CHF



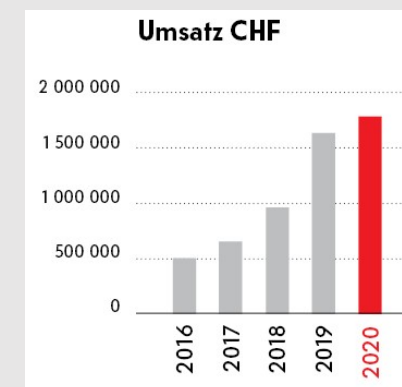
# Schweiz & Österreich

- ✓ **mobilezone Services+**  
Launch eigenes Service-Abo am POS im Jahr 2019  
1 800 Abo's (2. HJ 2019: 500) + 260%
- ✓ Umsatz TalkTalk  
CHF 8.0m (VJ: CHF 9.3m) -14%  
EBIT CHF 2.4m (VJ: CHF 2.6m) -8,6%  
Umsatzanteil Mobilfunkkunden: 75% (VJ: 68%)  
Kunden Postpaid: 29 500 (31.12.19: 26 800) +10,1%
- ✓ Reparaturgeschäft Schweiz und Österreich mit negativem Betriebsergebnis von CHF 1m (VJ: +CHF 0.3m)
- ✓ **Fleet-Management B2B** auf CHF 1.8m (VJ: CHF 1.6m) +10,1%
- ✓ 10 600 (VJ: 6 700), +58,2%, verkaufte Smartphones im **B2B Online** Geschäft

## mobilezone Service+



## Fleetmanagement



# Financial Guidance

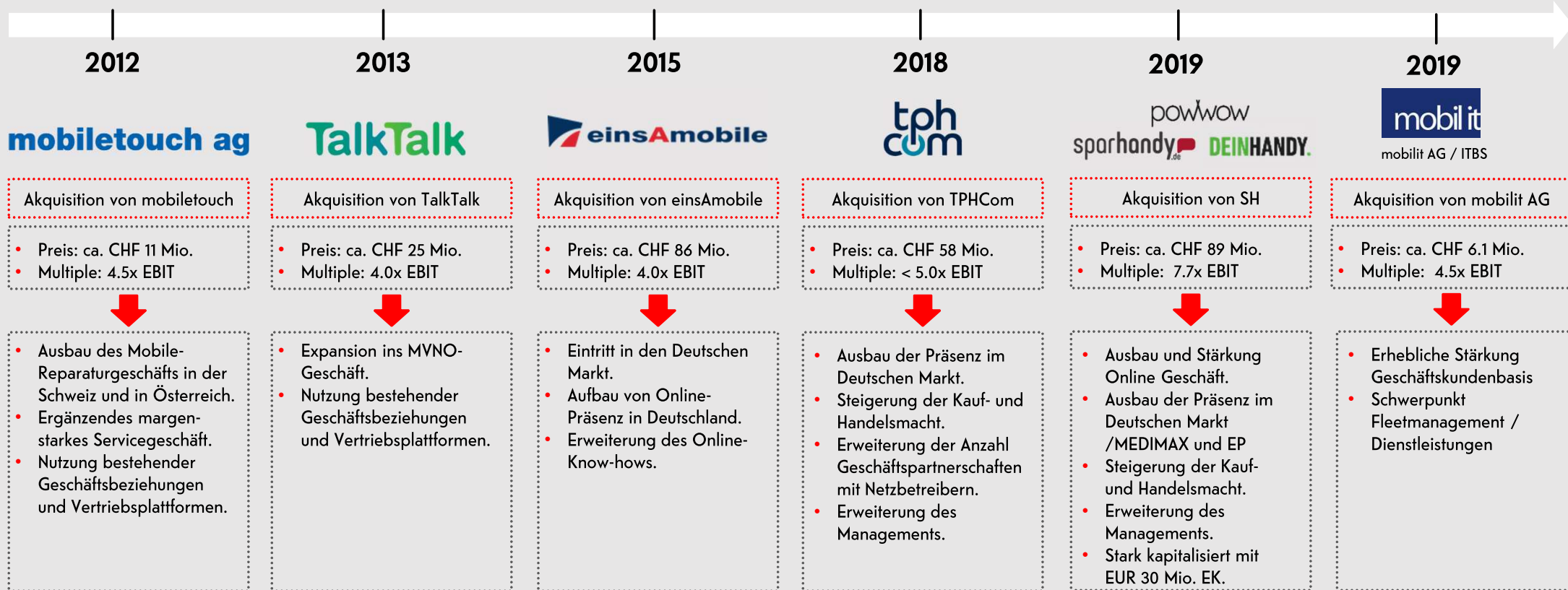
	2020 / 13. März 2020	Impact EBIT Corona / Restrukturierung DE	Reviewed Guidance 2020 *)	Guidance 2021
EBIT	CHF 56 – 61 Mio.	CHF 11 – 13 Mio. EUR 6 Mio.	CHF 38 – 43 Mio.	CHF 61 – 66 Mio.
Nettoverschuldung/EBITDA	< 2	-	2.2	< 2
Capex	CHF 10 Mio.	CHF -1 Mio.	CHF 9 Mio.	CHF 9 Mio.
Dividendenpolitik	CHF 0.60 pro Aktie	-	unverändert	unverändert

- ✓ Reduktion EBIT 2020 bedingt durch COVID-19 von CHF 11 – 13m
- ✓ Restrukturierungskosten 2020 von zirka EUR 6m für den indirekten Vertrieb Deutschland
- ✓ Investitionen im Jahr 2020 von CHF 10m auf CHF 9m reduziert
- ✓ mobilezone beabsichtigt weiterhin eine **aktionärsfreundliche Dividendenpolitik** zu pflegen
- ✓ Maximale Ausschüttung: 75% des Reingewinns

\* 13. Mai 2020

# mobilezone – Transformation durch M&A

Seit 2012 hat mobilezone sein Geschäftsportfolio erfolgreich erweitert und transformiert.



# Strategische Ziele

Strategischer Schwerpunkt: Steigerung der Profitabilität und Ausbau margenstarker Dienstleistungen

Strategische Ziele	Marktanteile gewinnen / Wachstum	Erweiterung des Dienstleistungsangebotes	Omnichannel-Plattform		Geografische Expansion
			Ausbau der Online-Präsenz	Optimierung des Verkaufsstellen-Netztes	
<b>Strategische Schritte 2015-2019</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Erwerb von einsAmobile, TPHCom, SH und Mister Mobile in DE</li> <li>Grösster unabhängiger Anbieter von Telekom-Dienstleistungsverträgen und Mobilfunkgeräten in DE und CH</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Erweiterung des Dienstleistungsangebotes am POS (Datentransfer, Expressreparatur, Rückkaufangebote, Garantieverlängerungen, etc.)</li> <li>Fleetmanagement, DaaS-B2B</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>sparhandy.de</li> <li>deinhandy.de</li> <li>handystar.de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reduktion der Anzahl POS in CH per Ende 2019 abgeschlossen</li> <li>Launch Omni-Channel-Plattform (MS D365) in der Schweiz im 2019</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Expansion in den deutschen Markt durch Akquisitionen von:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- einsAmobile</li> <li>- TPHCom</li> <li>- SH</li> <li>- Mister Mobile</li> </ul> </li> </ul>
<b>2020ff</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Konsolidierung der Aktivitäten in DE</li> <li>Weitere gezielte Akquisitionen in CH</li> <li>Organisches Wachstum in DE und CH</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kontinuierlicher Ausbau des margenstarken Dienstleistungsangebots DaaS im B2B</li> <li>Stärkung des Geschäftes mit «Refurbished Smartphones» - Marke jusit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sämtliche Online-Plattformen in Deutschland werden auf eine neue, einheitliche Infrastruktur aufgesetzt.</li> <li>Start Verkauf Zubehör und Geräte ohne Vertrag über die Online-Plattformen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Stabile Anzahl von eigenen POS in CH (aktuell 120)</li> <li>Sämtliche CH POS auf aktuellem Shop-Layout bis 2023</li> <li>Umsetzung der Drive2Shop-Strategie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Keine geografische Expansion in weitere Länder geplant</li> </ul>

# Q&A

