

mobilezone holding ag

Jahresbericht 2019

Telefonkonferenz für Investoren, Medien
und Analysten



Inhaltsverzeichnis

- ✓ 3 Eckdaten
- ✓ 5 Resultate 2019
- ✓ 14 Financial Guidance
- ✓ 16 Strategische Ziele
- ✓ 17 Q&A



Eckdaten

Umsatz

1 324_{mCHF}
+128 mCHF

Bruttogewinn

180.1_{mCHF}
+23.3 mCHF

EBIT

59.6_{mCHF}
+7.1 mCHF

EBIT Marge

4.5 %
+0.1% pt.

Konzerngewinn

44.4_{mCHF}
+4.9 mCHF

Nettoverschuldung/
EBITDA

1.93
+0.62 pt.



Highlight 2019

✓ Gruppe

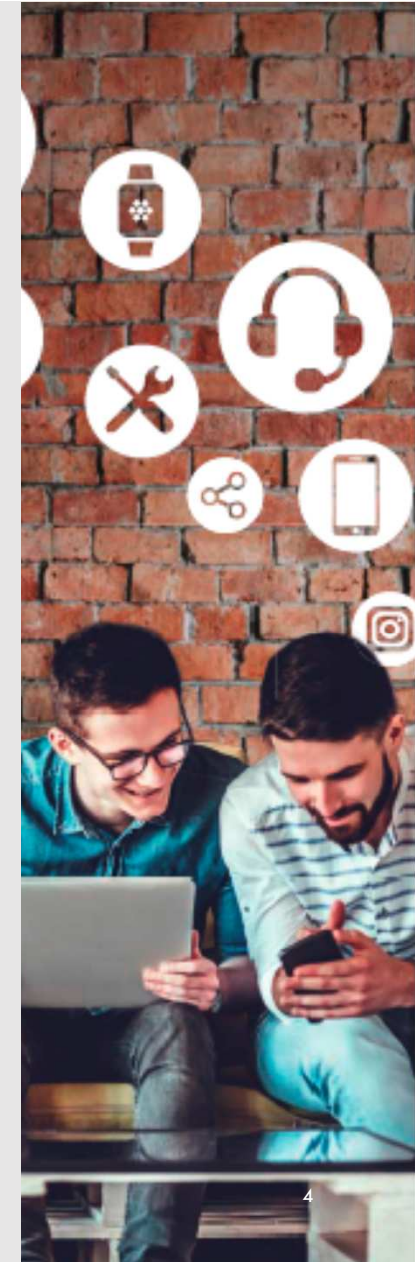
- Akquisition Sparhandy (SH) und Mister Mobile (deinhandy.de)
-> Massive Stärkung des Geschäftes in Deutschland
- Refinanzierung über Schuldscheinmarkt
(EUR 28.5m und CHF 53.0m)
- Neue Organisationsstruktur mit je einer Geschäftsleitung in Deutschland und der Schweiz per Ende 2019

✓ Deutschland

- Online abgeschlossene Mobilfunkverträge mit der Akquisition von SH verdreifacht auf 542'000 Verträge
- Insgesamt 1'047'000 Mobilfunkverträge abgeschlossen

✓ Schweiz

- Ausgezeichnete Resultate im Retail + B2B-Geschäft
- Ausbau Service-Angebot im B2B und B2C (DaaS, Fleetmanagement, Refurbished / Buy back)



Resultate 2019



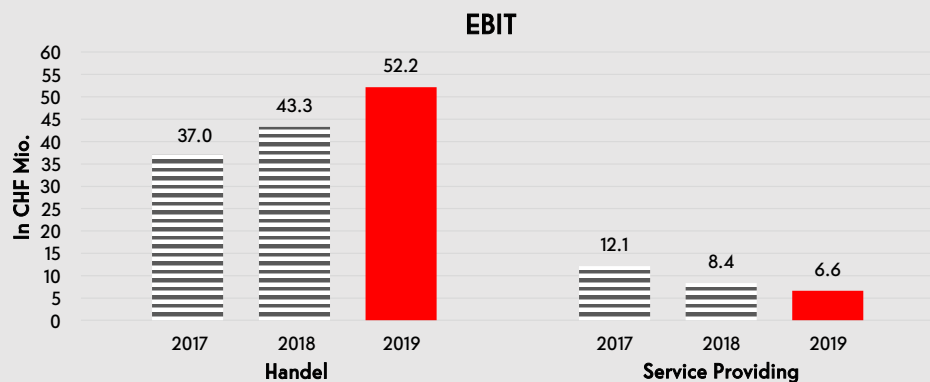
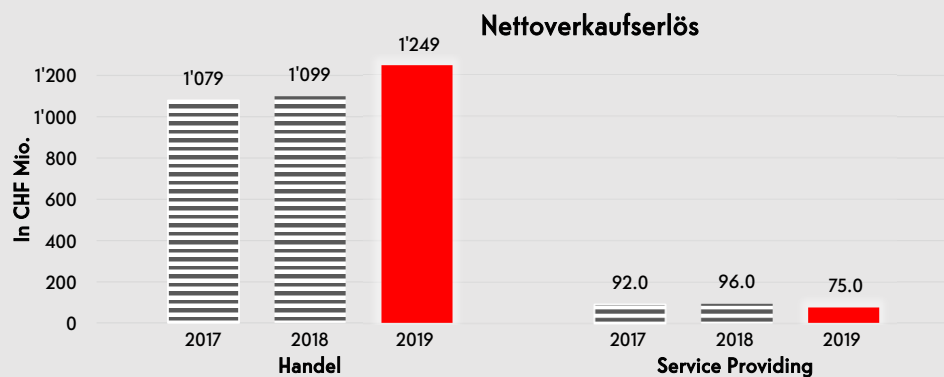
Kennzahlen

<i>(in CHF Mio. oder wie indiziert)</i>	2019	2018	2017
Nettoverkaufserlös	1'324.0	1'195.6	1'171.6
Bruttogewinn	180.1	156.8	149.8
EBITDA	67.8	58.3	56.0
EBIT	59.6	52.5	50.1
Konzerngewinn	44.4	39.5	35.2
Dividende pro Aktie (in CHF)	0.6	0.6	0.6
Bilanzsumme	390.5	367.1	302.6
Nettoverschuldung	130.9	76.2	70.2
Eigenkapital	15.1	34.4	9.0
Eigenkapital ohne Verrechnung Goodwill /mit Amortisation	132.5	111.2	46.8
Nettoverschuldung / EBITDA	1.93	1.31	1.25
Geldfluss operativer Tätigkeit vor Veränderung Nettoumlaufvermögen und Steuern	63.7	58.3	56.0
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	10.0	10.4	10.9
Personalbestand (Vollzeitstellen)	1'217	930	867

- **Nettoverkaufserlös**
+10.7% (wb. +14.3%)
- **EBIT**
CHF 59.6m
4.5% (VJ: 4.4%)
- **Konzerngewinn**
CHF 44.4m +12.3% (wb. +13.9%)
- **Nettoverschuldung/EBITDA: 1.93 (VJ: 1.31)**
- **Investitionen:**
 - ✓ 2017: CHF 10.9m
 - ✓ 2018: CHF 10.4m
 - ✓ 2019: CHF 10.0m
- **Konstante Dividende von CHF 0.60 pro Aktie**
(davon 50% verrechnungs- und einkommenssteuerfrei für Privatpersonen in CH)

Segment-Resultate 2019

Nettoverkaufserlös und EBIT nach Segment



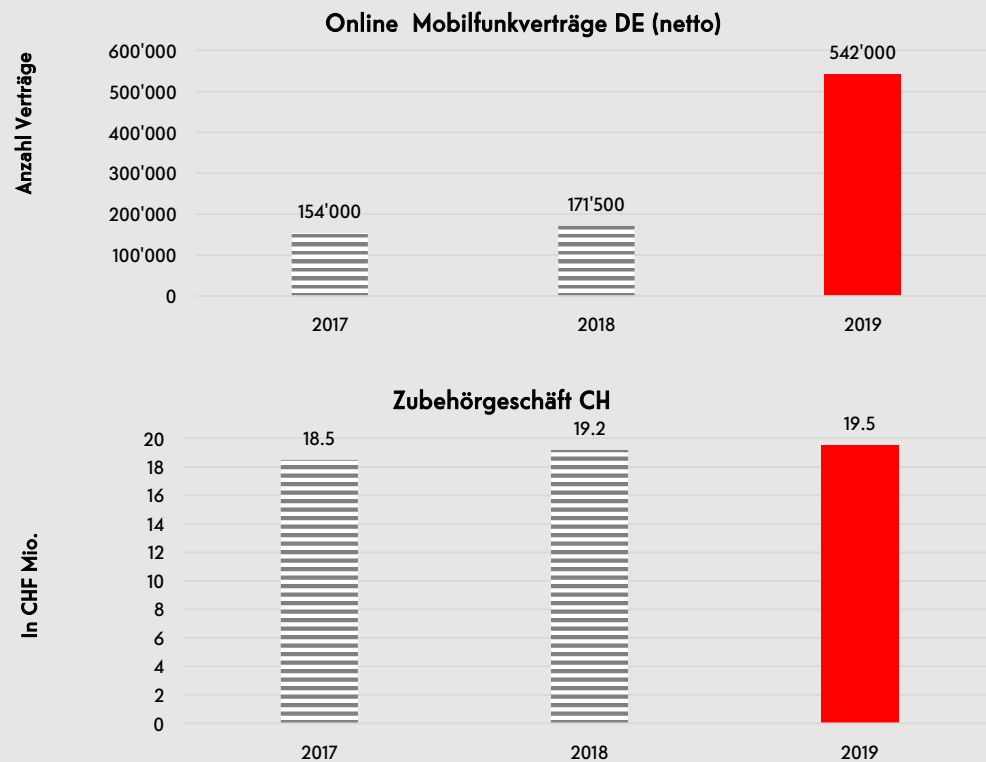
Handel

- ✓ Nettoverkaufserlös: CHF 1'249m
- ✓ EBIT: CHF 52.2m (VJ: CHF 43.3m) / + CHF 8.9m
- ✓ Grosshandel
 Nettoverkaufserlös: CHF 411m (VJ: CHF 537m) / - CHF 126m
 EBIT : CHF 11.1m (VJ: CHF 23.1m) / - CHF 12.0m
 Bruttogewinn-Marge: 2.7% (VJ: 4.3%)
- ✓ Retail & B2B CH:
 EBIT: CHF 20.9m (VJ: CHF 14.9m) / +6.0m
- ✓ EBIT Beitrag Akquisitionen: CHF 10.3m

Service Providing

- ✓ Nettoverkaufserlös: CHF 75m (VJ: CHF 96m) / - 22.1%
- ✓ EBIT: CHF 6.6m (VJ: CHF 8.4m)

Segment Handel



Deutschland

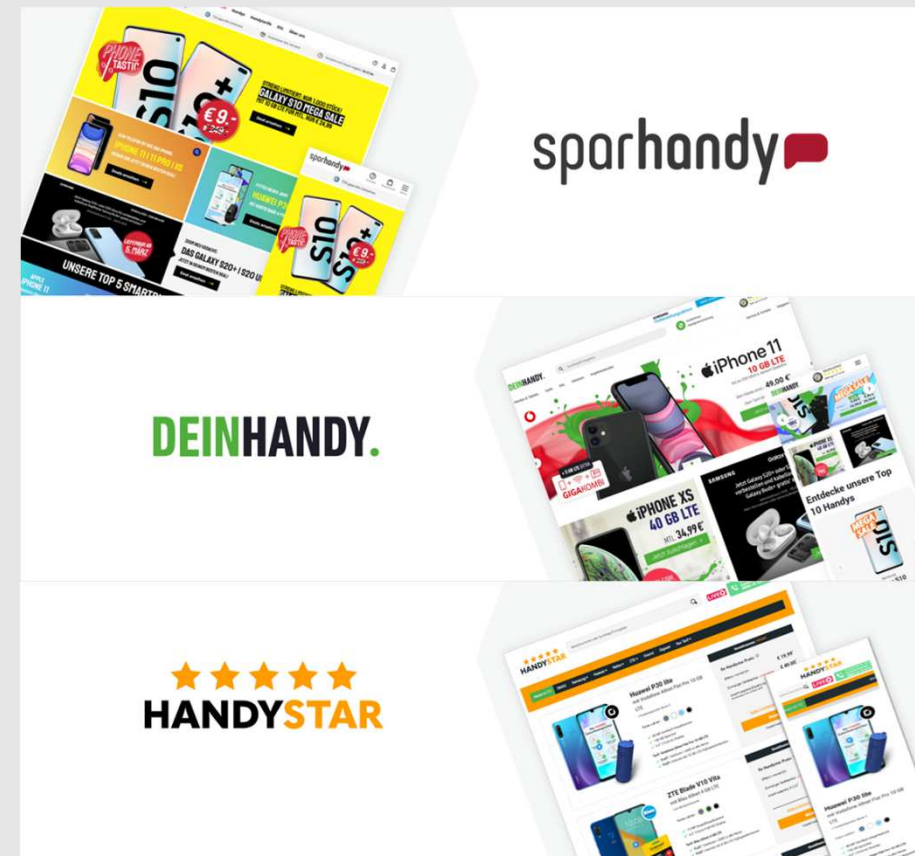
- ✓ Absätze Mobilfunkverträge basierend auf Online-Plattformen: 542'000 / davon 15% organisches Online-Wachstum

Schweiz

- ✓ Wachstum im margenstarken Zubehörgeschäft
Umsatz: +1.6% auf CHF 19.5 Mio. (VJ: CHF 19.2 Mio.)

Segment Handel - Deutschland

- ✓ Nettoverkaufserlös: CHF 976m / + 19.6%
- ✓ EBIT: CHF 32.1m / +9.6%
- ✓ Geschäftsleitung mobilezone Deutschland zum Jahreswechsel ernannt
- ✓ Zukauf Sparhandy.de & 100% der Anteile der DeinHandy.de
- ✓ Abgeschlossene Mobilfunkverträge basierend auf Online-Plattformen: 542'000 / davon 15% organisches Online-Wachstum
- ✓ 505'000 Mobilfunkverträge über Fachhandel
- ✓ Zusammenführung der vier Gesellschaften in D
- ✓ Nettoverkaufserlös Grosshandel:
Rückgang um CHF 111m auf CHF 390m (Rückgang VJ: CHF 132m)
Brutto-Marge: 2.7% (VJ 4.3%)
- ✓ Effekt «Handelskrieg» USA / China mit dem Gewinner Samsung zu Lasten Huawei – EBIT Grosshandel: - CHF 12m
- ✓ Zusammenarbeit Vodafone, Telefonica und Telekom weiterhin sehr gut



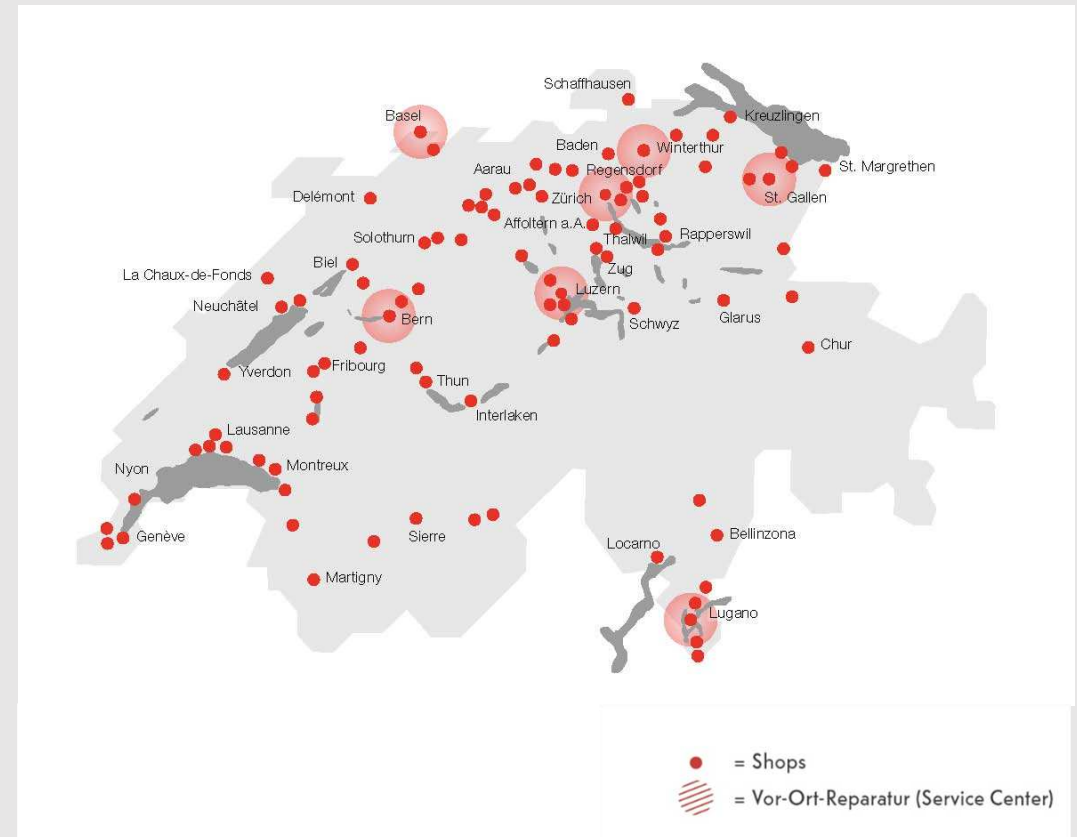
Segment Handel - E-Commerce Deutschland

- ✓ Ausbau der Marktführerschaft und Bündelung von Marken, die sich perfekt ergänzen und eine breite Zielgruppe abdecken
 - DEINHANDY - social media superstar
 - Sparhandy - mega deal maker
 - Handystar – Silversurfer und TV Golden Ager
- ✓ Weiterentwicklung der Websites auf eine neue, einheitliche Shop-Technologie – Erhöhung der Flexibilität - Launch im Q4, 2020
- ✓ In Zahlen:
 - 542'000 abgeschlossene Mobilfunkverträge (davon 455'000 über die eigenen Websites)
 - 4 Mio. Visits / Monat auf 3 Websites
 - „Trusted Shop“-Bewertung
 - ✓ sparhandy.de 4,83/5,00 - 113k Bewertungen
 - ✓ DEINHANDY.de 4,7/5,00 - 12k Bewertungen



Segment Handel – Schweiz

- ✓ **Sehr positive Entwicklung des CH-Retail- und B2B-Geschäft**
Verträge POS: +6.2% (VJ: +5.3%) auf 360'000 (VJ: 339'000)
Verträge B2B: 37'000 (VJ: 32'000) + 15.6%
EBIT Retail & B2B: CHF 20.9m / + 40.5%
- ✓ **Dienstleistungen am POS**
Umsatz: CHF 3.1m (VJ: CHF 3.1m)
- ✓ **Drive to Shop Strategie**
- ✓ **Höhere Frequenzen in den Shops (+2%)**
- ✓ **Die Gesamtzahl der POS-Standorte liegt bei 117, davon sieben mit mobilezone Werkstätten.**
- ✓ **Keine Veränderung der Anzahl POS für das Jahr 2020 geplant**
- ✓ **Ausbau Fleet-Management B2B**
- ✓ **Geschäftsleitung Schweiz zum Jahreswechsel ernannt**



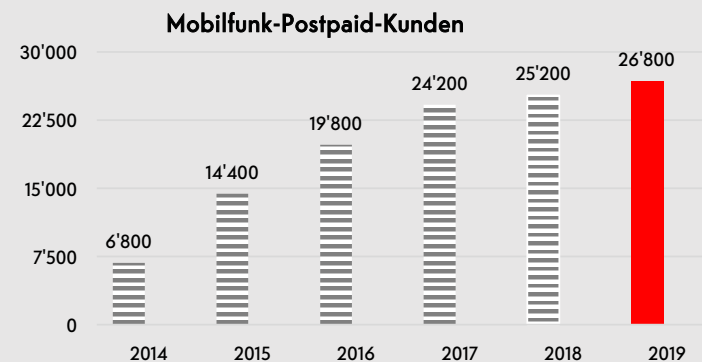
Segment Service Providing

mobiletouch

- ✓ Marktführer in der Schweiz und Österreich
- ✓ In der Wertschöpfungskette des B2B und B2C Geschäftes ist das Repair Know How von grosser Bedeutung
- ✓ Weiterhin abnehmende Volumen und Profitabilität im Repair-Geschäft
- ✓ EBIT Repair CH/A: CHF 1.0m (VJ: CHF 3.0m)

TalkTalk

- ✓ **Leichter Ausbau der Kundenbasis**
Postpaid-Mobilfunkverträge auf 26'800 Kunden (+6.3%) gestiegen
- ✓ **Umsatzanteil Mobilkunden: 69.9% (VJ: 56.9%)**
- ✓ **Online Verkauf auf www.talktalk.ch gewinnt an Bedeutung**
- ✓ **Festnetzkunden: 12'000 (Vorjahr: 15'000)**
- ✓ **EBIT TalkTalk: CHF 5.6m (VJ: CHF 5.4m)**



Zuordnung Umsatz / EBIT

in CHF Mio.	Umsatz			EBIT		
	2019	2018	2017	2019	2018	2017
Deutschland	976 74%	816 68%	795 68%	32.1 54%	29.3 56%	20.7 41%
<i>davon Grosshandel</i>	<i>390</i>	<i>501</i>	<i>633</i>			
Schweiz	339 26%	382 32%	416 35%	27.3 46%	21.8 42%	27.1 54%
<i>davon Grosshandel</i>	<i>34</i>	<i>50</i>	<i>78</i>			
Österreich	24 2%	33 3%	27 2%	0.2 0%	1.4 3%	2.3 5%
<i>davon Grosshandel</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>			
Intercompany	-15 -1%	-35 -3%	-66 -6%			
<i>davon Grosshandel</i>	<i>-13</i>	<i>-14</i>	<i>-24</i>			
TOTAL	1'324 100%	1'196 100%	1'172 100%	59.6 100%	52.5 100%	50.1 100%
<i>davon Grosshandel</i>	<i>411</i> 31%	<i>537</i> 45%	<i>687</i> 59%			

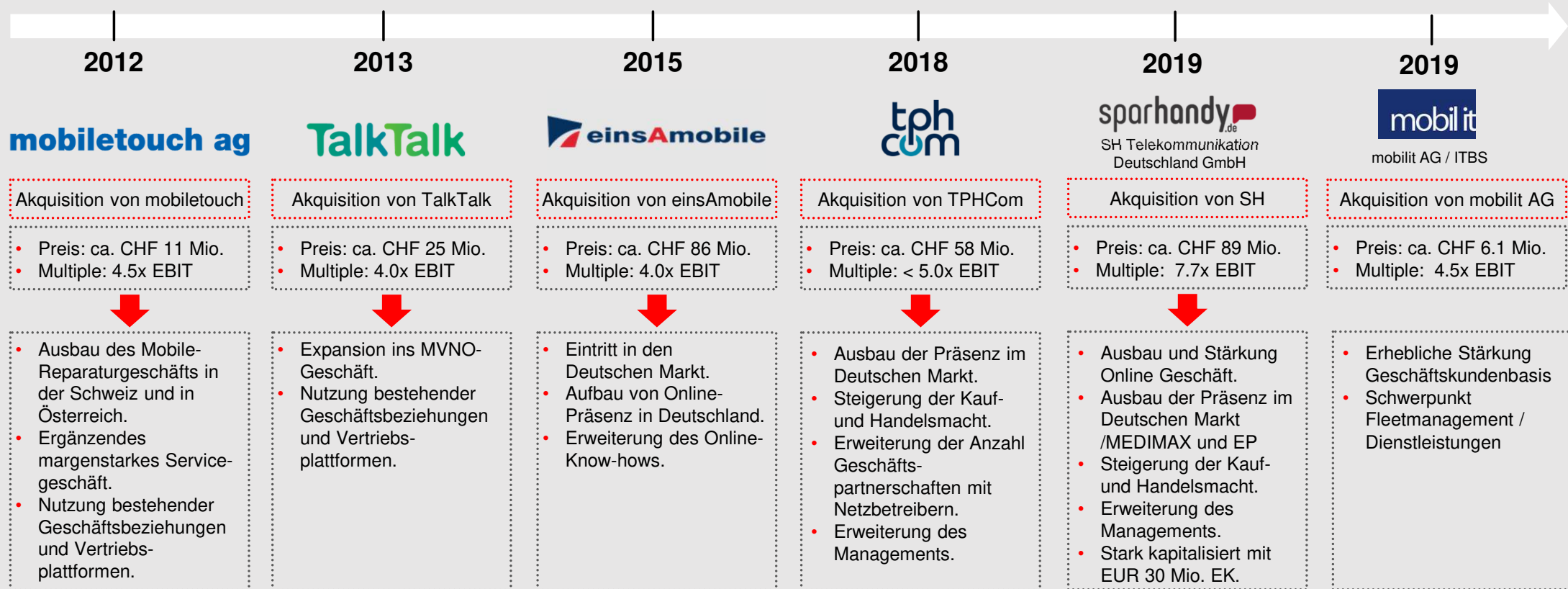
Financial Guidance

	2020E	2019
EBIT	CHF 56 – 61m	CHF 59.6m
Nettoverschuldung/EBITDA	< 2x	1.93
Capex	CHF 10m	CHF 10m
Dividendenpolitik	CHF 0.60 pro Aktie	CHF 0.60 pro Aktie

- ✓ Flache EBIT – Entwicklung im Jahr 2020 / Erhöhung EBIT – Marge bis Ende 2022 auf > 5.1% (2019: 4.5%)
- ✓ Unveränderte Investitionen im Jahr 2020 von CHF 10 Mio.
- ✓ mobilezone beabsichtigt weiterhin eine **aktionärsfreundliche Dividendenpolitik** zu pflegen
- ✓ Maximale Ausschüttung: 75% des Reingewinns

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-Netzes	
Strategische Schritte 2015-2019	- Erwerb von einsAmobile, TPHCom, SH und Mister Mobile in DE - Grösster unabhängiger Anbieter von Telekom-Dienstleistungsverträgen und Mobilfunkgeräten in DE und CH	- Erweiterung des Dienstleistungsangebots am POS (Datentransfer, Expressreparatur, Rückkaufangebote, Garantieverlängerungen, etc.) - Fleetmanagement, DaaS-B2B	- Sparhandy.de - Deinhandy.de - Handystar.de	- Reduktion der Anzahl POS in CH per Ende 2019 abgeschlossen - Launch Omni-Channel-Plattform (MS D365) in der Schweiz im 2019	- Expansion in den deutschen Markt durch Akquisitionen von: - einsAmobile - TPHCom - SH - Mister Mobile
2020ff	- Konsolidierung der Aktivitäten in DE - Weitere gezielte Akquisitionen in CH - Organisches Wachstum in DE und CH	- Kontinuierlicher Ausbau des margenstarken Dienstleistungsangebots - Stärkung des Geschäftes mit «Refurbished Smartphones» - DaaS im B2B	- Sämtliche Online-Plattformen in Deutschland werden auf eine neue, einheitliche Infrastruktur aufgesetzt. - Start Verkauf Zubehör und Geräte ohne Vertrag über die Online-Plattformen	- Stabile Anzahl von eigenen POS in CH (ca. 115) - Sämtliche CH POS auf aktuellem Shop-Layout bis 2023 - Umsetzung der Drive2Shop-Strategie	Keine geografische Expansion in weitere Länder geplant

Q&A

