



Inhaltsverzeichnis

- 3 Transformation
- 4 Strategische Ziele
- 5 Übersicht Geschäftsaktivitäten
- 13 Kennzahlen 2019
- 1. Halbjahr 2020
- 22 Financial Guidance
- **23** Q&A 5



Transformation - Ausbau Geschäftsportfolio durch M&A

Eintritt Mobile-Reparaturgeschäft in Schweiz und

Stärkung MVNO-Geschäft

Eintritt in den Deutschen Markt, Schwerpunkt Grosshandel

Vervielfachung der Online- und Offline Handelspartner

Stärkung Onlinegeschäft in Deutschland

Stärkung Firmenkundengeschäft in Schweiz

Österreich

2013

2015

2018

2019

2019

mobiletouch

2012













Strategische Ziele:

Steigerung Profitabilität und Ausbau margenstarke Dienstleistungen



- Weitere gezielte
 Akquisitionen in CH
- Organisches Wachstum in DE und CH



- Kontinuierlicher Ausbau Dienstleistungsangebot im B2B und B2C
- Stärkung Refurbished (Marke jusit)



 Neue, einheitliche Infrastruktur für Online-Plattformen in DE

Ausbau Online-

Präsenz

Omnichannel-Plattform

 Verkauf Zubehör und Geräte ohne Vertrag über die Online-Plattformen in Deutschland

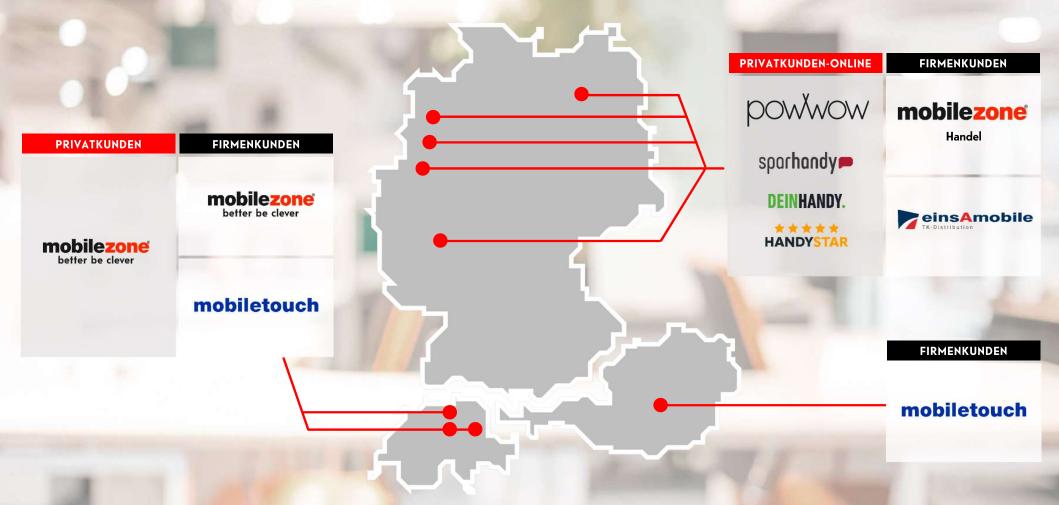


- Stabile Anzahl von eigenen POS in CH (aktuell 120)
- Sämtliche CH POS auf aktuellem Shop-Layout bis 2023
- Umsetzung Drive2Shop-Strategie



 Keine geografische Expansion in weitere Länder – Fokus Schweiz und Deutschland

Übersicht Aktivitäten und Länder



Investora 2020 | 23. September 2020 | @ mobilezone

5

Privatkunden



Firmenkunden

mobilezone better be clever

- #1 Mobile Spezialist in der Schweiz
- 120 Filialen

Produktmarke Gebraucht-Handys

iusit

Express-Reparatur Werkstätten



Mobile-, Festnetzund Internet-Abos



mobilezone better be clever

- #1 Dienstleister für Enterprise Mobile Management
- 80 000 Corporate Abos «under Management»
- Starke Onlinepräsenz

mobiletouch

- #1 Reparaturdienstleister f
 ür Mobilger
 äte
- Über 150 000 Reparaturen in 2019 in CH

Privatkunden



#1 Mobile-Spezialist mit 120 Filialen



Firmenkunden



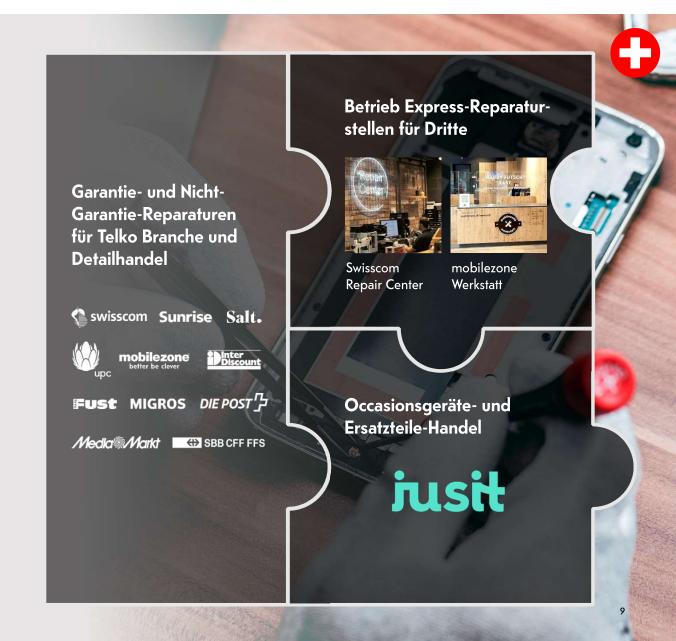
#1 Dienstleister für Enterprise Mobile Management



Firmenkunden

mobiletouch

#1 Reparaturdienstleister für Mobilgeräte



Privatkunden-Online



powwow

- #1 E-Commerce-Player im indirekten Telko Markt
- 545 000 verkaufte Abos in 2019
- Trusted Shop Note «Sehr gut» mit 4.81 bei 117k Bewertungen (sparhandy.de)







Firmenkunden

mobilezone

Handel

- Telko Distributor f
 ür B2B Partner
- > 500 000 vermittelte Abos in 2019



Spezialist f

ür Grosshandel

Privatkunden

powwow

E-Commerce Tech Leader mit UX Fokus



Firmenkunden

mobilezone

Handel

Distributor für den Telko Handel und **Key Account Partner**

> 1 000 B2B > 500k verkaufte Partner in Abos in 2019 **Deutschland**

Strategischer Partner aller Netzbetreiber



Spezialist für Grosshandel

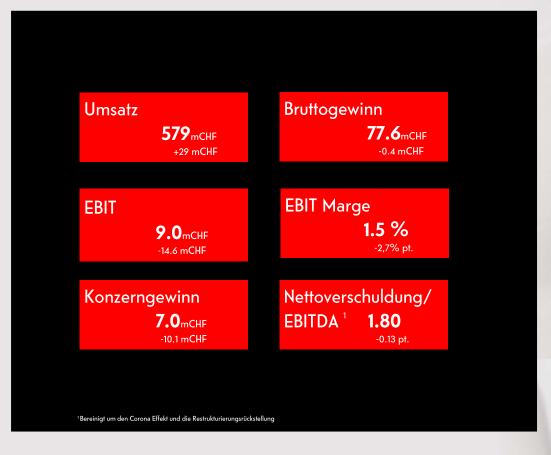
Investora 2020 | 23. September 2020 | @ mobilezone

Kennzahlen 2019





Kennzahlen 1. Halbjahr 2020





1. Halbjahr 2020

(in CHF Mio. oder wie indiziert)	2020	2019	2018
Nettoverkaufserlös	597.4	586.6	560.6
Bruttogewinn	77.6	78.0	75.2
EBITDA	13.6	27.2	25.8
EBIT	9.0	23.6	23.0
Konzerngewinn	6.9	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_{adj:} 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

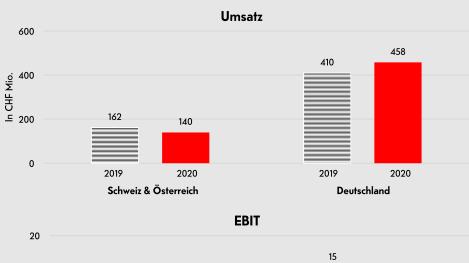
• 2018: CHF 3.5m

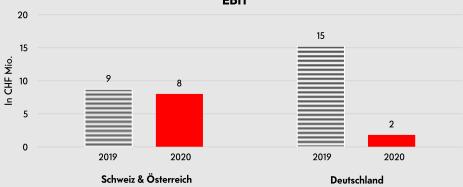
Dividende

CHF 0.60 pro Aktie / CHF 27m

Segment-Resultate 1. Halbjahr 2020

Umsatz und EBIT





Schweiz & Österreich

- Umsatz: CHF 140m (VJ: CHF 162m) / 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: Grosshandelsgeschäft ist nicht Teil der Kernstrategie das Geschäft ist zu wenig nachhaltig; Entwicklung der Umsätze und Deckungsbeiträge im Grosshandelsgeschäft über die letzten Jahre stark rückläufig.

Entscheid/Umsetzung Investition in nachhaltige, eigene Online-Vertriebskanäle

strategische Entscheidung den Fokus auf das Online-B2C Geschäft und das B2B-Geschäft über Partner zu setzen.

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

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%

Investora 2020 | 23. September 2020 | @ mobilezone

Deutschland

- Zusammenlegung der indirekten Vertriebsaktivitäten unter dem Dach der "mobilezone handel" in Deutschland ist in Umsetzung. Für diese Restrukturierung wurden CHF 5.4m Rückstellungen per 30. Juni gebildet.
- Operativer Start der »mobilezone handel» zum 1. Oktober
- Geringerer Wettbewerb zwischen den Geräteherstellern aufgrund der Huawei Schwäche verlangsamt das Wachstum und bringt Druck auf Margen.
- Alternativen: Xiaomi, OnePlus und OPPO

Offline (1. Halbjahr)



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 eigenen Online-Portale werden auf eine neue, einheitliche Shop-Technologie migriert.
 Diese 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 1. Halbjahr:

- 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 (1. Halbjahr)





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%

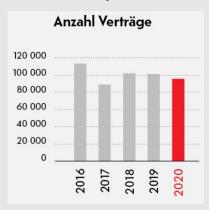
Umsatz Zubehör POS und Online CHF 9.0m (VJ: CHF 9.1m) bereinigt um Lockdown-Effekt (CHF 1.1m), +10.4%

Umsatz Dienstleistungen am POS

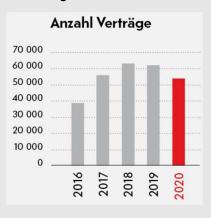
CHF 1 126k (VJ: CHF 1 426k) Lockdown: - CHF 321k

- 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





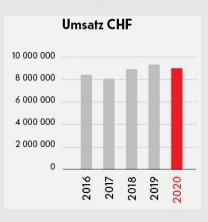
Digital TV, Internet



Services am POS



Zubehör



Schweiz & Österreich

mobilezone Services+

Launch 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%)

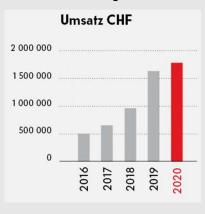
Kunden Postpaid: 29 500 (31.12.19: 26 800) +10,1%

- 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 – 61m	CHF 11 – 13m EUR 6m	CHF 38 – 43m	CHF 61 – 66m
Nettoverschuldung/EBITDA	< 2	-	2.2	< 2
Сарех	CHF 10m	CHF -1m	CHF 9m	CHF 9m
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
- omobilezone beabsichtigt weiterhin eine aktionärsfreundliche Dividendenpolitik zu pflegen
- Maximale Ausschüttung: 75% des Reingewinns

^{* 13.} Mai 2020

