

GESCHÄFTSBERICHT 2022



Über das Bildkonzept des Geschäftsberichts 2022

Die Nachhaltigkeitsstrategie von mobilezone basiert auf den vier Säulen Mitarbeitende, Kunden, Smartphone-Kreislauf und Umwelt-Management. Nachdem wir im letzten Jahr unsere Mitarbeitenden in den Fokus gestellt haben, stehen in diesem Jahr unsere Kunden im Mittelpunkt, die im vorliegenden Geschäftsbericht abgebildet sind. Dies sind Menschen, die dem Unternehmen in Deutschland und in der Schweiz verbunden sind. Sie beantworten in diesem Geschäftsbericht, weshalb sie Kunden von mobilezone sind und was sie am Unternehmen besonders schätzen.



Inhalt

Bericht an die Aktionärinnen und Aktionäre	2
Kennzahlen	6
Aktie	8
Interviews	10
Markus Bernhard, CEO	10
Wilke Stroman, CEO mobilezone Deutschland	14
Strategie	18
mobilezone im Überblick	21
Marktgebiete	22
Schweiz	22
Deutschland	29
Nachhaltigkeitsbericht	33
Corporate Governance	61
Vergütungsbericht	74
Konzernrechnung mobilezone Gruppe	83
Jahresrechnung mobilezone holding ag	113

Starkes Ergebnis 2022 – mobilezone gewinnt Marktanteile – 7,5 Prozent organisches Umsatzwachstum auf über CHF 1 Milliarde

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

mobilezone hat 2022 nahtlos an das finanzielle Rekordergebnis des Vorjahres angeschlossen. Die Marktposition konnte durch Steigerung der Absatzzahlen sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz weiter ausgebaut werden.

Der Umsatz beträgt CHF 1 Mia., wovon in Deutschland 69 Prozent und in der Schweiz 31 Prozent erzielt wurden. Mit den eigenen Plattformen wurde «online» ein Umsatz von CHF 400 Mio. (Vorjahr: CHF 374 Mio.) oder 40 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet. Das organische Umsatzwachstum beträgt 7,5 Prozent. Das gute Resultat mit einem operativen EBIT von CHF 70.6 Mio. (Vorjahr: CHF 66.7 Mio.) und einer EBIT-Marge von 7,0 Prozent (Vorjahr: 6,8 Prozent) bestätigt den konsequent eingeschlagenen strategischen Kurs. Bereinigt um den negativen Währungseinfluss von CHF 2.7 Mio. beträgt das EBIT im Berichtsjahr CHF 73.3 Mio.

Ohne Einbezug des nicht liquiditätswirksamen Sondereffekts von CHF 6 Mio. aus dem Verkauf des Grosshandelsgeschäfts in Deutschland im Januar 2021 betrug das EBIT im Vorjahr CHF 72.7 Mio.

Financial Guidance

Die EBIT-Guidance sowie die Umsatzerwartung sind trotz negativem Währungseinfluss von CHF 2.7 Mio. auf das EBIT und CHF 52 Mio. auf den Umsatz erreicht worden. Die angestrebte EBIT-Marge von 7,6 Prozent konnte aufgrund der anspruchsvollen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im 2. Halbjahr 2022 und dadurch schwächeren Margen im deutschen Geschäft nicht erreicht werden.

Wichtigste Zahlen in Kürze

- ✓ Organisches Umsatzwachstum von plus 7,5 Prozent von CHF 982 Mio. auf CHF 1'055 Mio. Unter Berücksichtigung des negativen Währungseffekts von 5,3 Prozent beträgt der Umsatz CHF 1'003 Mio.
- ✓ Operativer Gewinn (EBIT) von CHF 70.6 Mio. (Vorjahr: CHF 66.7 Mio.) mit einer EBIT-Marge von 7,0 Prozent (Vorjahr: 6,8 Prozent), wozu die Schweiz und Deutschland je 50 Prozent beitragen.
- ✓ Die Finanzaufwendungen nahmen um CHF 1.1 Mio. auf CHF 1.9 Mio. (Vorjahr: CHF 3.0 Mio.) ab.
- ✓ Der Steueraufwand betrug CHF 14.2 Mio. und nahm gegenüber dem Vorjahr um CHF 0.4 Mio. zu.
- ✓ Der Konzerngewinn lag bei CHF 54.5 Mio. (Vorjahr: CHF 50.7 Mio.).
- ✓ Der Free Cashflow belief sich auf CHF 100.8 Mio. (Vorjahr: CHF 67.6 Mio.).
- ✓ Das Nettoumlaufvermögen belief sich am Jahresende auf CHF 124 Mio. (Vorjahr: CHF 85 Mio.).
- ✓ Die Finanzverbindlichkeiten betrugen CHF 149 Mio. gegenüber CHF 134 Mio. per Ende Dezember 2021.
- ✓ Die Nettoverschuldung reduzierte sich auf CHF 30 Mio. (Vorjahr: CHF 76 Mio.).
- ✓ Das Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA lag bei 0.38 (Vorjahr: 0.99).
- ✓ Das Eigenkapital im Einzelabschluss der mobilezone holding ag betrug CHF 147 Mio. (Vorjahr: CHF 175 Mio.).
- ✓ Die erste Tranche des Aktienrückkaufprogramms 2022–2025 wurde mit 770'865 Aktien (1,75 Prozent der ausstehenden Aktien) am 20. Oktober 2022 zu einem Durchschnittspreis von CHF 15.57 je Aktie oder insgesamt CHF 12.0 Mio. abgeschlossen.
- ✓ Der Gewinn pro Aktie betrug CHF 1.25 (Vorjahr: CHF 1.13).
- ✓ Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine Dividende von CHF 0.90 pro Namenaktie (Vorjahr: CHF 0.84) beantragen.
- ✓ Der Aktienkurs lag am 31. Dezember 2022 bei CHF 15.32 gegenüber CHF 13.62 Ende Dezember 2021.



Markus Bernhard, CEO



Olaf Swantee, Verwaltungsratspräsident

Marktgebiet Schweiz

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

- ✓ Das Retail- sowie das B2B-Geschäft konnten auf Stufe EBIT das im Vorjahr erzielte beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte im Jahr 2022 weitgehend bestätigen.
- ✓ Der Umsatz nahm von CHF 323 Mio. auf CHF 305 Mio. oder 5,6 Prozent ab. Die Umsatzabnahme ist bedingt durch einen geringeren Hardware-Umsatz.
- ✓ Das EBIT betrug CHF 35.5 Mio. (Vorjahr: CHF 36.3 Mio.), was einer Umsatzrentabilität von 11,6 Prozent (Vorjahr: 11,2 Prozent) entspricht.
- ✓ Die Anzahl der Shops betrug wie im Vorjahr 124.
- ✓ Die vermittelten Verträge (Postpaid, Internet und TV) konnten um 9,8 Prozent auf 437'000 erhöht werden (Vorjahr: 398'000).
- ✓ Der Dienstleistungsumsatz (Fleet Management, Datentransfer, Einrichten von Smartphones und weitere Services) betrug CHF 7.4 Mio. (Vorjahr: CHF 7.2 Mio.).
- ✓ Der Zubehörumsatz nahm um 4,2 Prozent auf CHF 24.9 Mio. (Vorjahr: CHF 23.9 Mio.) zu und macht 8,2 Prozent (Vorjahr: 7,4 Prozent) vom Umsatz in der Schweiz aus.
- ✓ Der Umsatz beim Mobile Virtual Network Operator (MVNO) TalkTalk lag bei CHF 21.2 Mio. (Vorjahr: CHF 17.1 Mio.). Der Umsatzanteil der Mobilkunden ist auf 88 Prozent (Vorjahr: 79 Prozent) angestiegen. Im Bereich der Postpaid-SIM-Karten konnte die Kundenzahl auf 66'600 (Vorjahr: 45'700) oder 46 Prozent ausgebaut werden.

Marktgebiet Deutschland

Das Geschäft in Deutschland verlief im ersten Halbjahr ausgezeichnet. Im zweiten Halbjahr nahm die Bruttogewinn-Marge im Vertragsgeschäft aufgrund des sehr intensiven Wettbewerbes leicht ab.

- ✓ In der Lokalwährung steigerte die deutsche Organisation den Umsatz 2022 um 13,5 Prozent. In der Berichtswährung CHF nahm der Umsatz von CHF 659 Mio. auf CHF 696 Mio. oder 5,6 Prozent zu.
- ✓ Das EBIT betrug CHF 35.6 Mio. (Vorjahr: CHF 36.2 Mio.), was einer Umsatzrentabilität von 5,1 Prozent (Vorjahr: 5,5 Prozent) entspricht. Währungsbereinigt beträgt das EBIT CHF 38.3 Mio., was einer Zunahme von 5,8 Prozent entspricht.
- ✓ Das Volumen im Online-Geschäft konnte um 6,3 Prozent auf 638'000 (Vorjahr: 600'000) Mobilfunkverträge gesteigert werden.
- ✓ Im B2B-Handel wurden 453'000 (Vorjahr: 419'000) Mobilfunkverträge abgeschlossen; dies entspricht einer Zunahme von 8,1 Prozent.
- ✓ Insgesamt wurden «online» und im B2B-Handel 1'091'000 (Vorjahr: 1'019'000) Mobilfunkverträge abgeschlossen, was einer Zunahme von 7,1 Prozent entspricht.
- ✓ Der Umsatz beim MVNO HIGH betrug CHF 23.0 Mio. (Vorjahr: CHF 17.3 Mio.). Der Kundenbestand lag bei 98'000 (Vorjahr: 69'000) und konnte um 42 Prozent erhöht werden.

Wachstum im Bereich Second Life und Refurbishing von Smartphones

Der Bereich Second Life, beziehungsweise Reparaturen und Refurbishing von Smartphones, gewinnt weiter an Bedeutung. Im Berichtsjahr 2022 waren 2,8 Prozent der insgesamt verkauften Smartphones von mobilezone Schweiz gebrauchte Smartphones (Vorjahr: 1,5 Prozent). 8,3 Prozent der total verkauften Smartphones wurden zurückgenommen (Vorjahr: 6,4 Prozent) und im Sinne der Nachhaltigkeit in den Gerätekreislauf als Second Life-Geräte wieder auf den Markt gebracht oder dem Recycling zugeführt. Seit November 2022 verkauft mobilezone in Deutschland Refurbished-Geräte über Sparhandy.

Veränderung im Verwaltungsrat / Konzernleitung

CEO Markus Bernhard wird per 30. Juni 2024 als CEO der mobilezone Gruppe zurücktreten und als operativer VR-Delegierter die strategische Weiterentwicklung, die Investorenbeziehungen und den Bereich M&A des Unternehmens weiterhin verantworten. Er wird bereits anlässlich der ordentlichen Generalversammlung vom 5. April 2023 zur Wahl in den Verwaltungsrat der mobilezone Gruppe vorgeschlagen und Peter K. Neuenschwander ersetzen, der sich nicht mehr zur Wiederwahl stellt. Damit setzt der Verwaltungsrat ein Zeichen für Kontinuität und die strategische Ausrichtung von mobilezone.

Der Verwaltungsrat dankt Peter K. Neuenschwander für sein wertvolles Engagement über die letzten Jahre.

Generalversammlung vom 5. April 2023

Die Generalversammlung 2023 wird mit physischer Präsenz im Gemeindesaal Dorfmat in Rotkreuz stattfinden. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine Dividende von CHF 0.90 pro Namenaktie, das sind 6 Rappen mehr als im Vorjahr, beantragen. Die Ausschüttung erfolgt je zur Hälfte aus dem Bilanzgewinn und aus der Reserve aus Kapitaleinlagen, was einer Ausschüttungsquote von 73 Prozent vom Konzerngewinn entspricht. Bei Annahme dieses Antrages wird die Dividende am 14. April 2023 ausbezahlt. Ab dem 12. April 2023 wird die Aktie ex Dividende gehandelt.

Zuversichtlicher Ausblick 2023

Die letzten drei Geschäftsjahre haben unser sehr stabiles Geschäftsmodell beeindruckend bestätigt. 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.

Für Deutschland erwarten wir für das Frühjahr eine Aufheiterung des Konsumentenklimas und glauben, dass die omnipräsenten Themen wie Inflation und Energiekosten auch in den Medien etwas abflauen. Sehr zuversichtlich sehen wir auch dem Schweizer Geschäft mit höheren Frequenzen in unseren 124 Shops entgegen. Unsere beiden MVNOs TalkTalk und HIGH werden das beeindruckende Wachstum der letzten beiden Jahre fortsetzen. Die beiden Akquisitionen Anfang Januar von Digital Republic und SIGA ergänzen unser Geschäft in der Schweiz und Deutschland optimal. Beide Geschäfte haben sich seit der Übernahme gut entwickelt. Aufgrund dieser Übernahmen setzen wir unser Aktienrückkaufprogramm im Jahr 2023 aus.

Die EBIT-Erwartung für das Geschäftsjahr 2023 beträgt CHF 70 bis 77 Mio. Die attraktive Dividendenpolitik wird weitergeführt, was beim Erreichen der finanziellen Ziele 2023 eine weitere Erhöhung der Dividende bedeuten würde. Zudem streben wir in den nächsten Jahren nach wie vor eine stetige Steigerung der EBIT-Marge von heute 7,0 Prozent an. Wachstum erwarten wir vor allem in unserem Online- und unserem MVNO-Geschäft. Bei den Investitionen erwarten wir im Jahr 2023 eine Abnahme von CHF 17.5 Mio. auf CHF 13 Mio., da die Umbauten der Shops in der Schweiz ins neue Shoplayout 2022 abgeschlossen wurden und die Neuentwicklung der Online-Plattformen in Deutschland im 1. Halbjahr 2023 in den aktiven Betrieb überführt werden. 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 erneut bewiesen haben, dass sie jeden Tag für unsere Kunden das Beste leisten; dies auch in einem höchst herausfordernden Umfeld.

Schliesslich bedanken wir uns bei Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre. Mit Ihrer Unterstützung und Ihrem Vertrauen ermöglichen Sie es uns, die Entwicklung von mobilezone weiter voranzutreiben.

Rotkreuz, 8. März 2023



Olaf Swantee
Verwaltungsratspräsident



Markus Bernhard
Chief Executive Officer

Kennzahlen

Konzern

(CHF 000 bzw. wie angemerkt)	2022	%	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Nettoverkaufserlös	1 002 701		981 537		1 237 662		1 324 022		1 195 599	
Bruttogewinn	200 962	20.0 ¹	199 657	20.3 ¹	177 336	14.3 ¹	180 073	13.6 ¹	156 838	13.1 ¹
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	79 516	7.9 ¹	76 325	7.8 ¹	53 776	4.3 ¹	67 812	5.1 ¹	58 296	4.9 ¹
Betriebsgewinn (EBIT)	70 616	7.0 ¹	66 675	6.8 ¹	43 958	3.6 ¹	59 648	4.5 ¹	52 535	4.4 ¹
Konzerngewinn	54 537	5.4 ¹	50 663	5.2 ¹	34 514	2.8 ¹	44 405	3.4 ¹	39 531	3.3 ¹
Gewinn pro Aktie	1.25		1.13		0.77		1.04		1.02	
Dividende pro Aktie	0.90 ⁶		0.84		0.56		0.60		0.60	
Betriebsgewinn (EBIT) bereinigt um Sondereffekt ⁴	70 616	7.0 ¹	72 691	7.4 ¹						
Konzerngewinn bereinigt um Sondereffekt ⁴	54 537	5.4 ¹	56 679	5.8 ¹						
Nettogeldfluss aus operativer Tätigkeit	118 281		81 564		59 750		52 778		5 385	
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	17 506		13 938		13 298		10 036		10 420	
Free Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	100 775		67 626		46 452		42 742		-5 035	
Bilanzsumme	377 408		326 800		353 789		390 541		367 070	
Eigenkapital	43 315	11.5 ²	44 342	13.6 ²	23 182	6.6 ²	15 051	3.9 ²	34 382	9.4 ²
Eigenkapital ohne Verrechnung von Goodwill	66 496	16.6 ³	95 484	25.3 ³	102 286	23.6 ³	132 530	26.1 ³	111 192	25.1 ³
ROCE (%) ^{4,5}	77.0		57.7		31.7		47.6		55.4	
Nettoverschuldung	29 949		75 892		119 578		130 876		76 161	
Nettoverschuldung/EBITDA	0.38		0.99		2.22		1.93		1.31	
Personalbestand am 31.12. (auf Vollzeitbasis)	995		1 018		1 127		1 217		930	
Personalbestand (auf Vollzeitbasis) im Periodendurchschnitt	1 012		1 038		1 249		1 245		942	
Anzahl Verkaufsstellen am 31.12. in der Schweiz	124		124		123		117		119	

¹ In Prozent des Nettoverkaufserlöses

² In Prozent der Bilanzsumme

³ Eigenkapital und Bilanzsumme ohne Verrechnung Goodwill / mit Amortisation (siehe Seite 106, Ziffer 23)

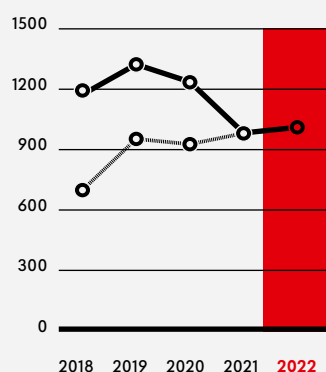
⁴ 2021 resultierte ein nicht liquiditätswirksamer Sondereffekt von CHF 6 Mio. aufgrund der Veräusserung von 75 Prozent der Anteile an der einsAmobile GmbH

⁵ ROCE (Return on capital employed): EBIT der letzten zwölf Monate bereinigt um Sondereffekte / (Ø Eigenkapital + Ø Finanzschulden - Ø Flüssige Mittel - Ø Immobilien)

⁶ 50 Prozent verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven und 50 Prozent Dividende aus dem Bilanzgewinn gemäss Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung vom 5. April 2023

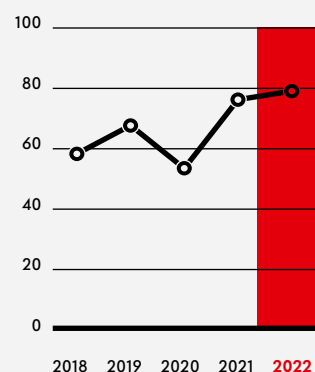
Nettoverkaufserlös

(CHF Mio.)



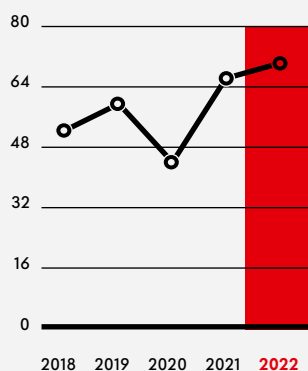
EBITDA

(CHF Mio.)



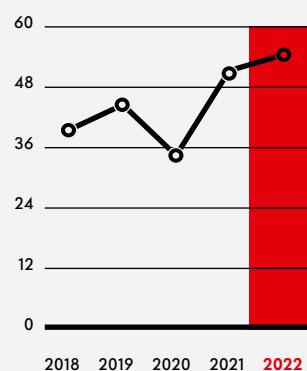
EBIT

(CHF Mio.)



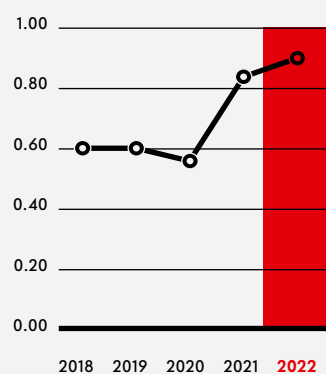
Konzerngewinn

(CHF Mio.)



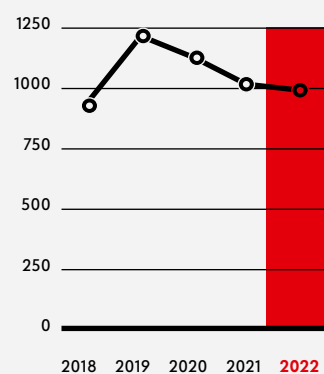
Dividende pro Aktie

(CHF)



Personalbestand

(Vollzeitstellen)



—○— Swiss GAAP FER

—○— Pro Forma ohne das in 2021 veräussertes Geschäft Grosshandel DE

Aktie

Aktie

(CHF bzw. wie angemerkt)	2022	2021	2020	2019	2018
Ausgegebene Aktien am Jahresende (Stück)	44 000 000	44 781 213	44 781 213	44 781 213	40 781 213
Eigene Aktien am Jahresende (Stück)	878 403	583 442	70 000	63 624	100 000
davon eigene Aktien aus Aktienrückkaufprogramm (Stück)	770 865	444 570			
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien (Stück)	43 693 650	44 639 429	44 709 172	42 792 890	38 664 992
Jahresschlusskurs	15.32	13.62	10.08	10.86	10.94

Börsenkapitalisierung und Eigenkapital per Ende Jahr

(CHF Mio. bzw. wie angemerkt)	2022	2021	2020	2019	2018
Börsenkapitalisierung	674.1	609.9	451.4	486.3	446.1
Eigenkapital	43.3	44.3	23.2	15.1	34.4

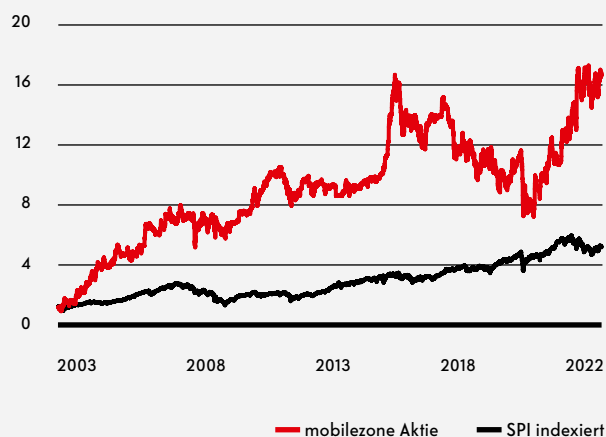
Ausschüttung an Aktionäre und Aktienrückkauf

(CHF Mio. bzw. wie angemerkt)	2022	2021	2020	2019	2018
Dividende pro Aktie in CHF	0.90 ¹	0.84	0.56	0.60	0.60
Dividende – Ausschüttung	39.6	37.6	25.1	26.9	24.4
Ausschüttungsquote – Dividende	72.6%	74.2%	72.7%	60.6%	61.7%
Aktienrückkauf	17.0	5.8			
Total Ausschüttung	56.6	43.4	25.1	26.9	24.4
Total Ausschüttungsquote	103.8%	85.7%	72.7%	60.6%	61.7%

¹ 50 Prozent verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven und 50 Prozent Dividende aus dem Bilanzgewinn gemäss Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung vom 5. April 2023

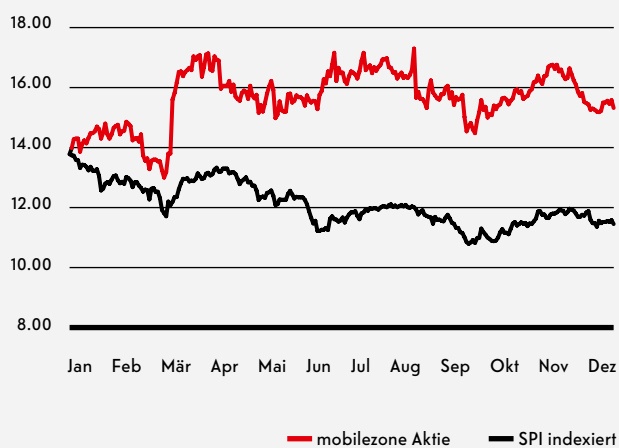
Aktienkursentwicklung

2003–2022 (in CHF)



Aktienkursentwicklung

2022 (in CHF)



Aktienentwicklung

in CHF bzw. wie angemerkt

	2022	2021	2020	2019	2018
Höchstkurs	17.50	13.90	11.64	11.94	12.48
Tiefstkurs	12.56	9.14	7.21	8.78	9.51
Jahresschlusskurs	15.32	13.62	10.08	10.86	10.94
Durchschnittskurs (Tagesendkurs)	15.63	11.57	9.14	10.09	11.18
Durchschnittliche Dividendenrendite ¹	5.8%	7.3%	6.1%	5.9%	5.4%
Kursgewinn Verhältnis – KGV ²	12.26	10.73	13.06	10.47	10.70
Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (Stück)	121 795	88 885	132 955	126 382	140 152

¹ Dividende im Verhältnis zum Jahresdurchschnittskurs (Tagesendkurse)

² Jahresschlusskurs / Gewinn pro Aktie

Aktionärsstruktur

Anzahl Aktien

	2022	2021	2020	2019	2018
Top 20 Aktionäre	13 097 066	14 576 364	15 110 408	15 583 535	12 810 225
in %	30%	33%	34%	35%	31%
Sonstige eingetragene Aktionäre	15 498 095	16 280 941	17 804 485	16 635 574	15 009 163
in %	35%	36%	40%	37%	37%
Dispobestand	15 404 839	13 923 208	11 866 320	12 562 104	12 961 825
in %	35%	31%	26%	28%	32%
Total ausgegebene Aktien	44 000 000	44 781 213	44 781 213	44 781 213	40 781 213
in %	100%	100%	100%	100%	100%

Eingetragene Aktionäre

Geografische Lage

	2022	2021	2020	2019	2018
Schweiz	5 480	5 243	5 781	5 388	4 585
Europa	133	103	112	111	97
Übersee	44	33	34	31	19
Total Aktionäre	5 657	5 379	5 927	5 530	4 701

Interview mit Markus Bernhard

CEO mobilezone Gruppe

Markus Bernhard, wie beurteilen Sie das Jahresergebnis 2022?

Die mobilezone Gruppe ist weiterhin auf Erfolgskurs und blickt auf ein sehr erfreuliches Geschäftsjahr 2022 zurück. Marktanteilssteigerungen sowohl in Deutschland als auch der Schweiz bei gleichzeitig hoher Profitabilität trugen zu einem organischen, währungsbereinigten Wachstum von 7,5 Prozent bei. Der Gruppenumsatz konnte auf CHF 1.0 Mrd. gesteigert werden. Das Betriebsergebnis EBIT konnten wir auf CHF 70.6 Mio. und den Konzerngewinn auf CHF 54.5 Mio. steigern. Diese Ergebnisse konnten trotz negativem Währungseinfluss von CHF 2.7 Mio. auf Stufe EBIT und CHF 1.6 Mio. für den Konzerngewinn erreicht werden. Wir haben nicht nur gute finanzielle Ergebnisse erzielt, sondern auch beim Thema Nachhaltigkeit weitere Fortschritte gemacht.

Aufgrund der sehr guten Geschäftsergebnisse schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung im April eine Dividende von CHF 0.90 vor, was einer Erhöhung von 6 Rappen gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Die mobilezone Gruppe ist weiterhin auf Erfolgskurs und blickt auf ein sehr erfreuliches Geschäftsjahr 2022 zurück.

Wie erlebten Sie das Jahr 2022?

mobilezone hat sich sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz positiv weiterentwickelt und gilt als gesundes, modernes und zukunftsgerichtetes Unternehmen.

Das 1. Halbjahr 2022 haben wir mit einem weiteren Rekordresultat abgeschlossen – dies sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz. Dies war insofern erfreulich, weil das 2. Halbjahr mit Black Friday, Cyberweeks, dem Weihnachtsfest und dem traditionell erfolgreichen Apple Launch als einträglich gilt. Auch das 2. Halbjahr 2022 ist gut verlaufen. Nachdem wir im Zubehörgeschäft in der Schweiz Mitte Jahr noch mit 9,5 Prozent hinter dem Vorjahr lagen, konnten wir dank einem sehr starken 2. Halbjahr schlussendlich mit einem Umsatz von CHF 24.9 Mio. oder 4,2 Prozent über dem Vorjahr abschliessen. Das Jahr 2022 war wie schon das Vorjahr ein sehr anspruchsvolles Jahr für unsere Mitarbeitenden in der Schweiz und in Deutschland. In Deutschland waren die Mitarbeitenden intensiv mit der Entwicklung der neuen E-Commerce-Plattform beschäftigt. Gruppenweit waren unsere Mitarbeitenden insbesondere im Bereich der Verfügbarkeitskommunikation mit unseren Kunden gefordert. Dies aufgrund der beschränkten Verfügbarkeit diverser Smartphone-Modelle.

Spüren Sie noch Auswirkungen der Corona-Pandemie?

In den letzten drei Jahren während der Corona-Pandemie haben wir bewiesen, dass wir über ein resilientes Geschäftsmodell verfügen.

Chinas Zero-Covid-Strategie hatte Auswirkungen auf die Produktion der neusten Generation von Apple Geräten, insbesondere auf die iPhone 14 Pro- und Pro Max-Modelle, was wiederum Auswirkungen auf unsere Verfügbarkeiten hatte. Dank einer guten Verfügbarkeitskommunikation konnten wir hier viel abfedern. Auch die hohe Inflation in Deutschland spüren unsere Kunden: Die Menschen behalten ihre Handys länger und steigen teilweise auf günstigere Modelle um. In der Schweiz sehen wir keine negativen Auswirkungen der relativ tiefen Inflation – im Gegenteil; die Frequenzen in unseren Shops haben zugenommen.

Die Frage nach dem Unternehmenszweck ist ein aktuelles Trendthema in der Wirtschaft. Wie würden Sie den «Purpose» von mobilezone in einem «Elevator Pitch» beschreiben?

Unser Unternehmenszweck ist seit der Gründung der Gesellschaft vor bald 25 Jahren unverändert: Wir wollen den Kunden die besten Angebote im Telekommunikationsmarkt in der Schweiz und Deutschland machen. Dies ist, kombiniert mit der Motivation und den Kompetenzen unserer Mitarbeitenden, die Basis für einen langfristigen ökonomischen Erfolg. Umwelt und Soziales sind neben der Kostenführerschaft und Effizienz weitere Grundpfeiler unseres Denkens.

Die mobilezone Aktie ist bei Anlegern sehr beliebt, der Wert der Aktie ist im vergangenen Jahr um 12,7 Prozent gestiegen. Weshalb wird die Aktie so stark nachgefragt?

Seit Sommer 2021 ist die Aktie von mobilezone um mehr als 50 Prozent gestiegen. Damit haben die Investoren unsere operativen Leistungen sowie die Bestätigung des resilienten Geschäftsmodells honoriert. Telekommunikationsprodukte und -dienstleistungen braucht man immer, nicht umsonst gehören sie zur Grundversorgung. Wir haben in den letzten 10 bis 15 Jahren bewiesen, dass wir ein stabiler Dividendentitel sind, waren wir doch in Bezug auf Dividendenattraktivität einer der Top-Werte in der Schweiz mit einer jährlichen Dividendenrendite zwischen 5 und 7 Prozent. Die Aktie ist zudem sehr beständig, was sich unter anderem wie folgt erklären lässt: Wir haben uns im Januar 2021 in Deutschland von unserem sehr volatilen Grosshandelsgeschäft getrennt. Die Schwankungen der Margen und die Nachvollziehbarkeit waren für unsere Investoren nicht einfach zu verstehen. Wir sind heute noch stabiler unterwegs. Das Vertrauen in unsere Aktie wurde auch gestärkt, da heute mehr Analysten diese abdecken. Dies ist sicher auch unserer aktiven Kommunikation mit den Analysten und Finanzjournalisten



Sowohl mit den finanziellen Ergebnissen als auch mit der strategischen Weiterentwicklung sehr zufrieden: Markus Bernhard, CEO der mobilezone Gruppe, im Interview.

geschuldet. Im Herbst haben wir im Rahmen unseres Aktienrückkaufprogramms 2022–2025 weitere 770'865 Aktien zurückgekauft. Diese Aktien werden der kommenden Generalversammlung zur Vernichtung durch Kapitalherabsetzung vorgeschlagen, sodass sich die Zahl der ausstehenden Aktien von heute 44 Mio. um 1,8 Prozent verkleinern wird.

Welche Massnahmen planen Sie, um die Attraktivität der Aktie weiter zu steigern?

Wir wollen weiterhin mit starken finanziellen Ergebnissen und einer guten Marktleistung überzeugen. Grundlage dafür ist unser aktives Kostenmanagement als strategischer Pfeiler, verbunden mit Wachstum und Steigerung unserer Margen für alle finanziellen KPIs. Auch Akquisitionen können unsere Position verstärken. Eine nachhaltige Steigerung der Dividende verbunden mit Aktienrückkäufen ist unser Ziel für die kommenden Jahre. Wir beantragen der Generalversammlung im April eine Dividende von 90 Rappen, was einer Zunahme von 7 Prozent entspricht.

Unseren Investoren haben unsere operativen Leistungen sowie die Bestätigung des resilienten Geschäftsmodells honoriert.

Sie streben in den nächsten Jahren eine weitere stetige Steigerung der EBIT-Marge an. Mit welchen Massnahmen wollen Sie dies angesichts des intensiven Wettbewerbs erreichen?

Der Wettbewerb ist tatsächlich sehr intensiv. Wir sind nicht in einem Wachstumsmarkt, sondern eher in einem gesättigten Verdrängungsmarkt tätig. Umso wichtiger ist ein sehr konsequentes Kostenmanagement. Wir möchten insbesondere im Service-Geschäft wachsen. In Deutschland und der Schweiz sind wir als Mobile Virtual Network Operator (MVNO) mit HIGH und TalkTalk sehr gut unterwegs. Mit dem Zukauf des Schweizer Unternehmens Digital Republic Anfang des Jahres 2023 konnten wir unsere Position im MVNO-Geschäft in der Schweiz weiter stärken.

Wie hat sich TalkTalk entwickelt?

TalkTalk hat sich in einem sehr intensiven Wettbewerb ausgezeichnet geschlagen. Ende Januar 2023 haben wir 70'000 Postpaid-Abo-Kunden in der Schweiz erreicht. Seit Ende des Jahres 2020 haben wir die Kundenbasis mehr als verdoppelt. Uns gelingt es, jeden Monat ein paar tausend Neukunden zu gewinnen. Wir haben ein langjähriges, sehr motiviertes Team bei TalkTalk, das sich täglich mit viel Herzblut für ihr Produkt einsetzt.

Als Unternehmen ist mobilezone nicht in einem Wachstumsmarkt, sondern eher in einem Verdrängungsmarkt tätig. Umso wichtiger ist ein sehr konsequentes Kostenmanagement.

Auch in Zeiten, in denen Online-Geschäfte boomen, setzt mobilezone weiterhin auf ihr dichtes Shop-Netz in der ganzen Schweiz. So haben Sie unter anderem alle Ihre Shops bis Ende Jahr 2022 umgebaut. Welche Massnahmen sind geplant, um den Einkauf in den Shops noch attraktiver zu gestalten?

Im Schweizer Retail-Geschäft sind wir im Jahr 2022 stärker gewachsen als budgetiert. Wir konnten insgesamt 437'000 Mobilfunk- und Festnetzverträge abschliessen. Dies entspricht einer Steigerung von 39'000 Verträgen oder 9,8 Prozent. Ich bin sehr stolz auf die Verkaufs-Performance, die wir im Schweizer Retail seit Jahren hinlegen. Dies ist nicht selbstverständlich und nur dank einer sehr guten Verkaufs-Crew möglich. Das Shop-Netz wird laufend weiter optimiert und, wo sinnvoll mit weiteren Standorten ergänzt. Wir erwarten, dass die Anzahl unserer Shops in den nächsten Jahren stabil bleiben wird.

Ebenfalls im Fokus steht bei Ihnen die Steigerung des Zubehörverkaufs. Wie möchten Sie dies erreichen?

Wir planen sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz im Zubehörbereich im zweistelligen Bereich weiterzuwachsen. In Deutschland ist der Zubehörsatz im Jahr 2022 mit CHF 3 Mio. noch sehr bescheiden. Mit der Lancierung der neuen Shop-Technologie für die beiden Online-Plattformen Sparhandy und Deinhandy im 1. Halbjahr 2023 sind wir bereit, auch in Deutschland sehr schnell Marktanteile zu gewinnen. In der Schweiz arbeiten wir daran, insbesondere unser Produktangebot viel breiter aufzustellen: Tablets und Watches werden an Bedeutung gewinnen und das Zubehörsortiment für Etuis und Covers wird entsprechend den aktuellen Trends und Bedürfnissen noch vielseitiger werden.

Die Nachhaltigkeit ist Teil der Unternehmensstrategie. Wo stehen Sie hier?

Wir haben bereits früher Themen bearbeitet, die man zur Nachhaltigkeit zählen kann, jedoch haben wir dazu keine KPIs und keine Ziele definiert oder Messungen durchgeführt. Kurz, wir waren im Bereich Nachhaltigkeit nicht strategisch unterwegs. Seit Sommer 2020 ist dies anders. Wir haben damals unsere Nachhaltigkeitsstrategie erstellt und Fokusthemen definiert. Seither ist viel passiert in diesem Bereich. In allen Business Units in Deutschland und der Schweiz sind Mitarbeitende und Kader dabei, Nachhaltigkeitsthemen zu bearbeiten und Massnahmen umzusetzen. Wir von der Konzern- und Geschäftsleitung haben uns zum Thema Nachhaltigkeit bekannt und dieses fix in unsere Unternehmensstrategie aufgenommen. Wir haben ein Sustainability Committee neu ins Leben gerufen, welches im Verwaltungsrat strategisch verankert und von einem Nachhaltigkeitsgremium sowie direkt aus dem Business unterstützt wird. Zudem wird auch ein Teil der Vergütung der Geschäftsleitungsmitglieder von der Mitarbeiter- und der Kundenzufriedenheit abhängig gemacht. Im September 2022 wurde die mobilezone Gruppe als eines von rund 140 Unternehmen in die Nachhaltigkeitsindizes der Schweizer Börse SPI ESG und SPI ESG Weighted aufgenommen. Die per Anfang Februar 2022 eingeführten Indizes ermöglichen mehr Transparenz für Anleger, welche in Aktien von Schweizer Unternehmen investieren möchten, die über ein standardisiertes und fundiertes Nachhaltigkeitsprofil verfügen.

Und wie sehen konkrete Nachhaltigkeitsmassnahmen aus?

Im Dezember haben wir das zweite Mal unsere Mitarbeiterbefragung durchgeführt. 90 Prozent der Mitarbeitenden sind zufrieden und würden mobilezone als Arbeitgeber weiterempfehlen. Unsere Kunden befragen wir nach den meisten Transaktionen zu ihrer Zufriedenheit. Sowohl bei der Mitarbeiterzufriedenheit als auch der Kundenzufriedenheit konnten wir zulegen. Wir sind dabei, unsere Daten für die gruppenweite Erhebung einer CO₂-Bilanz zu erheben. Weiterhin läuft ein Projekt in der Schweiz zur weiteren Reduktion von Plastik in Versandverpackungen. In Deutschland läuft ein Projekt für das erste grüne Mobilabo der mobilezone Gruppe mit HIGH green. Und wir verkaufen seit über zwei Jahren unter der Marke jusit erfolgreich gebrauchte und wiederaufbereitete Smartphones. Details können unserem Nachhaltigkeitsbericht ab Seite 33 entnommen werden.

Es ist unsere Überzeugung, dass es richtig ist, wertvolle Ressourcen zu schonen und die qualitativ hochwertigen Smartphones der neuesten Generation so lange wie möglich zu verwenden.

Wie hat sich das Geschäft mit jusit entwickelt?

Der Verkauf von gebrauchten Handys ist ein wichtiger Teil unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Wir sind überzeugt, dass es richtig ist, wertvolle Ressourcen zu schonen und die qualitativ hochwertigen Smartphones der neusten Generation so lange wie möglich zu verwenden. Ich bin beeindruckt, wie gross die Nachfrage danach ist. Die Herausforderung besteht darin, in der Schweiz genügend Smartphones zurückkaufen zu können, so dass wir für jusit genügend Geräte verfügbar haben. Ein Grossteil unserer Mitbewerber kauft ihre Geräte hingegen im Ausland ein. Das Refurbishing-Geschäft ist ein gutes und sinnvolles Geschäft, das unser Kerngeschäft optimal ergänzt, aber es muss stets auch kommerziell Sinn machen.

Wachstum und die Gewinnung von Marktanteilen steht im Zentrum Ihrer Strategie. Wo möchten Sie weiterwachsen?

Wir machen Geschäfte in Deutschland und in der Schweiz. Dies sind Kulturen, die wir verstehen. Wir sind der Meinung, dass in den beiden Ländern genügend Raum für weiteres Wachstum besteht. In den vergangenen Jahren konnten wir organisch und mit Zukäufen von Unternehmen wachsen. Dies soll weiterhin so bleiben, mit dem klaren Fokus, die Margen in jedem Geschäftsbereich zu steigern. Unter anderem ist es unser Ziel, die wiederkehrenden Einkünfte (MVNOs, Airtime, Fleet Management, etc.) von heute gut CHF 108 Mio. weiterzuentwickeln.

Wir machen Geschäfte in Deutschland und in der Schweiz – in Kulturen, die wir verstehen, und wir sind der Meinung, dass in beiden Ländern Raum für Wachstum besteht.

Das weiterhin wichtigste Geschäft von mobilezone ist der Verkauf von Mobilfunk- und Festnetzverträgen (Internet und TV). Wie hat sich der Absatz entwickelt?

In unserem Kerngeschäft Mobilfunk- und Festnetzverträge (Internet und TV) konnten wir Rekordabsatzzahlen in der Schweiz und in Deutschland erreichen. In der Schweiz haben wir insgesamt 437'000 (Vorjahr: 398'000) Verträge abgeschlossen. In Deutschland konnten wir die Anzahl der abgeschlossenen Verträge um 7,1 Prozent auf 1'091'000 steigern.

Welche Schwerpunkte legen Sie mit Blick auf die mobilezone Gruppe, aber auch mit Blick auf das Schweizer Geschäft im Jahr 2023?

Unsere Marktposition ist mit der Steigerung der Absatzzahlen im Jahr 2022 in der Schweiz und in Deutschland gestärkt. Wir wollen diese Ausgangslage nutzen und weiterwachsen. In unserem Kerngeschäft Mobilfunk- und Festnetzverträge erwarten wir weiterhin einen intensiven Wettbewerb, sind aber zuversichtlich, dass wir im mittleren einstelligen Bereich weiterwachsen können. Im Zubehörgeschäft haben wir für Deutschland und die Schweiz ambitionierte Ziele. Der Fokus im E-Commerce in der Schweiz liegt auf TalkTalk, jusit und der neu akquirierten Digital Republic.

Vor ein paar Wochen haben Sie Ihren Rücktritt als CEO der mobilezone Gruppe per Mitte 2024 kommuniziert sowie die Absicht, mobilezone dann als operativer Delegierter des Verwaltungsrats weiter zu unterstützen. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Ich werde im nächsten Jahr 60 Jahre alt und werde dann den Posten des CEOs 10 Jahre ausgeübt beziehungsweise 17 Jahre im Unternehmen operativ tätig gewesen sein. Wir haben sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz ein etabliertes, breit aufgestelltes Management-Team unter der Führung von Wilke Stroman, Roger Wassmer und Andreas Fecker. Ich bin heute und auch nach dem Wechsel zum operativen Delegierten des Verwaltungsrats immer noch sehr motiviert und engagiert, um mit mobilezone das Maximum zu erreichen. Meine Hauptaufgaben werden die strategische Weiterentwicklung von mobilezone, M&A-Aktivitäten, Investor Relations sowie die Business Reviews der operativen Performance mit dem Management in Deutschland und der Schweiz sein.

Interview mit Wilke Stroman

CEO mobilezone Deutschland

Wilke Stroman, wie erlebten Sie das Jahr?

Wir konnten unsere Marktposition im Vertragsgeschäft weiter ausbauen und sind volumenmässig noch einmal gewachsen. Das Volumen im Online-Geschäft konnten wir analog dem Vorjahr um weitere 6,3 Prozent von 600'000 auf 638'000 Mobilfunkverträge steigern. Im Online-Geschäft ist die sehr erfreuliche Entwicklung von unserem Mobile Virtual Network Operator (MVNO) HIGH besonders hervorzuheben. Anfang Januar 2023 «feierten» wir unseren 100'000. Kunden. Im indirekten B2B-Geschäft haben wir mit einem Wachstum von 8,1 Prozent 453'000 Mobilfunkverträge abgeschlossen – im Vorjahr waren es noch 419'000 Mobilfunkverträge – und sind somit wieder auf dem Niveau vom Jahr 2020.

Was in den Pandemie Jahren zu kurz kam, war der persönliche Kontakt, welcher mir persönlich, trotz technischer Möglichkeiten wie beispielsweise der Videotelefonie, gefehlt hat. Umso schöner war es, dass wir die Weihnachtsfeiern der Jahre 2020 und 2021 im Frühling 2022 nachholen konnten und mit Jan Delay als Stargast eine stimmungsvolle Veranstaltung durchführen konnten. Glücklicherweise konnte die Weihnachtsfeier 2022 wie geplant stattfinden und wir konnten in der Kölner Wolkenburg mit 450 Mitarbeitenden und Industriepartnern ein schönes Fest feiern.

Wir konnten unsere Marktposition im Vertragsgeschäft weiter ausbauen und sind volumenmässig weitergewachsen.

Was waren Ihre Highlights im Jahr 2022?

Mit Mathias Sieg, verantwortlich für Digital & IT-Infrastruktur, und Sascha Hancke, zuständig für Commerce und Einkauf, konnten wir unser Führungsteam im vergangenen Geschäftsjahr 2022 ideal verstärken. Seit August ist das Führungsteam komplett und arbeitet mit Hochdruck am weiteren Wachstum der deutschen Organisation. In der 2. Hälfte des Jahres haben wir ein Effizienzprogramm gestartet, um die zu erwartenden Kostensteigerungen in allen Bereichen abzufedern. Die ersten Ergebnisse haben schon im 4. Quartal 2022 gewirkt und wir werden das Programm auch im Jahr 2023 fortführen. Nach Beginn des Krieges in der Ukraine hat sich die Konsumentenstimmung in Deutschland deutlich eingetrübt. Mit der steigenden Inflation insbesondere in der 2. Jahreshälfte 2022 sind unsere Deckungsbeiträge pro Vertragsabschluss gesunken – glücklicherweise konnten wir unser Volumen nicht nur halten, sondern sogar vergrössern.

Wie beurteilen Sie das Geschäftsergebnis in Deutschland?

Mit einem Umsatz von CHF 696 Mio. (Vorjahr: CHF 659 Mio.) und einem EBIT von CHF 35.6 Mio. sind wir insgesamt sehr zufrieden und ungefähr auf Vorjahresniveau, das bekanntlich auch das beste Jahr für mobilezone in Deutschland war. In EUR betrug die Umsatzsteigerung 2022 sogar 13,5 Prozent und auch das EBIT erhöhte sich um 5,8 Prozent. Per 1. Halbjahr 2022 waren wir mit einem EBIT von CHF 20.3 Mio. sogar ausgezeichnet unterwegs. Im 2. Halbjahr war der Wettbewerb sehr intensiv und wir konnten unsere Brutto-Margen des 1. Halbjahres nicht ganz halten. Wir konnten unsere Volumen aber auch im 2. Halbjahr leicht ausbauen und haben dadurch eine gestärkte Marktposition. Die EBIT-Marge nahm, bedingt durch den intensiven Wettbewerb im 2. Halbjahr, auf 5,1 Prozent (Vorjahr: 5,5 Prozent) ab.

Die Inflationsrate ist in Deutschland im vergangenen Geschäftsjahr 2022 auf ein Rekordniveau gestiegen. Welche Auswirkungen hatte diese Entwicklung auf Ihr Geschäft? Und was ist Ihre Beurteilung für das Jahr 2023?

Die Teuerungsrate ist das tägliche Thema in den Medien und ist entsprechend auch bei den Menschen angekommen – insbesondere die höheren Energiekosten reduzieren das verfügbare Haushaltseinkommen. Wir merken bei unseren Kunden teilweise eine Zurückhaltung im Einkaufsverhalten, auf jeden Fall aber einen Trend zu «kleineren» Warenkörben – konkret kaufen Kunden derzeit lieber das Smartphone der letzten Generation und nicht mehr nur das Top-Modell, oder sie behalten ihre Geräte im Durchschnitt länger, was zu leicht sinkenden Deckungsbeiträgen führt. Auch ein Trend hin zu SIM-Only-Produkten zeigt sich. Wir hoffen, dass die Talsohle durchschritten ist und mit dem Beginn der warmen Jahreszeit auch das Konsumklima wieder aufheitert.

Wir merken bei unseren Kunden einen Trend zu «kleineren» Warenkörben – konkret kaufen Kunden derzeit lieber das Smartphone der letzten Generation und nicht mehr nur das Top-Modell.

Was zeichnet das Geschäft in Deutschland aus?

Insgesamt ist das Geschäftsmodell in Deutschland vergleichbar mit jenem in der Schweiz, jedoch mit einem stärkeren Fokus auf das Online-Geschäft. Mit Sparhandy und Deinhandy dominieren wir das Online-Geschäft in Deutschland. Im Gegensatz zur Schweiz haben wir in Deutschland keine eigenen physischen Shops. Wir haben Büro- und Lagerräume in Bochum sowie Büros in Köln und Münster und sind auch in Berlin vertreten.



Wilke Stroman, CEO mobilezone Deutschland, beurteilt im Gespräch das Jahresergebnis 2022 in Deutschland und beschreibt die Chancen und Herausforderungen für das Geschäftsjahr 2023.

Zudem haben wir Partner, die in Deutschland physische Shops betreiben oder auch Online Retail betreiben. Diese können die Mobilfunkverträge ihrer Kunden nicht direkt mit den Netzbetreibern abwickeln, sondern brauchen dazu einen Vermittler. Wir sind in Deutschland die Nummer 1 als Schnittstelle zwischen Fachhändlern und der Telekomindustrie. Allein hier werden wir dieses Jahr etwa 500'000 Abschlüsse machen. Der Rest kommt aus unserem Online-Geschäft, womit wir auf gegen 1.2 Million Vertragsabschlüsse im Jahr 2023 in Deutschland kommen sollten.

Sie hatten in der Halbjahresberichterstattung 2022 die Umstellung von Sparhandy und Deinhandy auf eine neue Shop-Technologie erwähnt. Inwiefern hat sich diese Umstellung bereits finanziell ausgezahlt?

Die Umstellung erfolgt im 1. Quartal 2023 für Deinhandy und im 2. Quartal für Sparhandy. Wir werden damit schneller technische Weiterentwicklungen an der Plattform vornehmen können. Im Warenkorb ist die Vermarktung von Zubehör ein Schwerpunkt, auf den wir uns mit der neuen technischen Plattform fokus-

Bei HIGH wollen wir schnellstmöglich unseren Kundenbestand verdoppeln und werden das Produkt neu über alle unsere Vertriebskanäle vermarkten.

sieren – dies verspricht zusätzliche Deckungsbeiträge. Dieser Bereich war bis jetzt noch sehr überschaubar. Kostenseitig ist die Pflege und Weiterentwicklung der neuen Plattform deutlich effizienter als die der bisherigen zwei Plattformen. Mit der Investition in die neue Technologie rechnen wir insgesamt kurz- und längerfristig mit Einsparungen.

Markus Bernhard hat bereits erwähnt, dass das MVNO-Geschäft ein sehr margenstarkes ist. Wie hat sich das deutsche Geschäft mit HIGH entwickelt?

Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung von HIGH. Im August gingen wir noch von einem Kundenwachstum im 2. Halbjahr von netto 10'000 auf 90'000 Kunden aus. Dank sehr hohen

Volumen im 4. Quartal konnten wir den Kundenbestand per Ende Jahr 2022 auf beinahe 100'000 erhöhen. Margenmässig wird in den nächsten Jahren noch mehr möglich sein. Entsprechend liegt derzeit unser Fokus darauf, unsere Marktposition schnell und deutlich zu verbessern.

Können Sie in Bezug auf das angestrebte Wachstum von HIGH einen Ausblick auf das Jahr 2023 geben?

Wir wollen schnellstmöglich unseren Kundenbestand verdoppeln und werden HIGH neu über alle unsere Vertriebskanäle vermarkten. Wir werden im Laufe des Jahres die Distributionsbreite vergrössern und HIGH auch im B2B-Handel einführen. Der eingeschlagene Wachstumspfad wird also in den nächsten Jahren weitergehen. Das nächste Ziel ist 200'000 HIGH Kunden. Diese Verdoppelung des Kundenbestandes wollen wir im Laufe des Jahres 2024 erreichen.

Auch im Bereich Nachhaltigkeit wollen Sie mit HIGH einen Schritt weiter gehen und das erste «grüne» Mobilfunkabo der mobilezone Gruppe entwickeln. Können Sie mehr dazu sagen?

Hier sind wir noch ganz am Anfang des Entwicklungsprozesses. Unsere Idee ist, ein «grünes» Mobilfunkprodukt auf den Markt zu bringen, bei dem der CO₂-Ausstoss, welcher die Nutzung eines Mobilfunkabos generiert, kompensiert wird. Diese Kompensation soll zudem möglichst lokal erfolgen. Wir sind derzeit in der Konzeptionsphase und gehen von einer Lancierung des Produkts in der zweiten Jahreshälfte 2023 aus.

Unser Idee ist, ein «grünes» Mobilfunkprodukt auf den Markt zu bringen, bei dem der CO₂-Ausstoss, welcher die Nutzung eines Mobilfunkabos generiert, kompensiert wird.

Wie sehen Sie die Entwicklung von mobilezone handel?

Wir sehen für mobilezone handel im Rahmen der laufenden Marktkonsolidierung viel zusätzliches Potential. Wir konnten im 1. Quartal 2023 zwei grössere neue Partner gewinnen, die unser Wachstum unterstützen werden. Wir haben zudem ein auf die Bedürfnisse von mobilezone handel zugeschnittenes Händler-Management-System eingeführt. Damit ist die einfache Steuerung der Partner möglich; sowohl im Administrativbereich, als auch im Bereich Marketing.

Kurz vor Ende des Jahres hat mobilezone mit SIGA einen langjährigen stationär tätigen Partner übernommen. Was waren Ihre Überlegungen für diese Akquisition?

Die strategische Ausrichtung von SIGA stärkt unser Geschäft mit der Deutschen Telekom. SIGA betreibt an elf Stützpunkten der US Army in Deutschland eigene Verkaufsstellen für das Telekommunikationsgeschäft und ist eine sehr wertvolle Ergänzung für mobilezone. Mit dem Zusammenschluss können umgehend Synergien genutzt werden.

Aus powwow wird mobilezone. Was waren die Gründe für den Namenswechsel? Wie haben es die Mitarbeitenden aufgenommen?

Wir haben bereits vor zwei Jahren unser indirektes B2B-Geschäft zu mobilezone handel umfirmiert und nun steht mit der Umbenennung der Organisation powwow der nächste logische Schritt an. Wir sind stolz, Teil von mobilezone zu sein und entsprechend ist der Namenswechsel auch für die Mitarbeitenden eine positive Entwicklung. Grundsätzlich wird es mit dem einheitlichen Namen aller deutschen Gesellschaften im Rahmen des Employer Brandings einfacher, Mitarbeitende zu rekrutieren, und wir nutzen somit die Power des Mutterkonzerns künftig voll aus.

Welche Schwerpunkte legen Sie für Deutschland im Jahr 2023?

Die nächsten Wochen und Monate stehen ganz im Zeichen der Lancierung von Sparhandy und Deinhandy auf der neuen Plattform. Im 2. Halbjahr sind dann HIGH und Handystar an der Reihe. Damit ist dieses Mammutprojekt, das über die letzten drei Jahre viele Ressourcen absorbiert hat, in der finalen Phase und wird unser Arbeiten künftig stark erleichtern. Für viele Mitarbeitende wird die Umstellung der Portale und Prozesse ein Fokus in diesem Jahr sein. Darüber hinaus wollen wir in diesem Jahr natürlich weiterwachsen. Das Wachstum von HIGH und von unserem Zubehörgeschäft hat hohe Priorität, das uns dabei helfen wird, unsere Margen zu erhöhen.

Ab Mitte 2024 werden Sie die mobilezone Gruppe gemeinsam mit Roger Wassmer führen. Worauf freuen Sie sich?

Roger Wassmer sowie unser Finanzchef Andreas Fecker und ich arbeiten seit bald vier Jahren zusammen. Ich freue mich auf die enge Zusammenarbeit und die zusätzliche Verantwortung, um die mobilezone Gruppe weiter voranzutreiben. Markus Bernhard in seiner neuen Funktion als operativer Delegierter des Verwaltungsrats wird uns weiterhin unterstützen.



Alvaro Perez Lado

Head of Digital Workplace, Helvetia Versicherungen
Kunde von mobilezone business

Weshalb bin ich Kunde von mobilezone?

Damit die Helvetia sich auf Ihre Kernaufgaben fokussieren kann, benötigen wir Partner und Spezialisten wie mobilezone, welchen wir vertrauen können und in ihren Tätigkeitsfeldern führend sind.

Was schätze ich besonders an mobilezone?

Wir schätzen den schnellen, direkten und freundlichen Kontakt mit den verantwortungsbewussten Mitarbeitenden von mobilezone business, welche uns als Kunden verstehen. Mit dieser Grundlage und dem gemeinsamen Einsatz konnten wir unsere Mobile-Prozesse optimieren und automatisieren.

Strategie

Die strategischen Ziele von mobilezone sind zum einen die Grundpfeiler ihrer 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 das optimale Abo 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 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 betreibt mobilezone zudem einen eigenen Fernsehsender zum Vertrieb von Mobilfunkverträgen. Im Dienstleistungsgeschäft erweitert mobilezone das Reparatur- und Serviceangebot laufend. Im Online-Geschäft soll das Wachstum durch den Ausbau der Onlineshops unterstützt werden. Aktuell erwirtschaftet mobilezone in der Schweiz einen Umsatz von zirka CHF 25 Mio. mit dem Verkauf von Zubehör. Mit der Inbetriebnahme der neuen Shop Technologie im Geschäftsjahr 2023 und deren Flexibilität in Angeboten von Zubehör und Bundles will mobilezone in Deutschland neue Kundengruppen auch im Zubehörmarkt erschliessen.

In Deutschland und in der Schweiz soll das Wachstum im margenattraktiven MVNO-Geschäft fortgesetzt werden – in der Schweiz mit TalkTalk und in Deutschland mit HIGH.

Das Wachstum im Fachhandel (B2B) wird über die Gewinnung von Marktanteilen angestrebt. Das organische Wachstum kann durch weitere Unternehmenszukäufe unterstützt werden.

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 plant mobilezone in Deutschland die Marktführerschaft im indirekten Telekommunikationsmarkt weiter auszubauen. Mit der Inbetriebnahme der neuen Shop Technologie 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. Dies bestätigt die Übernahme von Digital Republic als reiner Onlineprovider für mobiles Internet Anfang des Jahres 2023.

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, Service-Abo sowie der Akquisition von Digital Republic als Online-MVNO 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.

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 Kernaufgaben 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 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.

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 Konzerngewinns 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.

WACHSTUM UND GEWINNUNG
VON MARKTANTEILEN

AUSBAU DER ONLINE-PRÄSENZ

ERWEITERUNG DIENSTLEISTUNGSANGEBOT
UND AUSBAU WIEDERKEHRENDE EINNahmen

NACHHALTIGKEIT

DIVIDENDEN- UND AUSSCHÜTTUNGSPOLITIK



Raquel Gomez

Mitarbeiterin in einer Tagesschule
Kundin des mobilezone Shops Bern Waaghaus

Weshalb bin ich Kundin von mobilezone?

Ich bin seit über 10 Jahren Kundin bei mobilezone. Im Shop in der Berner Waaghaus-Passage werde ich immer gut bedient. Hier arbeiten hilfsbereite junge Menschen, denen es nichts ausmacht, wenn ich gefühlt immer wieder dasselbe frage. Über die Jahre hat sich das Team verändert – es kamen aber immer wieder neue gute Leute hinzu.

Mein Sohn ist sehr an Handys interessiert. Als er ins Alter kam, nach einer Lehrstelle zu suchen, sagte ich ihm, er solle es doch einmal bei mobilezone versuchen. Heute macht er hier die Lehre zum Detailhandelsfachmann EFZ. Die Unterstützung der Lernenden ist menschlich und sehr herzlich, und nach der Lehre bestehen verschiedene Aufstiegsmöglichkeiten – auch das ist ein Grund, warum ich Kundin von mobilezone bin.

Was schätze ich besonders an mobilezone?

Ich bin sehr zufrieden mit den Leistungen des mobilezone Teams. Die Beratung ist gut und wenn ich Unterstützung bei der Installation von Daten benötige, wird dies immer gleich erledigt. Man hilft mir bei der Datenübertragung und auch telefonisch wurde ich stets gut beraten.

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 Deutschland und in der Schweiz tätig. Sie beschäftigt rund 1'000 Mitarbeitende an den Standorten Rotkreuz, Urnäsch, Zürich, Köln, Bochum, Münster und Berlin.

mobilezone Schweiz betreibt ein Netzwerk von 124 Shops in allen Sprachregionen. Die Shops sind mit einem vollständigen Smartphone-Sortiment einschliesslich Zubehör (auch mit der eigenen Marke itStyle) 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 Partner Repair Centers. Mit Digital Republic ist Anfang Januar 2023 ein Online MVNO, spezialisiert auf ein digitales Angebot, dazugestossen.

mobilezone betreibt in Deutschland die beiden strategischen Geschäftsfelder E-Commerce sowie den indirekten B2B-Handel. Die Marken Sparhandy und Deinhandy sind in erster Linie spezialisiert auf Bundle Deals, attraktive Angebote aus Abo und Mobil-

gerät. Der Teleshopping-Sender Handystar bietet Angebote rund um Smartphones und Mobilfunkabos und ist damit eine sinnvolle Ergänzung zum Online-Angebot. Der hauseigene MVNO HIGH ist das Pendant zur Schweizer TalkTalk. Der indirekte B2B-Handel ist unter der Dachmarke mobilezone handel gebündelt.

Verwaltungsrat per 31.12.2022

Olaf Swantee

Präsident, unabhängiges Mitglied

Gabriela Theus

Unabhängiges Mitglied

Peter K. Neuenschwander

Unabhängiges Mitglied

Michael Haubrich

Unabhängiges Mitglied

Lea Sonderegger

Unabhängiges Mitglied

Konzernleitung per 31.12.2022

Markus Bernhard

CEO

Andreas Fecker

CFO

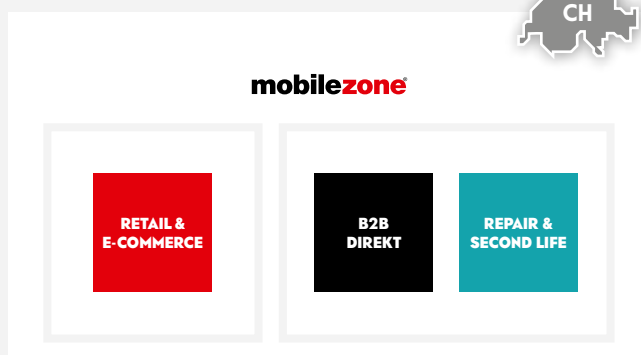
Roger Wassmer

CEO Schweiz

Wilke Stroman

CEO Deutschland

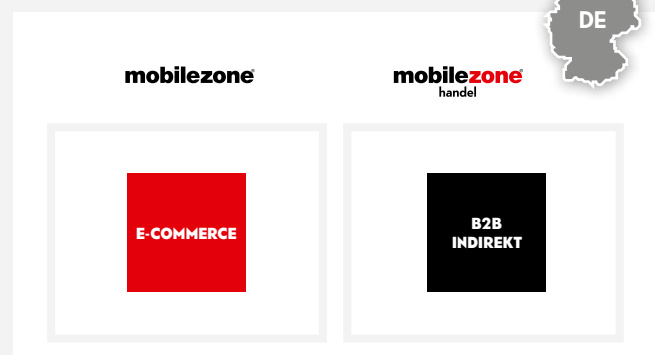
mobilezone Schweiz



Produkt- und Servicemarken



mobilezone Deutschland



Produkt- und Servicemarken



Marktgebiet Schweiz

Geschäftsleitung Schweiz per 31.12.2022

Roger Wassmer
CEO Schweiz

Andreas Fecker
CFO

Gregor Bruhin
Director HR

Christoph Gisler
Director Product Management

Renato Gubser
Director IT

Thomas Gülünay
Managing Director B2B

Maud Hoffmann
Director E-Commerce & Omnichannel

Ruben Lehmann
Director Services

Nicola Lippolis
Director Sales B2C

Gregor Vogt
Director Marketing & Customer Experience

mobilezone®

RETAIL &
E-COMMERCE

B2B
DIREKT

REPAIR &
SECOND LIFE



just

TALK
TALK

it
style

digital
republic

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, TalkTalk, M-Budget, Yallo und Wingo anbieten. Das Angebot wird durch eine unabhängige Fachberatung und zahlreiche Dienstleistungen ergänzt, wie beispielsweise Reparaturen in den mobilezone Werkstätten, Versicherungsprodukte, Service-Abos, 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 neun mobilezone Werkstätten betreibt mobilezone für Partner Repair Centers. Mit der Übernahme des MVNO Digital Republic aus Zürich Anfang Januar 2023 hat mobilezone das Portfolio erweitert und festigt gleichzeitig ihren Status als Anbieterin eines umfassenden Telekommunikationsangebots.

Privatkunden

Shops

mobilezone setzt in der Schweiz auf die Omnichannel-Strategie. Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, seinen Kunden über alle Verkaufskanäle hinweg massgeschneiderte und bedürfnisgerechte Informationen sowie das gewünschte Produkt- und Dienstleistungs-Portfolio 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 an bester Lage vertreten, um immer für ihre Kunden da zu sein. Alle Shops wurden bis Ende des Geschäftsjahres 2022 umgebaut und ins neue Shoplayout überführt. Künftig steht die stetige Optimierung der einzelnen Shops im Fokus, um das Verkaufserlebnis weiter zu verbessern. Als Flagshipstore hat mobilezone im Mai 2022 einen Shop am Flughafen Zürich eröffnet. Weiter eröffnete mobilezone unter anderem einen Shop in der Basler Steinvorstadt und einen in Ascona. Der Shop in Locarno zog im vergangenen Geschäftsjahr an die Piazza Grande in ein historisches Gebäude aus den 20er-Jahren um. Per Ende Januar 2023 schloss mobilezone einen ihrer am besten frequentierten Shops am Zürcher Bellevue wegen Umbau des Globus Gebäudes. Dieser wird nach Abschluss der Umbauarbeiten im Sommer 2024 wiedereröffnet.

jusit

Seit September 2020 verkauft mobilezone mit der Marke jusit Smartphones der neusten Generation, welche sie inhouse aufbereitet und wieder dem Gerätekreislauf zuführt. In den zwei Jahren hat sich jusit zu einem essenziellen Bestandteil der Nachhaltigkeitsstrategie von mobilezone entwickelt. Im Geschäftsjahr 2022 konnte der Verkauf von gebrauchten Smartphones von jusit erneut gesteigert werden, was zeigt, dass die Nachfrage nach nachhaltigen Smartphone-Lösungen besteht. jusit Geräte werden in erster Linie online angeboten. Im Geschäftsjahr 2022 wurden neben dem Wechsel auf die neue URL jusit.ch zahlreiche Anpassungen an der Website zur Verbesserung des Kundenerlebnisses vorgenommen. jusit Geräte werden zudem in zwölf ausgewählten mobilezone Shops verkauft – seit Mai 2022 sind gebrauchte und wiederaufbereitete Smartphones auch im Shop am Flughafen Zürich erhältlich. Geräte der Marke jusit stammen in erster Linie von Kunden, welche sich bei mobilezone ein neues Gerät kaufen und das alte in Zahlung geben, oder von Geschäftskunden, welche ihre nicht mehr benötigte Mobilgeräteflotte an mobilezone verkaufen, um beispielsweise deren Device als Service-Angebot in Anspruch zu nehmen.

Die gebrauchten Geräte werden von mobilezone in ihren Shops und online zurückgekauft. Neu werden die Geräte einer zertifizierten Datenlöschung unterzogen, sodass sichergestellt ist, dass keine persönlichen Daten des vorherigen Nutzers mehr auf dem Gerät zu finden sind. Anschliessend wird das Gerät geprüft, wenn nötig instandgesetzt und online sowie in ausgewählten mobilezone Shops in allen Sprachregionen der Schweiz verkauft. Die Geräte sind in vier Qualitätsklassen erhältlich. Die Geräte der Güteklasse «Originalverpackt» sind unbenutzt und weisen keinerlei Gebrauchsspuren auf. 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. Zudem entwickelt mobilezone die Online-Strategie in Bezug auf jusit weiter: jusit Geräte sollen im Laufe des Geschäftsjahres 2023 auch im Webshop von mobilezone erhältlich sein. Das Zubehörsortiment von jusit wird zudem im Laufe des Geschäftsjahres 2023 weiter ausgebaut.

TalkTalk

TalkTalk ist der hauseigene Mobile Virtual Network Operator (MVNO) von mobilezone Schweiz und bietet als Mobilfunkanbieter ohne eigene Netzinfrastruktur seinen Kunden Mobilabos auf dem Netz von Sunrise an. Zudem bietet TalkTalk auch Abos für Festnetztelefonie und Internet sowie zinsfreie Ratenzahlungen für Smartphones an. Die im Jahr 2021 vorgenommenen Optimierungen des digitalen Auftritts sowie die damit verbundene bessere Präsenz trug im Geschäftsjahr 2022 Früchte: So konnte TalkTalk im Bereich Postpaid die Anzahl der Kunden um 46 Prozent erhöhen. Im Geschäftsjahr 2023 soll der Fokus auf der Bindung bestehender Kunden mittels attraktiver Angebote im Bereich Festnetztelefonie, TV oder Internet liegen. Ein weiteres Fokusthema ist die Steigerung der Namens- und der Markenbekanntheit am Schweizer Markt.

Digital Republic

Mit der Übernahme des MVNO Digital Republic, eines Onlineproviders für mobiles Internet Anfang Januar 2023 wurde das Portfolio von mobilezone mit einem neuen, innovativen Geschäftsfeld ergänzt. Digital Republic ist spezialisiert auf ein digitales Angebot rund um das Internet der Dinge für Privat- und Geschäftskunden. Das Unternehmen bietet verschiedene Tarifpläne für mobiles Internet für Handys, Tablets, LTE-Router oder Tracker. Die Bestellung und Abwicklung erfolgt vollständig digital und automatisiert. Über das moderne Kundenportal können die Privat- und Geschäftskunden die Dienstleistungen ganz einfach selbst verwalten. Digital Republic ist zudem einer der ersten Anbieter überhaupt in der Schweiz, der die Nutzung der eSIM ermöglicht hat.

mobilezone Club

Der mobilezone Club bietet als Kundenvorteilsprogramm die Möglichkeit, beim Einkaufen Punkte zu sammeln, welche wieder zur Zahlung eingesetzt werden 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 es wurden Geburtstagsgeschenke eingeführt. Weiterhin konnten im vergangenen Jahr attraktive Kooperationen mit verschiedenen Anbietern von Freizeitangeboten eingegangen werden, von denen mobilezone Club Kunden profitieren und welche die Attraktivität des Clubs entscheidend verbessern. Diese Attraktivität zeigt sich auch in den Mitgliederzahlen, welche sich im vergangenen Jahr stark gesteigert hat. Ziel ist es, weitere langfristige attraktive Kooperationen einzugehen, um Club Kunden noch mehr Möglichkeiten für spannende Angebote zu ermöglichen.

Second Life- und Reparatur-Geschäft

Das Reparaturgeschäft hat einen hohen strategischen Stellenwert. Einerseits deckt mobilezone damit den Reparaturbedarf von Unternehmen und Privatpersonen für defekte Smartphones ab. Andererseits kann das Unternehmen die gesamte Wertschöpfungskette vom Verkauf des Smartphones und der Rücknahme in den Shops, über die Reparatur und Wiederaufbereitung bis zum erneuten Verkauf der Geräte als Second Life-Produkte inhouse anbieten. Im Februar 2022 hat mobilezone ihr Reparatur- und Second Life-Geschäft von Zweisimmen nach Rotkreuz verlegt. Der Umzug hatte verschiedene Prozessoptimierungen zur Folge, welche sich insbesondere in der Verbesserung der Durchlaufzeit zeigen. Insgesamt konnte durch den Umzug und die Anbindung ans Mutterhaus die Organisation stabilisiert und Potential noch besser genutzt werden.

Neben dem Reparaturstandort in Rotkreuz betreibt mobilezone insgesamt neun Werkstätte in allen Sprachregionen der Schweiz.

Das Second Life-Geschäft beinhaltet die Reparatur sowie die Wiederaufbereitung von Smartphones, um diese erneut dem Gerätezyklus zuzuführen. Im vergangenen Geschäftsjahr 2022 wurde der Prozess für Gebrauchtgeräte weiter verbessert. Neben dem Refurbishing von gebrauchten Smartphones übernimmt mobilezone reload für Retail-Unternehmen und Mobilfunkanbieter das gesamte Lifecycle Management von Mobilgeräten und Tablets. Als autorisierter Aftersales-Partner bietet mobilezone zertifizierte Reparaturen und weitere Services aus einer Hand und 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 fehlender Garantie oder After-Sales-Regelungen. mobilezone reload betreibt zudem Repair Centers für Mobilfunkanbieter, welche beim Betrieb einer Werkstätte lieber auf Partner setzen. Zudem versorgt mobilezone reload die Schweizer Reparaturbranche mit Original-Ersatzteilen von ausgewählten Herstellern.

Geschäftskunden

mobilezone B2B

mobilezone business übernimmt für Unternehmen als Spezialist und Generalunternehmer sämtliche Arbeiten rund um die Bewirtschaftung der Mobilabos und -geräte wie 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 umfassen. Es kann aber auch die komplette Auslagerung von Dienstleistungen und Prozessen im Bereich Fleet Management bedeuten. Dabei reicht das Leistungsspektrum von standardisierten Produkten bis zu komplexen individuellen Kundenlösungen. Eine solche Lösung konnte mobilezone im Geschäftsjahr 2022 dem Bundesamt für Informatik (BIT) präsentieren: Das BIT hat mittels öffentlicher Ausschreibung mobilezone als Partner für die Lieferung von Smartphones, Tablets und Smartwatches inklusive entsprechender Reparaturdienstleistungen, die Abwicklung von Garantiefällen sowie die Verwaltung des Ersatzgeräte-Pools ausgewählt. Das Auftragsvolumen beläuft sich auf rund CHF 85 Mio. über einen Zeitraum von acht Jahren.

Smartphones und Abos, die den Mitarbeitenden eines Unternehmens als sogenannte «Fringe Benefits» 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. Das Kundenportal wird laufend weiterentwickelt. Weitere Investitionen in die User Experience und die Erhöhung des Digitalisierungsgrades sowie die Verbesserung der Prozesse auf Kunden- und Anbieterseite sind geplant. Mit Device as a Service können Unternehmen ihre Mobilgeräte-Flotte bei mobilezone im Mietmodell beziehen, statt diese zu kaufen. Dieser Bereich konnte im vergangenen Geschäftsjahr 2022 ausgebaut und entsprechend neue Kunden, wie beispielsweise ein Kantonsspital gewonnen werden, welches mit iPads für Patienten sowie mit Smartphones für einen Teil der Belegschaft versorgt werden konnte. Die langjährige Zusammenarbeit mit einem Bahnunternehmen konnte im Geschäftsjahr 2022 erweitert werden.

Die Kommunikation zwischen Menschen, Geräten und Industrien wird nicht nur schneller, sondern auch komplexer. Hier bietet mobilezone business zusammen mit Digital Republic mobiles Internet für die Kommunikation von Unternehmensanwendungen und Geräten an, wie zum Beispiel für das Monitoring oder die Fernwartung von Photovoltaikanlagen, die Kommunikation mit Sicherheits- und Überwachungssystemen, Predictive-Maintenance von Geräten und Installationen.



Michael Schulze

Webanalyst, Kunde von mobilezone Deutschland

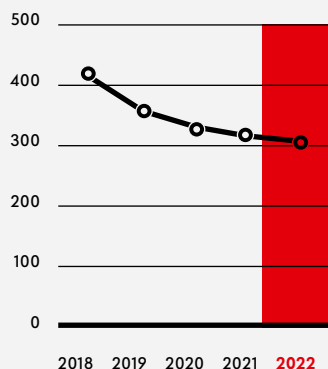
Weshalb bin ich Kunde von mobilezone?

Ich war auf der Suche nach einem verlässlichen Anbieter für Mobiltelefone und passende Mobilabos. mobilezone bietet mir die Möglichkeit, aus einer breiten Palette an Produkten das für mich passende Angebot auszuwählen. Hinzu kam, dass ich spezielle Angebote und Rabatte entdeckt habe, welche meine Erwartungen übertrafen.

Was schätze ich besonders an mobilezone?

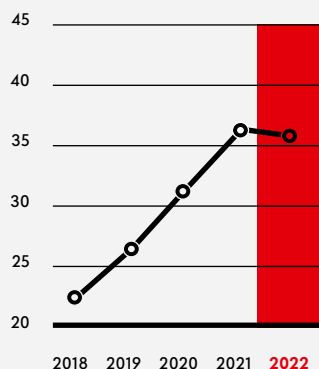
Ich schätze die Auswahlmöglichkeit an Produkten zu einem günstigen Preis, was mir ermöglicht hat, das für mich passende Smartphone zu einem sehr guten Preis zu erwerben. Die überaus schnelle Lieferung hat mich besonders gefreut und ich fühlte mich zu jedem Zeitpunkt gut informiert.

Nettoverkaufserlös (CHF Mio.)



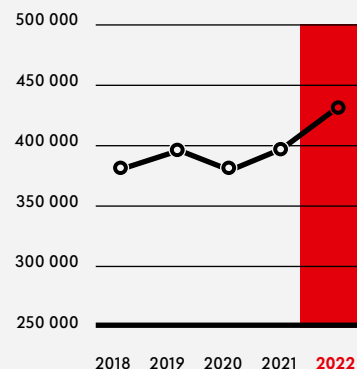
Der Umsatz in der Schweiz betrug CHF 305 Mio. (Vorjahr: CHF 323 Mio.).

EBIT (CHF Mio.)



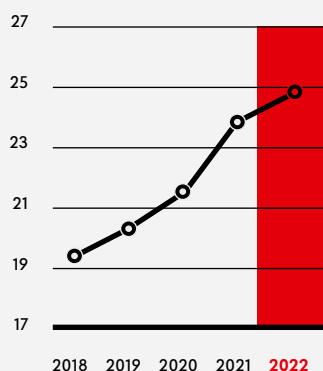
Das EBIT in der Schweiz betrug CHF 35.5 Mio. (Vorjahr: CHF 36.3 Mio.), was einer Umsatzmarge von 11,6 Prozent (Vorjahr: 11,2 Prozent) entspricht.

Mobilfunk-, Digital-TV- und Internet-Verträge



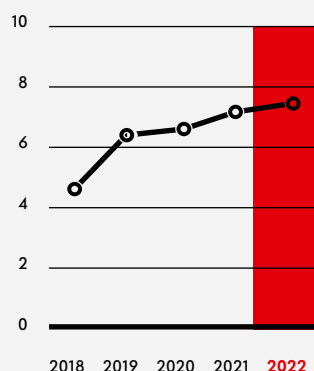
mobilezone bietet den Kunden Verträge aller wichtiger Mobilfunkanbieter an. Im Berichtsjahr betrug die Anzahl vermittelter Mobilfunk-, Digital-TV- und Internet-Verträge 437'000 (Vorjahr: 398'000). Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 9,8 Prozent.

Mobilfunk- zubehör (Umsatz CHF Mio.)



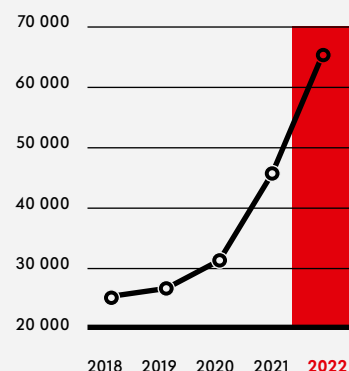
In den insgesamt 124 mobilezone Shops, im B2B-Bereich sowie online bietet mobilezone das grösste Sortiment an Zubehör für Mobilgeräte in der Schweiz an. Im Berichtsjahr betrug der Umsatz CHF 24.9 Mio. (Vorjahr: CHF 23.9 Mio.). Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 4,2 Prozent.

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 7.4 Mio. (Vorjahr: CHF 7.2 Mio.). Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 2,8 Prozent.

Bestand Postpaid- Kunden TalkTalk



TalkTalk konnte im Bereich Postpaid den Kundenbestand um 46 Prozent auf 66'600 Kunden (Vorjahr: 45'700) erhöhen.

A photograph of two men standing behind a dark, round table. The man on the left is bald, wearing glasses, a dark blazer over a light shirt, and is smiling at the camera. The man on the right has grey hair, wears glasses and a blue V-neck sweater over a light shirt, and is looking towards the first man. They are both resting their hands on the table. The background is a vibrant, abstract pattern of overlapping curved bands in various colors like red, orange, yellow, green, and blue.

Giancarlo Calcinotto

Leiter Supply Chain Management & Contract Management bei Raiffeisen, Kunde von mobilezone business

Weshalb bin ich Kunde von mobilezone?

Raiffeisen hat gruppenweit über 8'000 geschäftliche und private Mobilabos für ihre Mitarbeitenden im Einsatz. Mit dem Kundenportal von mobilezone, welches auf die Bedürfnisse von Raiffeisen abgestimmt wurde, bewirtschaftet jeder Aboinhaber seine Abos, getrennt nach geschäftlich und privat, und bestellt Geräte und Zubehör zu Vorzugskonditionen. Auftretende Fragen aus allen Sprachregionen werden durch fachkundige Mitarbeitende von mobilezone entgegengenommen und rasch beantwortet.

Was schätze ich besonders an mobilezone?

Die verantwortlichen Fleet-Manager können Anliegen direkt bei mobilezone anbringen. Es werden gemeinsam individuelle Lösungen erarbeitet und flexibel umgesetzt. Das schätze ich sehr, weil es uns viel Arbeit abnimmt. Unsere Zusammenarbeit ist während sechs Jahren kontinuierlich gewachsen und hat sich zu einer guten Partnerschaft gefestigt.

Mit auf dem Bild John Edinger, Supply Chain Manager (SCM)

Marktgebiet Deutschland

Geschäftsleitung Deutschland per 31.12.2022

Wilke Stroman
CEO Deutschland

Daniel Blum
Director People & Legal

Feyzi Demirel
Director Customer Experience & Operations

Sascha Hancke
Managing Director Commerce & Purchasing

Dieter Kossmeier
Managing Director Indirect Partners

Mathias Sieg
Managing Director Digital & IT

Jörg von der Halben (bis 31.05.2023)
Managing Director Finance & Controlling

mobilezone®

E-COMMERCE

B2B
INDIREKT

sparhandy

DEINHANDY.
★★★★★
HANDYSTAR

HIGH

mobilezone betreibt in Deutschland zwei strategische Geschäftsfelder: den Bereich E-Commerce für Privatkunden mit mobilezone (die Umbenennung von powwow in mobilezone erfolgte Anfang März 2023) sowie den indirekten B2B-Handel (stationär und E-Commerce) mit mobilezone handel. In mobilezone 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 Teleshopping-Sender Handystar die Nummer 1. Dies mit sehr grossem Abstand zum nächsten Mitbewerber in der Vermarktung von Mobilfunkverträgen mit Fokus auf attraktiven Bundle Deals aus Smartphone und passenden Abos. Mit Sparhandy und Deinhandy hat sich mobilezone als marktführender Onlineretailer in Deutschland etabliert und blickt auf eine positive Entwicklung zurück. Grund dafür sind Investitionen in den vergangenen Jahren in die Entwicklung der Onlineshops sowie in die nachgelagerten Kundenprozesse. Weiterhin sind auf Sparhandy seit November 2022 auch refurbished Smartphones in Kombination mit einem Mobilfunkvertrag erhältlich, was bei den Konsumenten sehr beliebt ist. Mit der Kategorie «Elektronik» auf Sparhandy wurde das Angebot um Produkte jenseits des Smartphone-Spektrums erweitert. Der Bereich «Wearables» hat mit dem neuen Angebot «Add to plan» einen stärkeren Fokus erhalten. Für einen monatlichen Aufpreis des Mobilfunkvertrags erhält der Kunde noch eine Smartwatch dazu. Sparhandy und Deinhandy haben zudem die Zusammenarbeit mit der Deutschen Telekom verstärkt und wurden von dieser als wichtigster Partner beim Ausbau des Angebots von Young-Tarifen und damit bei der Ansprache der ganz jungen Zielgruppen, bestimmt. Um auf diese Zielgruppen noch direkter eingehen zu können, wurde für Sparhandy ein TikTok-Kanal etabliert, welcher rasant wächst.

Handystar

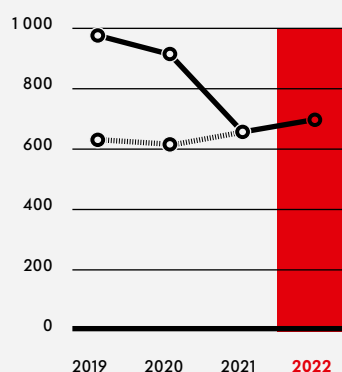
Der Teleshopping-Sender Handystar bietet seit 2014 Jahren attraktive Angebote rund um Smartphones und Mobilfunkverträge an und ergänzt damit das Angebot von Sparhandy und Deinhandy. Als einzige Marke in Deutschland richtet sich Handystar an eine ältere Zielgruppe der Über-55-Jährigen. Ein Wachstumsmarkt und laut Studien diejenige Zielgruppe, die das Medium lineares Fernsehen am häufigsten nutzt, und gleichzeitig eine affine Gruppe für Vertragsverlängerungen. Im vergangenen Geschäftsjahr 2022 wurde unter anderem auf die Buchung von sogenannten «Infomercial-Formaten» auf anderen Sendern, wie beispielsweise RTL2, gesetzt. Dies bedeutet, dass statt normalen Werbespots deutlich längere Teleshopping-Spots eingespielt werden. Damit konnte die Reichweite entscheidend gesteigert werden. Im aktuellen Geschäftsjahr 2023 sollen die Infomercial-Formate auch auf Streaming-Diensten gespielt werden. Der Erfolg des Senders lässt sich auch daran festmachen, dass pandemiebedingt mehr Menschen zu Hause waren und entsprechend mehr fernsahen. Die bereits optimierte Website von Handystar wird im aktuellen Geschäftsjahr 2023 auf die neue Shop-Technologie überführt. Auch Social Media soll vermehrt genutzt werden, wobei Kanäle wie Facebook für die Kundenansprache bespielt werden.

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 2022 erfolgreich fortgeführt werden. Der Kundenbestand konnte auf 100'000 Kunden gesteigert werden. Im Geschäftsjahr 2022 wurden erfolgreich sogenannte Flex-Tarife, Angebote mit monatlicher Laufzeit, angeboten. Die Testphase zur Vermarktung von Bundles aus Gerät und Mobilfunkvertrag konnte im Geschäftsjahr 2022 erfolgreich durchgeführt werden und wird im aktuellen Geschäftsjahr nun weiterentwickelt. Die Verbesserung des Kundenerlebnisses hatte auch weiterhin Priorität bei HIGH – so wurde das Kundenportal «Self Care» weiterentwickelt, wo der Kunde beispielsweise Rechnungseinsicht hat oder Mobilverträge verlängern kann. Dazu soll in naher Zukunft auch eine App entwickelt werden, um speziell den Kunden, welche unterwegs sind, schnell Hilfestellung zu bieten. Um das Kundenerlebnis zu verbessern, wird der Bereich Loyalty mit attraktiven Angeboten weiter ausgebaut. Um HIGH für die Zukunft gut aufzustellen, sollen alle Prozesse rund um eSIM aktualisiert und verbessert werden und entsprechende Massnahmen für bestehende und neue Kunden entwickelt werden. Im aktuellen Jahr wird das Self-Care-Portal dahingehend weiterentwickelt, dass darüber beispielsweise auch eine eSIM bestellt werden kann. Weiterhin sollen HIGH Abos künftig nicht mehr nur rein online angeboten, sondern auch im stationären Handel erhältlich sein.

Nettoverkaufserlös

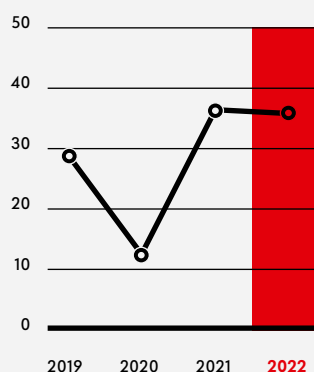
(CHF Mio.)



—●— Swiss GAAP FER
 - - - - - Pro Forma ohne veräußertes Geschäft
 Grosshandel DE

EBIT

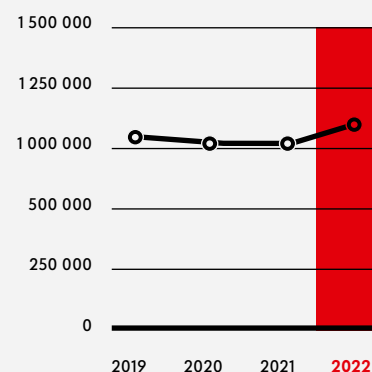
(CHF Mio.)



Das EBIT in Deutschland betrug CHF 35.6 Mio. (Vorjahr: CHF 36.2 Mio. nahm, was einer Umsatz-Marge von 5,1 Prozent entspricht (Vorjahr: 5,5 Prozent). Das Jahr 2020 enthält Restrukturierungskosten von CHF 4.8 Mio.

Mobilfunk-, Digital-TV- und Internet-Verträge

(Anzahl Verträge)



mobilezone vermittelte über die eigenen Plattformen Sparhandy, Deinhandy, über den eigenen TV-Kanal Handystar sowie Vertriebspartner über 1'091'000 Mobilfunk- und DSL-/Internet-Verträge (Vorjahr: 1'019'000).

Geschäftskunden

mobilezone handel

mobilezone handel ist ein unabhängiger Komplettanbieter im Bereich Mobilfunk-, Internet- und Festnetztelefonie 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 SafeToNet 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, Voda-

fone und Telefónica vertreten. Die Gesellschaft vermarktet Laufzeitverträge, überwiegend mit einem zu subventionierenden Endgerät in Verbindung mit Originalprodukten der Netzbetreiber. Ende des Geschäftsjahres 2022 erfolgte die Übernahme des langjährigen Partners SIGA exchange GmbH, welche an den Stützpunkten der US Army das Telekommunikationsgeschäft betreibt. Weiterhin wurde ein auf die Bedürfnisse von mobilezone handel zugeschnittenes Händler-Management-System eingeführt. Im vergangenen Jahr konnte zudem die Zusammenarbeit mit den Partnern gefestigt und entsprechend verlängert werden. Damit konnte die finanzielle Planbarkeit für die nächsten zwei bis drei Jahre sichergestellt werden. Insgesamt konnte der Verkauf von Hardware durch die Verbesserung von Prozessen und die Nähe zum Kunden optimiert werden. mobilezone handel hat sich im vergangenen Jahr noch effizienter aufgestellt und ist damit für weiteres Wachstum bereit.



Serkan Gühay

Geschäftsführer Ashop
Recklinghausen und Bottrop, Kunde von mobilezone handel

Weshalb bin ich Kunde von mobilezone?

Wir schätzen die Zusammenarbeit mit dem Innen- und Aussendienst sehr. Wir werden regelmässig vom Aussendienst besucht, um gemeinsam Chancen und Möglichkeiten zu besprechen und auszuarbeiten. Obwohl wir nur telefonischen Kontakt zum Innendienst haben, herrscht eine sehr vertraute Stimmung untereinander. Wir haben das Gefühl, dass uns bei Fragen wirklich gerne geholfen wird. Wir finden es ebenfalls nicht selbstverständlich, dass mobilezone mit uns regelmässig Aktivitäten plant.

Was schätze ich besonders an mobilezone?

Ein nennenswerter positiver Faktor für die Zusammenarbeit ist die hohe und schnelle Verfügbarkeit von Geräten. Dadurch können wir uns einen Vorteil sichern, wenn andere Marktteilnehmer bestimmte Geräte nicht anbieten können. Zusätzlich freuen wir uns in Zeiten der Inflation, dass Provisionen entsprechend angepasst werden und mobilezone, neben den Netzbetreibern, selber Provisionen vergibt.

Nachhaltigkeitsbericht

Vorwort	35
Wesentlichkeitsanalyse	36
Nachhaltigkeits-Management	38
Mitarbeitende	41
Kunden	48
Smartphone-Kreislauf	52
Umwelt-Management	56
GRI-Index	58



Piero Bontich

Financial Manager
Kunde des mobilezone Shops Lugano Peri

Weshalb bin ich Kunde von mobilezone?

Ich bin meinem guten Freund Gilles Rodari, dem Storemanager des Shops in Lugano, gefolgt, als er seine frühere Stelle aufgab. Wir kennen uns seit rund 10 Jahren. In Gilles habe ich einen echten Profi gefunden, der immer ein offenes Ohr für meine Bedürfnisse hat. Er ist in der Lage, sowohl die wirtschaftlichen als auch die persönlichen Bedürfnisse des Kunden perfekt zu erfassen, denn er hat ein Gespür dafür, was man als Kunde braucht.

Was schätze ich besonders an mobilezone?

Ich schätze vor allem die Freundlichkeit und Verfügbarkeit des gesamten Teams in Lugano. Ich muss nie auf etwas warten. Wenn ich zum Beispiel einen neuen Handyvertrag benötige, übernimmt das Team und sorgt mit dem Mobilfunkanbieter dafür, dass alles funktioniert, einschliesslich der zugehörigen Dienstleistungen, und sorgt so dafür, dass wir Kunden keine Aufwände haben. Meine Tochter wünschte sich einmal ein sehr beliebtes Mobiltelefon-Modell. Obwohl es schwierig war, das spezifische Modell zu bekommen, haben die Jungs hier in Lugano die Angelegenheit so gut geregelt und das Telefon in einer mehr als akzeptablen Zeit organisiert. Abschliessend möchte ich noch anmerken, dass mobilezone mit Zubehör und Wearables perfekt aufgestellt ist, man findet alles, was man braucht.

Liebe Leserin, lieber Leser

Als Telekommunikationsunternehmen mit einem umfassenden Angebot an Produkten, Abos, Services und weiteren Dienstleistungen tragen wir eine grosse Verantwortung: Lieferverfügbarkeiten, einwandfrei funktionierende Geräte, passendes Zubehör, massgeschneiderte Abos und ergänzende Services; darauf verlassen sich unsere Anspruchsgruppen. Sie verlassen sich aber auch auf eine faire und umfassende Beratung in der komplexen Welt der Telekommunikation. Gerade die vergangenen Pandemiejahre, in denen der direkte Kontakt nicht mehr ohne Weiteres möglich war, hat gezeigt, wie wichtig mobilezone für ihre Kunden ist, indem sie diese im Rahmen der Grundversorgung mit Telekommunikationsprodukten und -dienstleistungen versorgen konnte. So konnte der Kontakt mit der Familie, mit Freunden oder Arbeitskollegen weiterhin aufrechterhalten werden.

Das Nachhaltigkeitsjahr 2022 stand ganz im Zeichen der Fokussierung auf die Kernstrategie. An einem länderübergreifenden Management Workshop im Sommer 2022 wurde das Thema Nachhaltigkeit in seinen vier Fokusbereichen genauer betrachtet und das Bekenntnis zum Thema nochmals bekräftigt. Mit diesem Workshop hat das oberste Management des Unternehmens auch seine Verpflichtung gegenüber dem Thema nochmals bekräftigt. Diese Verpflichtung spiegelt sich in der Vergütung der Geschäftsleitungsmitglieder wider: Ein Teil der Vergütung ist auch von der Mitarbeiterzufriedenheit und der Kundenzufriedenheit abhängig.

mobilezone hat das Thema Nachhaltigkeit nicht nur strategisch, sondern auch organisatorisch im Unternehmen verankert, indem das Sustainability Committee gegründet wurde. Dieses ist im Verwaltungsrat angesiedelt, wird von diesem überwacht und von der Konzernleitung strategisch begleitet. Ein Nachhaltigkeitsgremium kümmert sich um die operative Bewirtschaftung des Themas und befindet sich im Austausch mit den einzelnen Geschäftsbereichen in der Schweiz und in Deutschland. Mit der Schaffung dieser Struktur wird sichergestellt, dass das Thema Nachhaltigkeit im Konzern in den einzelnen Geschäftsbereichen verankert und breit abgestützt ist sowie strategisch vorangetrieben wird.

Die Nachhaltigkeitsanstrengungen des Unternehmens wurden insofern belohnt, als die mobilezone Gruppe in die ersten nachhaltigen Indizes der Schweizer Börse, SPI ESG und SPI ESG Weighted, die nachhaltigen Pendanten zum Schweizer Leitindex SPI, aufgenommen wurde. Um in die Indizes aufgenommen zu werden, muss ein Unternehmen definierte ökologische, soziale und ethische Standards einhalten und entsprechend von Inrate, der von der Schweizer Börse SIX bestimmten Ratingagentur, eine Bewertung von mindestens C+ erhalten. Die Index-Komponenten des SPI ESG und des SPI ESG Weighted werden anhand der SPI-Index-Methodik selektiert. Die Komponenten werden nach ihrer Freefloat-Marktkapitalisierung gewichtet.

Im aktuellen Jahr 2023 möchten wir die Mitarbeiterzufriedenheit weiter verbessern, es sind zahlreiche Massnahmen zu ihrer Verbesserung geplant. Im Bereich Smartphone-Kreislauf in der Schweiz kann nach zwei Jahren eine sehr positive Bilanz gezogen werden: Die Nachfrage nach gebrauchten wiederaufbereiteten Smartphones ist ungebrochen vorhanden. Die positiven Entwicklungen wurden zum Anlass genommen, auch in Deutschland ein Angebot an Refurbished Smartphones zu etablieren. Die Erfahrungen seit Start im November 2022 lassen uns optimistisch in die Zukunft blicken. Und wir sind dabei, eine gruppenweite CO₂-Bilanz zu erstellen, um in einem weiteren Schritt Einsparungspotential in diesem Bereich zu eruieren und umsetzen zu können.

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr über die Nachhaltigkeitsstrategie von mobilezone sowie über die vier Fokusthemen und die dazugehörigen Massnahmen.



Olaf Swantee
Verwaltungsratspräsident



Markus Bernhard
Chief Executive Officer



Martina Högger
Verantwortliche Nachhaltigkeit

Wesentlichkeitsanalyse

Die Entwicklung einer Wesentlichkeitsanalyse betrachten wir als wichtige Voraussetzung für die Entwicklung einer Nachhaltigkeitsstrategie. Unter Berücksichtigung der Standards der Global Reporting Initiative (GRI) haben wir im Sommer 2020 eine solche Wesentlichkeitsanalyse durchgeführt. Sie diente dazu, diejenigen Themen, welche aus Sicht von mobilezone am relevantesten sind, zu ermitteln, zu bewerten und miteinander zu verknüpfen. Die Ergebnisse dieser Analyse wurden in einer Wesentlichkeitsmatrix zusammengeführt. Die Wesentlichkeitsanalyse wurde wie folgt durchgeführt:

- ✓ Stakeholder Interviews 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

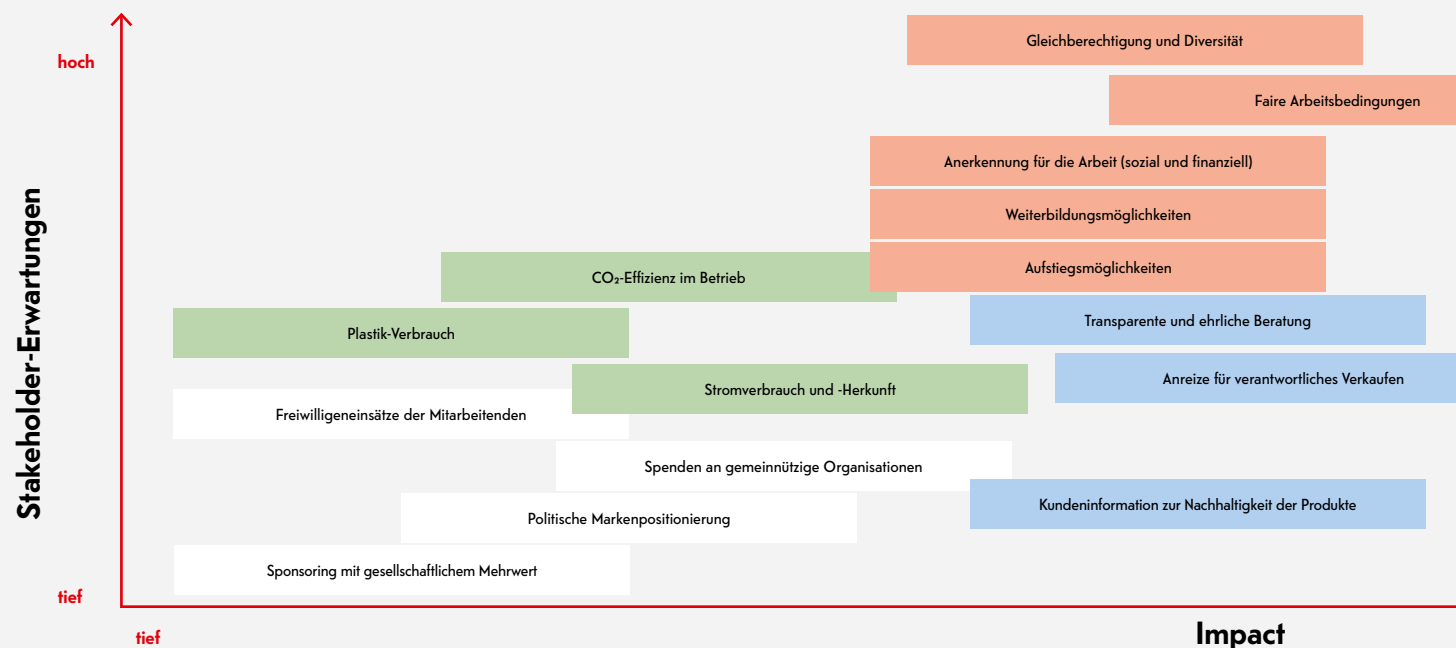
Von den gewählten Themen wurden anschliessend die vier aus Unternehmenssicht wichtigsten Themen ausgewählt. Folgende Gründe waren ausschlaggebend für die Konzentration auf die vier Fokusthemen «Mitarbeitende», «Kunden», «Smartphone-Kreislauf» und «Umwelt-Management»:

- ✓ In diesen Bereichen können wir am meisten bewirken.
- ✓ Unser oberstes Credo ist die Glaubwürdigkeit unserer Nachhaltigkeitsmassnahmen. Dementsprechend wurden Handlungsfelder evaluiert, innerhalb derer wir glaubhaft Massnahmen umsetzen können.
- ✓ Massnahmen, welche wir innerhalb unserer Nachhaltigkeitsstrategie umsetzen, müssen sich lohnen. Entsprechend müssen sie stets mit unserem Kerngeschäft abgestimmt sein.

In der Wesentlichkeitsanalyse 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.

Evaluation Nachhaltigkeitsthemen

Entwicklung der Nachhaltigkeitsstrategie

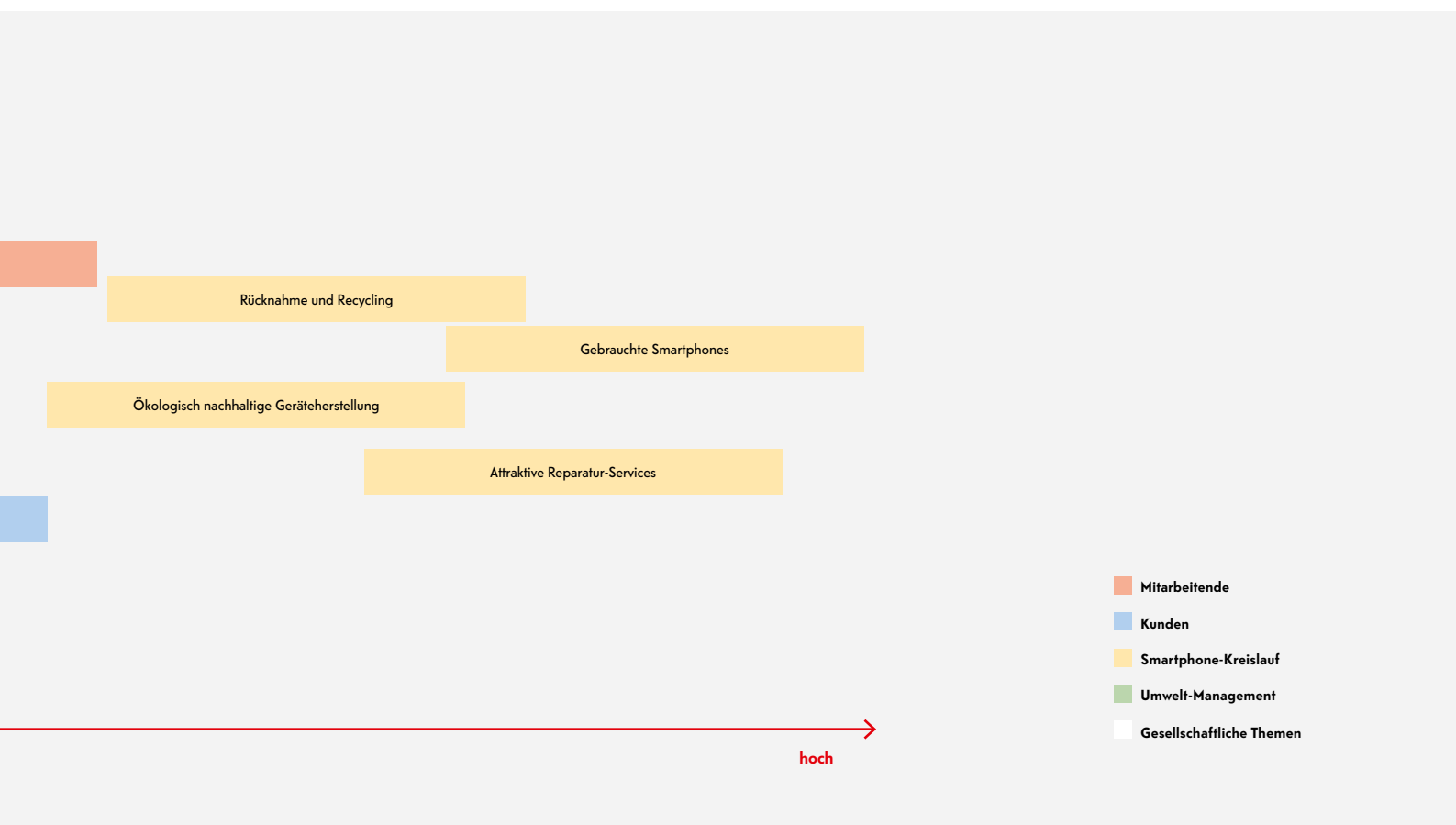


Alle evaluierten Themen im Rahmen der Entwicklung der Nachhaltigkeitsstrategie von mobilezone und deren Gewichtung zusammengefasst in einer Wesentlichkeitsmatrix.

mobilezone kann hier Einfluss nehmen, indem sie Angebote macht, welche die Nutzungsdauer der Geräte verlängert, was zu einem tieferen Ressourcenbedarf 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 Zufriedenheit und damit letztlich die Motivation und die Bindung ans Unternehmen. Die Zufriedenheit unse-

rer **Kunden** steht im Mittelpunkt unseres Handelns. Nicht nur unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit 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.



Das Nachhaltigkeits-Management

Das Thema Nachhaltigkeit ist Teil der Unternehmensstrategie der mobilezone Gruppe. Das Nachhaltigkeits-Management definiert organisatorische und funktionale Rahmenbedingungen zur Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie. Es umfasst die Punkte Organisation und Verantwortlichkeiten, Kommunikation sowie Monitoring und Reporting.

Organisation und Verantwortlichkeiten

Das Sustainability Committee agiert als oberstes Entscheidungsgremium und verabschiedet die Nachhaltigkeitsstrategie. Zweimal jährlich tagt dieses zum Thema Nachhaltigkeit mit dem Ziel, die Nachhaltigkeitsstrategie voranzutreiben. Als oberster Verantwortlicher für die Nachhaltigkeitsstrategie fungiert der CEO der mobilezone Gruppe. Zusammen mit der Konzernleitung leitet er Nachhaltigkeitsthemen an den Verwaltungsrat weiter. Um das Thema Nachhaltigkeit operativ im Unternehmen voranzutreiben, wurde ein fünfköpfiges Nachhaltigkeitsgremium, bestehend aus Mitarbeitenden und Führungspersonen der deutschen und der Schweizer Organisation gegründet, welches die folgenden Verantwortungsbereiche hat:

- ✓ Operative Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsstrategie
- ✓ Entwicklung einer Roadmap
- ✓ Sammlung von Nachhaltigkeitsthemen in der Organisation und Definition der Wichtigkeit der Themen
- ✓ Entwicklung einer Kommunikationsstrategie für das Thema Nachhaltigkeit
- ✓ Monitoring
- ✓ Reporting an die Konzernleitung
- ✓ Anlaufstelle für Mitarbeitende

Es findet ein regelmässiger Austausch zwischen der Konzernleitung und dem Nachhaltigkeitsgremium statt sowie mit dem Nachhaltigkeitsgremium und den Verantwortlichen aus dem Business beider Länder.

Kommunikation

mobilezone legt Wert auf eine transparente Kommunikation ihrer Nachhaltigkeitsmassnahmen. Entsprechend publiziert das Unternehmen jährlich einen ausführlichen Nachhaltigkeitsbericht nach den Standards der Global Reporting Initiative (GRI).

Über die Massnahmen und Fortschritte innerhalb der vier Fokusthemen wird intern und extern kommuniziert. Interne Zielgruppen werden an Mitarbeiterinformationen via Info-Screens und interne Newsletter informiert. Um das Thema im Unternehmen weiter zu verankern, wird die Kommunikation mit den Mitarbeitenden stetig überprüft, gemessen und wo nötig, werden Anpassungen gemacht.

Für externe Zielgruppen werden die Informationen im vorliegenden Geschäftsbericht zur Verfügung gestellt. Weiterhin finden bilaterale Gespräche mit Analysten und weiteren interessierten Stakeholdern statt. Auch die Kommunikation mit den Anspruchsgruppen wird regelmässig überprüft und kontinuierlich verbessert.

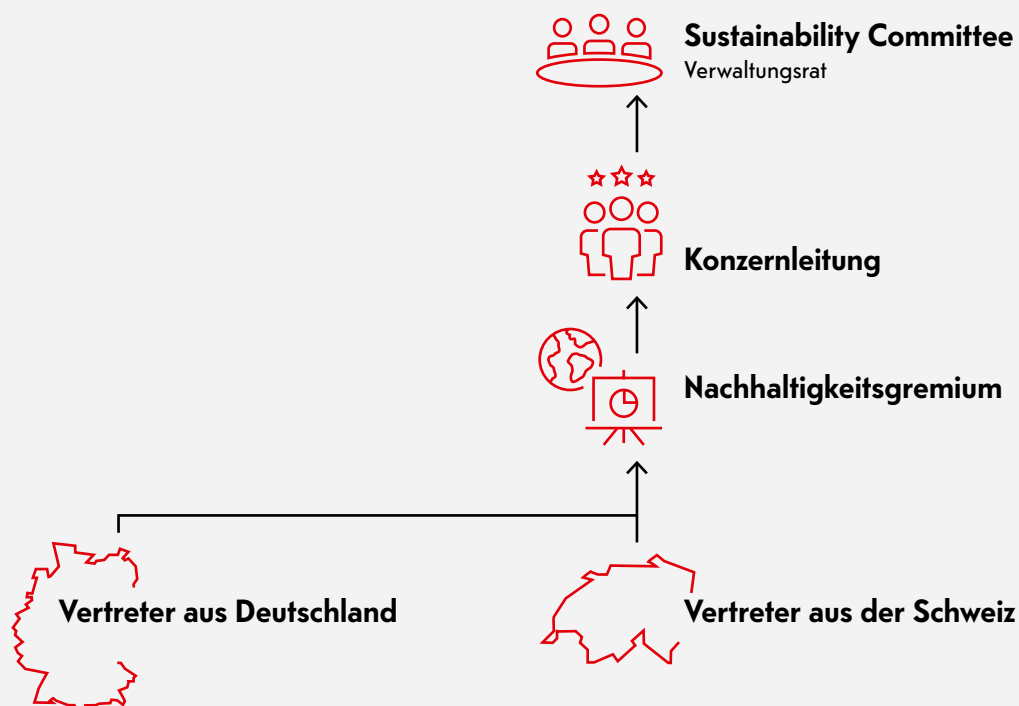
Nachhaltigkeits-Monitoring und -Reporting

Das Nachhaltigkeits-Monitoring ist zentral aufgebaut und die entsprechenden Kennzahlen werden mindestens einmal jährlich erhoben und ausgewertet. Das Monitoring erfolgt als Teil des internen Nachhaltigkeits-Managementsystems, 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 Nachhaltigkeitsgremium evaluiert. Im Weiteren soll der Nachhaltigkeitsbericht stetig weiterentwickelt und ergänzt werden.

Strategie

Das Thema Nachhaltigkeit ist Teil der Konzernstrategie von mobilezone. Daraus abgeleitet wird die Nachhaltigkeitsstrategie von mobilezone. Sie 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». Die Nachhaltigkeitsstrategie von mobilezone ist abgestimmt mit ihrem Kerngeschäft.

Organisatorischer Aufbau des Nachhaltigkeits-Managements



Die vier Säulen der Nachhaltigkeitsstrategie



Mitarbeitende

- Offene Kommunikationskultur
- Arbeitssicherheit & Gesundheitsschutz
- Ausbildungsbetrieb
- Ethik & Verhalten

Kunden

- Kundenvorteilsprogramm «mobilezone Club»
- Systematische Messung der Kundenzufriedenheit
- Verbesserung der Kundenzufriedenheit

Smartphone-Kreislauf

- Geräterücknahme und Recycling
- Zentrales und dezentrales Reparaturangebot
- Verkauf gebrauchter Smartphones

Umwelt-Management

- Energie-Management
- Verpackungen und Versand



Karl Trautmann

Geschäftsführender Direktor bei ElectronicPartner,
Kunde von mobilezone handel

Weshalb bin ich Kunde von mobilezone?

Wenn Profis mit Profis arbeiten, ist das Resultat davon Erfolg. Damit die Unternehmerinnen und Unternehmer der Verbundgruppe ElectronicPartner auch im anspruchsvollen Mobilfunkgeschäft mit gewerblichen und privaten (End-) Kunden die beste Unterstützung erhalten, haben wir uns für eine Partnerschaft mit mobilezone entschieden.

Was schätze ich besonders an mobilezone?

Ich schätze den Top-Service der kompetenten Mitarbeitenden, die verlässliche Logistikleistung und die kreative Marktbearbeitung des Unternehmens.

Mitarbeitende

Die Mitarbeitenden der mobilezone Gruppe stehen im Zentrum unseres Handelns. Wir sind überzeugt, dass der nachhaltige Erfolg des Unternehmens nur möglich ist, wenn unsere Mitarbeitenden zufrieden, motiviert sowie mit den entsprechenden Fähigkeiten und Arbeitsmitteln ausgestattet sind. Entsprechend bieten wir ihnen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die sie zur Ausübung ihrer Aufgaben benötigen. Wir möchten Talente früh erkennen und für uns gewinnen – dies tun wir unter anderem als Ausbildungsbetrieb, indem wir Lernende und Trainees ausbilden und fördern. Flache Hierarchien ermöglichen schnelle und effiziente Entscheidungen. Eine Kommunikationskultur auf Augenhöhe über alle Hierarchiestufen hinweg begründet die Kultur von mobilezone.

Offene Kommunikationskultur

Eine offene Kommunikation unabhängig der Hierarchiestufe inklusive Du-Kultur ist ein wichtiges Merkmal der mobilezone Kultur. Sie manifestiert sich in verschiedenen Massnahmen, welche das Unternehmen über alle Abteilungen und Business Units hinweg umsetzt.

Regelmässige Mitarbeitergespräche

Die regelmässig stattfindenden Gespräche zwischen Mitarbeitenden und Vorgesetzten bieten die Möglichkeit, Feedback zu geben, die Überprüfung der gemeinsamen Ziele sowie eine Standortbestimmung mit dem Ziel einer gegenseitigen Bewertung.

Feedback-Briefkasten

Mit dem Feedback-Briefkasten wurde die Möglichkeit geschaffen, auch Themen anzusprechen, die lieber im anonymen Rahmen geäussert werden wollen. mobilezone hat deshalb im Jahr 2020 am Hauptsitz in Rotkreuz mit dem Feedback-Briefkasten einen Kanal geschaffen, anonym Wünsche zu äussern und Rückmeldung zu geben. Damit möchte mobilezone sicherstellen, die Bedürfnisse der Mitarbeitenden schnell und unbürokratisch zu erfassen und, wo möglich, zu lösen. Im Geschäftsjahr 2022 sind insgesamt 16 Feedbacks zu unterschiedlichen Themen eingegangen.

Ziele

Für den Feedback-Briefkasten wurde das folgende Ziel definiert:

- ✓ Aktuell ist der Hauptsitz in Rotkreuz der einzige Standort, der mit einem Feedback-Briefkasten ausgerüstet ist. Ziel 2023 ist es, diese Idee künftig auch auf andere Standorte auszuweiten. Die Mitarbeitenden aller Standorte sind dazu eingeladen, positive wie negative Kritik und Wünsche zu äussern, was wichtig für die individuelle Weiterentwicklung der Teams und letztlich des Unternehmens ist.

Mitarbeiterveranstaltungen

Neben der schriftlichen Information der Mitarbeitenden über digitale Kanäle finden in regelmässigen Abständen Mitarbeiterveranstaltungen statt. Diese Veranstaltungen dienen dazu, Informationen mit mehr Erklärungsbedarf zu vermitteln und die Möglichkeit für direktes Feedback und Rückfragen zu bieten. Die Veranstaltungen finden in Form von digitalen und analogen All Hands Meetings, Mitarbeiterfrühstücken und weiteren Veranstaltungsformaten statt.

In diesem Zusammenhang soll auch das Thema Nachhaltigkeit bei der Belegschaft verankert werden. Neben der externen Kommunikation hat sich mobilezone zum Ziel gesetzt, auch die interne Kommunikation in Bezug auf das Thema Nachhaltigkeit zu verbessern. An Mitarbeiterveranstaltungen wird das Thema Nachhaltigkeit regelmässig kommuniziert und es wird über aktuelle Massnahmen berichtet. Mitarbeitende werden dazu ermutigt, Vorschläge einzubringen oder Rückmeldung zum Thema Nachhaltigkeit zu geben. So stellen wir als Unternehmen sicher, dass die Nachhaltigkeit im Unternehmen verankert ist. Mit weiteren Veranstaltungen, wie Weihnachtsfeiern, Apéros, dem «mobilezone Fussballturnier», Skitagen und Teamausflügen wird den Mitarbeitenden an den Standorten sowohl Wertschätzung ausgedrückt, wie auch der (abteilungsübergreifende) Team-Zusammenhalt gefördert.

Ziele

Mit den Mitarbeiterveranstaltungen verfolgen wir das folgende Ziel:

- ✓ Mit diesen transparenten Kommunikationsformaten steht die Vertrauensbildung und die Steigerung der Motivation bei den Mitarbeitenden sowie das bessere Verständnis von komplexen Sachverhalten und der Ausdruck von Wertschätzung für die geleistete Arbeit im Fokus. Die Weiterentwicklung des Gefässes «Mitarbeiterveranstaltungen» soll in den nächsten Jahren vorangetrieben werden.

Mitarbeiterbefragung

mobilezone befragt ihre Mitarbeitenden jährlich anonym. Ihre Zufriedenheit ist ein zentraler Bestandteil der Umfrage. Dabei werden alle Mitarbeitenden über alle Hierarchiestufen hinweg mittels standardisierten Fragebogens befragt. Die anschliessende mehrstufige Auswertung wird in kurz-, mittel- und langfristig umzusetzende Massnahmen eingeteilt. Innerhalb der Mitarbeiterbefragung wurde den Mitarbeitenden Fragen zu Zufriedenheit, Motivation, Entwicklungsmöglichkeiten, aber auch zu Änderungsvorschlägen, welche das Unternehmen betreffen, gestellt. Generell hat die Mitarbeiterbefragung über die gesamte Gruppe hinweg eine Zufriedenheitsquote von über 90 Prozent ergeben.

Ziele

Im Bereich der Mitarbeiterzufriedenheit sollen die folgenden Ziele erreicht werden:

- ✓ Wir führen auch im Jahr 2023 eine gruppenweite Mitarbeiterbefragung durch.
- ✓ Die gruppenweite Zufriedenheit der Mitarbeitenden steht im Fokus.

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

Unterstützung von Sportangeboten

Eine ausgeglichene Work-Life-Balance unserer Mitarbeitenden ist uns wichtig. Entsprechend werden Sportangebote in verschiedenster Form unterstützt. Innerhalb der mobilezone Gruppe sind mehrere Laufgruppen aktiv. Ebenfalls unterstützt mobilezone die Teilnahme der Mitarbeitenden an Initiativen wie «Bike to Work» oder Lauf-Events wie beispielsweise den «Business Run» in Köln oder Bochum. Mitarbeitende können zudem teilweise von vergünstigten Fitness-Abos profitieren.

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

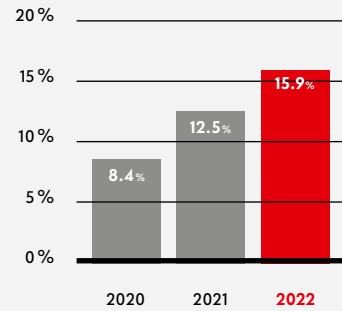
Die Unversehrtheit, die Gesundheit und das Wohlbefinden unserer Mitarbeitenden stehen an erster Stelle. Wir stellen die Sicherheit und Gesundheit unserer Mitarbeitenden durch eine zweckmässige Arbeitsorganisation, Führung und Ausbildung sicher. Damit die Mitarbeitenden von mobilezone an allen Standorten ihre Aufgaben sicher und effizient erledigen können, wurde ein Sicherheitskonzept entwickelt sowie dessen regelmässige Überprüfung und Trainings sichergestellt.

Die meisten Büroarbeitsplätze an den mobilezone Standorten sind mit höhenverstellbaren Schreibtischen ausgestattet, um Rückenbeschwerden vorzubeugen. In den Abteilungen Logistik und Technik finden regelmässige Schulungen zur Einhaltung von Sicherheitsvorgaben statt, deren Grundlagen auf dem Sicherheitskonzept von mobilezone basieren.

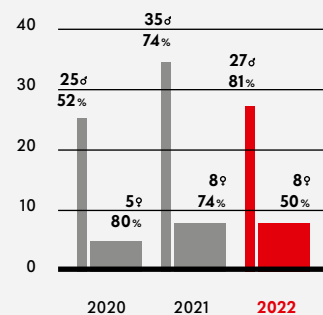
Informationssicherheit

Die Informationssicherheit eines Unternehmens dient der Sicherstellung von Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit. mobilezone verfügt über eine IT-Sicherheitscharta, welche klare Verhaltensregeln für den Einsatz und die Nutzung der ICT-Systeme enthält. Mittels Flyer und E-Learnings werden die Mitarbeitenden regelmässig in Bezug auf mögliche Cyber-Gefahren sensibilisiert und entsprechend geschult.

Fluktuation (ungeplant)¹

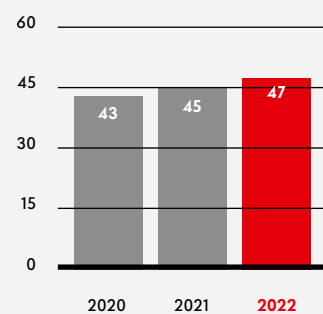


Lernende Schweiz



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

¹ 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.

♂: Männer ♀: Frauen

Vertragsart GRI 102-8

Land		2022				2021				2020				
		♂	%	♀	%	♂	%	♀	%	♂	%	♀	%	
Schweiz	befristet ⁴	130	25.5	51	30.2	125	24.1	52	29.7	122	22.9	45	24.7	
	unbefristet	380	74.5	118	69.8	393	75.9	123	70.3	411	77.1	137	75.3	
	Total	510	100	169	100	518	100	175	100	533	100	182	100	
Deutschland	befristet ⁴	6	2.7	8	5.5	4	1.8	3	2.1	9	4.0	6	4.2	
	unbefristet	214	97.3	138	94.5	218	98.2	140	97.9	216	96.0	138	95.8	
	Total	220	100	146	100	222	100	143	100	225	100	144	100	
mobilezone Gruppe		Total	1 045 Mitarbeitende				1 058 Mitarbeitende				1 084 Mitarbeitende			

¹ 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.

² Die geplante Fluktuation umfasst alle Abgänge, bei denen das Arbeitsverhältnis vonseiten mobilezone aufgelöst wurde.

³ Die natürliche Fluktuation umfasst Abgänge, verursacht durch Pensionierungen, Tod des Arbeitnehmenden oder Ende eines befristeten Vertrags.

⁴ Zu den befristeten Vertragsarten gehören auch Lernende.

Abgänge und Fluktuationsrate (ungeplant) ¹ GRI 401-1

Land	Alter (in Jahren)	2022		2021		2020							
		♂	%	♀	%	♂	%	♀	%				
Schweiz	< 25	24	11.0	13	16.6	14	7.2	14	19.1	15	6.5	6	7.6
	25–35	41	23.6	20	32.0	33	17.1	17	23.6	13	7.5	11	17.1
	35–45	14	15.0	4	20.0	10	10.0	6	27.3	4	4.5	4	19.5
	> 45	6	20.3	3	28.6	4	11.4	2	16.0	3	10.3	1	11.1
	Total	85	16.5	40	23.3	61	11.7	39	21.7	35	6.7	22	12.8
Deutschland	< 25	2	18.2	3	18.8	3	35.3	1	8.3	7	25.0	5	20.8
	25–35	17	22.4	7	11.2	16	18.5	5	7.6	6	6.7	8	11.9
	35–45	5	6.1	6	13.2	8	10.3	1	2.2	0	0.0	1	3.2
	> 45	2	3.8	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	2.9	1	6.3
	Total	26	11.7	16	11.1	27	12.1	7	4.9	14	6.2	15	10.8
mobilezone Gruppe	Total	111	15.1	56	17.7	88	11.8	46	14.2	49	6.7	37	11.9

Andere Abgänge (geplante² und natürliche³ Abgänge):

2022 Schweiz: Männer jünger als 25 J.: 30; 13.8% | 25–35 J.: 26; 14.9% | 35–45 J.: 12; 12.8% | älter als 45 J.: 7; 23.7% | 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%

2022 Schweiz: Frauen jünger als 25 J.: 19; 24.2% | 25–35 J.: 11; 17.6% | 35–45 J.: 2; 10.0% | älter als 45 J.: 1; 9.5% | 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%

2022 Deutschland: Männer jünger als 25 J.: 2; 18.2% | 25–35 J.: 4; 5.3% | 35–45 J.: 8; 9.8% | älter als 45 J.: 5; 9.5% | 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%

2022 Deutschland: Frauen jünger als 25 J.: 4; 25.0% | 25–35 J.: 10; 16.0% | 35–45 J.: 5; 11.0% | älter als 45 J.: 2; 10.0% | 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%

Neue Mitarbeitende GRI 401-1

Land	Alter (in Jahren)	2022				2021				2020			
		♂	%	♀	%	♂	%	♀	%	♂	%	♀	%
Schweiz	< 25	91	41.8	43	54.8	74	37.9	31	42.2	85	36.9	38	48.4
	25–35	37	21.3	18	28.8	40	20.7	24	33.3	23	13.3	15	23.3
	35–45	21	22.5	4	20.0	8	8.0	7	31.8	10	11.2	5	24.4
	> 45	2	6.8	3	28.6	10	28.6	2	16.0	2	6.9	0	0.0
	Total	151	29.3	68	39.7	132	25.2	64	35.6	120	23.0	58	33.6
Deutschland	< 25	10	90.9	13	81.3	4	47.1	6	50.0	7	22.6	12	50.0
	25–35	13	17.1	20	32.0	17	19.7	11	16.8	26	28.4	20	29.6
	35–45	15	18.3	6	13.2	18	23.1	11	24.2	12	18.8	8	25.4
	> 45	4	7.6	2	10.0	11	21.6	0	0.0	6	15.8	3	18.8
	Total	42	19.0	41	28.5	50	22.3	28	19.5	51	22.7	43	30.9
mobilezone Gruppe	Total	193	26.2	109	34.5	182	24.4	92	28.4	171	22.9	101	32.4

%-Angabe zeigt Rate neuer Mitarbeitender im Verhältnis zur durchschnittlichen Mitarbeiteranzahl während des Berichtszeitraums nach Altersgruppe, Geschlecht und Region.

Elternzeit GRI 401-3

Land		2022				2021				2020			
		♂	%	♀	%	♂	%	♀	%	♂	%	♀	%
Schweiz	Gesamtzahl Anspruch Elternzeit	10		3		5		4		0		12	
	Gesamtzahl Elternzeit genommen	10		3		5		4		0		12	
	Rückkehr nach Elternzeit an Arbeitsplatz	10	*100	3	*100	5	*100	4	*100	0	*n.a.	7	*58.3
	12 Monate n. Rückkehr noch beschäftigt	n.a.	**n.a.	n.a.	**n.a.	0	**0.0	1	**25.0	n.a.	**n.a.	n.a.	**n.a.
Deutschland	Gesamtzahl Anspruch Elternzeit	7		15		5		15		4		7	
	Gesamtzahl Elternzeit genommen	7		15		2		15		0		7	
	Rückkehr nach Elternzeit an Arbeitsplatz	5	*71.4	9	*60.0	2	*100	3	*20.0	0	*n.a.	3	*42.9
	12 Monate n. Rückkehr noch beschäftigt	n.a.	**n.a.	n.a.	**n.a.	2	**100	3	**100	n.a.	**n.a.	n.a.	**n.a.

Die Elternzeit ist an den Standorten der mobilezone Gruppe gemäss den lokalen Gesetzen unterschiedlich geregelt. In der Schweiz wurde der Vaterschaftsurlaub per 1. Januar 2021 eingeführt.

* Rückkehrrate: Anzahl Frauen und Männer, die nach der Elternzeit an den Arbeitsplatz zurückgekehrt sind im Verhältnis zur gesamthaff vereinbarten Rückkehr an den Arbeitsplatz.

** Verbleiberate: Anzahl Frauen und Männer, die 12 Monate nach Rückkehr an den Arbeitsplatz noch beschäftigt waren im Verhältnis zu an Arbeitsplatz zurückgekehrten Frauen und Männer. Ausweisung Werte jeweils im Jahr der beanspruchten Elternzeit (2022 ausstehend). Kennzahl erstmals per 2021 erhoben.

♂: Männer ♀: Frauen

Ausbildungsbetrieb

mobilezone ist ein Ausbildungsbetrieb und bildet seit 2001 Lernende aus. Damit stellen wir sicher, dass wir bereits heute die Fachkräfte von morgen gewinnen, ausbilden und nach dem erfolgreichen Ausbildungsabschluss in die Organisation übernehmen können. Die lang anhaltende erfolgreiche Ausbildungstradition in der Schweiz hat mobilezone Deutschland dazu bewogen, ebenfalls Lernende auszubilden und das Trainee-Programm einzuführen.

Ausbildung von Lernenden in der Schweiz

mobilezone sorgt bereits heute für die Fachkräfte von morgen und bildet in der Schweiz seit über 20 Jahren Lernende im kaufmännischen Bereich, der Informatik (Systemtechnik und Applikationsentwicklung), Logistik, Detailhandel sowie im Kundendialog aus.

Im Berichtsjahr haben 51 Lernende bei mobilezone in der Schweiz ihre Lehre begonnen. Die Zielsetzung für das Geschäftsjahr 2022 lautete, dass wir in der Schweiz jedes Jahr zwischen 40 und 50 neue Lernende einstellen. Dieses Ziel wurde erreicht. Per Ende Geschäftsjahr 2022 beschäftigte mobilezone in der Schweiz insgesamt 143 Lernende. Davon konnten wir 35 Lernenden zum erfolgreichen Abschluss ihrer Ausbildung gratulieren (Vorjahr: 43 Lernende). Von den erfolgreichen Absolventen konnte mobilezone 26 Personen innerhalb des Unternehmens weiterbeschäftigen. Das gesetzte Ziel, zwei Drittel der Lernenden, die ihre Ausbildung erfolgreich abgeschlossen haben, zu übernehmen, wurde mit 74 Prozent erreicht.

Im Sinne einer frühzeitigen Talentförderung sind unsere Ausbilder darin geschult, geeignete Kandidaten für den Übertritt in ein festes Arbeitsverhältnis bereits während der Ausbildung zu erkennen. Im Jahr des Lehrabschlusses tritt das Unternehmen dann mit den Personen in Dialog und sucht nach einer passenden Anschlusslösung.

Ziele

In der Schweiz hat mobilezone für das Jahr 2023 die folgenden Ziele in Bezug auf die Lehrlingsausbildung definiert:

- ✓ Wir stellen mindestens 45 Lernende in der Schweiz ein.
- ✓ Wir beschäftigen mindestens 60 Prozent der Lernenden nach erfolgreichem Abschluss im Unternehmen weiter.

Ausbildung von Lernenden in Deutschland

mobilezone Deutschland bildet seit Sommer 2022 drei Lernende aus – zwei Fachinformatiker und eine Bürokauffrau. Damit kann dem Fachkräftemangel entgegengetreten werden, und junge Talente können früh gefördert und ins Unternehmen eingebunden werden. Im aktuellen Geschäftsjahr werden Lernende mit weiteren Profilen eingestellt. Es sind dies Fachkräfte für Lagerlogistik, Gross- und Aussenhandelskaufleute und Kaufleute für Dialogmarketing.

Ziele

In Deutschland hat sich mobilezone für das Jahr 2023 die folgenden Ziele in Bezug auf die Lehrlingsausbildung gesetzt:

- ✓ Im Jahr 2023 sollen fünf bis acht zusätzliche Lernende eingestellt werden. Damit werden in den deutschen Gesellschaften bis Ende des Jahres insgesamt zirka zehn Lernende tätig sein.

Trainee-Programm «mobilezone Young Talents»

Im Sommer 2020 wurde das Trainee-Programm in der Schweiz eingeführt. Dessen Ziel ist es, leistungsfähige Nachwuchstalente, welche eine Ausbildung auf Hochschul- oder Universitätsstufe erfolgreich absolviert haben, zu gewinnen und ins Unternehmen zu integrieren. Die Kandidaten erhalten die Möglichkeit, sich im praktischen Arbeitsumfeld persönlich weiterzuentwickeln und anschliessend in ein fixes Arbeitsverhältnis überzutreten. Das Programm wurde aufgrund seines Erfolgs in der Schweiz, in Deutschland ebenfalls eingeführt, indem im vergangenen Geschäftsjahr zwei Trainees eingestellt wurden.

Von den fünf Trainees, die im Geschäftsjahr 2021 das Programm in der Schweiz absolviert haben, wurden im Jahr 2022 alle angestellt. Im Sommer 2022 starteten zwei Trainees – einer im Marketing und einer im Business-Bereich. Beide wurden in der Zwischenzeit ebenfalls angestellt.

Ziele

Mit dem Trainee-Programm verfolgt mobilezone die folgenden Ziele:

- ✓ Mit den jungen, gut ausgebildeten künftigen Fachkräften holt mobilezone Wissen sowie neue Sichtweisen und frische Ideen ins Unternehmen. Entsprechend wird das Trainee-Programm im Geschäftsjahr 2023 weitergeführt.
- ✓ Es sollen weiterhin mindestens 60 Prozent der Trainees im Unternehmen behalten werden.
- ✓ Mit der frühen Heranführung von jungen Fachkräften ans Unternehmen soll vertieftes Wissen über das Unternehmen und seine Prozesse und damit eine Bindung ans Unternehmen erreicht werden.

Diversität

Die mobilezone Kultur ist stark geprägt von ihrer Vielfalt. Über alle Standorte hinweg beschäftigte das Unternehmen im vergangenen Jahr Menschen aus 47 Nationen. Wir sehen diese Vielfalt als Chance für unsere Kunden, welche, über alle persönlichen Kontaktpunkte hinweg, beispielsweise von der Sprachenvielfalt unserer Mitarbeitenden profitieren. Wir fördern den interdisziplinären Austausch und damit das gegenseitige Verständnis füreinander und für die unterschiedlichen Arbeitssituationen, indem wir beispielsweise Einsätze in anderen Abteilungen fördern.

Krankheits- und Unfalltage

Land		2022	2021	2020
Schweiz	Anzahl KHT	3 075	4 656	4 252
	Ø Anzahl Mitarbeitende	673	704	695
	KHT pro Mitarbeitender	4.6	6.6	6.1
Deutschland	Anzahl KHT	4 890	3 392	3 287
	Ø Anzahl Mitarbeitende	362	367	362
	KHT pro Mitarbeitender	13.5	9.2	9.1

KHT: Krankheitstage

Teilzeit/Vollzeit GRI 102-8

Geschlecht	Arbeitspensum	2022		2021		2020	
		Mitarbeitende	%	Mitarbeitende	%	Mitarbeitende	%
♂	Teilzeit	40	5.5	43	5.8	41	5.4
	Vollzeit	690	94.5	697	94.2	717	94.6
	Total	730	100	740	100	758	100
♀	Teilzeit	84	26.7	75	23.6	80	24.5
	Vollzeit	231	73.3	243	76.4	246	75.5
	Total	315	100	318	100	326	100
mobilezone Gruppe	Total	1 045		1 058		1 084	

Altersstruktur GRI 405-1

Land	Alter (in Jahren)	2022				2021				2020			
		♂	%	♀	%	♂	%	♀	%	♂	%	♀	%
Schweiz	< 25	236	46.3	84	49.7	198	38.2	74	42.3	248	46.5	89	48.9
	25–35	159	31.2	56	33.1	189	36.5	69	39.4	171	32.1	65	35.7
	35–45	91	17.8	19	11.3	96	18.5	21	12.0	87	16.3	20	11.0
	> 45	24	4.7	10	5.9	35	6.8	11	6.3	27	5.1	8	4.4
	Total	510	100	169	100	518	100	175	100	533	100	182	100
Deutschland	< 25	14	6.4	19	13.0	8	3.6	13	9.1	26	11.6	26	18.1
	25–35	72	32.7	64	43.8	80	36.0	61	42.7	97	43.1	69	47.9
	35–45	83	37.7	43	29.5	80	36.0	49	34.3	65	28.9	34	23.6
	> 45	51	23.2	20	13.7	54	24.3	20	14.0	37	16.4	15	10.4
	Total	220	100	146	100	222	100	143	100	225	100	144	100
mobilezone Gruppe	Total	1 045		Mitarbeitende		1 058		Mitarbeitende		1 084		Mitarbeitende	

Diversität GRI 405-1

Stellung im Unternehmen	Alter (in Jahren)	2022				2021				2020			
		♂	%	♀	%	♂	%	♀	%	♂	%	♀	%
Oberes Kader	< 25	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	25–35	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	6.3	1	3.1
	35–45	9	50.0	0	0.0	6	37.5	0	0.0	16	50.0	1	3.1
	> 45	7	38.9	2	11.1	9	56.3	1	6.3	10	31.3	2	6.3
	Total	16	88.9	2	11.1	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	0	0.0	0	0.0
	25–35	9	11.3	11	13.8	14	16.1	5	5.8	10	21.3	3	6.4
	35–45	39	48.8	6	7.5	44	50.6	6	6.9	26	55.3	1	2.1
	> 45	12	0.2	3	3.7	15	17.2	3	3.5	6	12.8	1	2.1
	Total	60	75.0	20	25.0	73	83.9	14	16.1	42	89.4	5	10.6
Mitarbeitende	< 25	138	25.8	49	6.4	105	13.3	44	5.6	176	20.3	81	9.4
	25–35	214	40.1	102	13.3	243	30.7	118	14.9	251	29.0	128	14.8
	35–45	126	23.6	56	7.3	126	15.9	64	8.1	110	12.7	52	6.0
	> 45	56	10.5	25	3.3	64	8.1	27	3.4	48	5.5	20	2.3
	Total	534	69.7	232	30.3	538	68.0	253	32.0	585	67.6	281	32.4
Auszubildende	< 25	112	93.3	54	88.5	101	61.6	43	26.2	98	70.5	34	24.5
	25–35	8	6.7	7	11.5	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	0	0.0	0	0.0
	> 45	0	0.0	0	0.0	1	0.6	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	Total	120	66.3	61	33.7	114	69.5	50	30.5	103	74.1	36	25.9
mobilezone Gruppe	Total	730	69.9	315	30.1	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

Neben Deutsch sind Französisch, Italienisch und Englisch die Sprachen, mit denen mobilezone mit seinen Mitarbeitenden kommuniziert.

Die Ausgewogenheit zwischen Männern und Frauen in allen Bereichen des Unternehmens ist uns wichtig. So möchten wir eine Erhöhung des Frauenanteils in den Führungsfunktionen mittel- und langfristig erreichen. Dies erreichen wir mit den entsprechenden Voraussetzungen im Unternehmen, um den vielfältigen Ansprüchen in Bezug auf Lebens- und Familiensituationen gerecht werden zu können. So bietet mobilezone seinen Mitarbeitenden unter anderem Teilzeitarbeitsmöglichkeiten sowie die Möglichkeit, je nach Jobprofil und Aufgabengebiet, flexibel remote zu arbeiten.

Unabhängig vom Geschlecht stellt mobilezone die am besten qualifizierte Person ein, wobei das frühzeitige Erkennen und die entsprechende Förderung der individuellen Person im Vordergrund steht. Im vergangenen Geschäftsjahr konnte der Frauenanteil im unteren Kader von 16,1 auf 25,0 Prozent erhöht werden. Damit wurde das gesetzte Ziel fürs Jahr 2025 bereits erreicht. Als Gründe für diese Zielerreichung kann unter anderem genannt werden, dass eine frühzeitige Förderung bei geeigneten Kandidatinnen erfolgte und diese eine Beförderung zur Folge hatte.

Ziele

Im Bereich Diversität wurde das folgende Ziele definiert:

- ✓ Die weitere Förderung der Diversität auf verschiedenen Ebenen und in verschiedenen Bereichen ist ein Fokusthema im Rahmen der Nachhaltigkeit.

Fluktuation

Die Fluktuation ist eine wichtige Kennzahl für ein Unternehmen, um zu erkennen, wie zufrieden dessen Belegschaft ist. Die Nettofluktuation (ungeplante Fluktuation) lag im Geschäftsjahr 2022 bei 15,8 Prozent und ist damit höher als im vergangenen Jahr (2021: 12,5 Prozent). Diese erhöhte Fluktuation kann damit erklärt werden, dass im Rahmen der Pandemie viele Personen in ihren Positionen verblieben. Nach der Normalisierung der Lage konnte eine höhere Wechselbereitschaft beobachtet werden. Im vergangenen Geschäftsjahr 2021 haben wir uns zum Ziel gesetzt, bei der Nettofluktuation einen Wert zwischen 8 und 12,5 Prozent zu erreichen. Dieses Ziel wurde nicht erreicht.

Ziele

In Bezug auf die Fluktuation wurde das folgende Ziele definiert:

- ✓ Künftig soll die Fluktuation auch heruntergebrochen auf die einzelnen Business Units bewertet werden. Eine öffentliche Kommunikation dieser Ergebnisse ist nicht vorgesehen.

- ✓ Je nach Ergebnis sollen für die einzelnen Business Units/Abteilungen die Ursachen der Fluktuation bewertet und entsprechenden Massnahmen zur Verbesserung der verschiedenen Kennzahlen gewonnen werden.

Ethik und Verhalten

Der wirtschaftliche Erfolg von mobilezone soll in Einklang mit einer nachhaltigen und verantwortungsvollen Geschäftspraxis stehen. Um dies zu erreichen, haben wir mit der Überarbeitung des Verhaltenskodexes eine neue gemeinsame und verbindliche Wertebasis für alle Mitarbeitenden in der Schweiz und in Deutschland geschaffen. Die Inhalte des Verhaltenskodexes wurden im vergangenen Geschäftsjahr in den verschiedenen Abteilungen und Business Units wiederholt geschult. Im Zusammenhang mit der Einführung des EU-Hinweisgeberschutzgesetzes wurde zudem konzernweit die «Ethik-Hotline» eingeführt. Die Verantwortung zur Betreuung und Bearbeitung der Ethik-Hotline liegt beim CFO beziehungsweise beim Director HR. Damit können Verstösse gegen den Verhaltenskodex anonym gemeldet werden. Das angekündigte E-Learning zur Abfrage des Verhaltenskodexes konnte noch nicht umgesetzt werden, ist aber im Rahmen der Einführung einer neuen E-Learning-Plattform in Planung.

Ziele

Die Schulung des Verhaltenskodexes wird auch im Geschäftsjahr 2023 einen hohen Stellenwert haben. Entsprechend wurden die folgenden Ziele definiert:

- ✓ Jeder neue Mitarbeitende hat den Kodex gelesen und dies mit der Unterzeichnung des Arbeitsvertrags bestätigt.
- ✓ In der Verkaufsorganisation in der Schweiz wird der Verhaltenskodex regelmässig im Rahmen der Eintrittsschulungen geschult.
- ✓ An den Standorten wird der Kodex im Geschäftsjahr 2023 weiterhin geschult und mit Anschauungsbeispielen aus der Praxis illustriert.

Bewertung und Ausblick

Den Fokus im Bereich Nachhaltigkeit legt mobilezone auch in Zukunft auf die Mitarbeitenden. Neben den bestehenden und beschriebenen Massnahmen, welche stetig weiterentwickelt werden, werden auch neue Massnahmen entwickelt. Der Bereich Talentmanagement wird weiter ausgebaut, mit dem Ziel, die Mitarbeiterbindung zu stärken.

Kennzahlen wie die Mitarbeiterzufriedenheit oder die geplante und die ungeplante Fluktuationsrate sollen künftig systematischer überwacht werden. Daraus sollen Ziele und die entsprechenden Massnahmen auch unterjährig abgeleitet werden, um in den Bereichen Verbesserungen zu erreichen.

Der weitere Ausbau der Kommunikation mit den Mitarbeitenden steht auch 2023 im Zentrum.



mobilezone

Linn Hirschke

Projektmanagerin, Kundin von mobilezone Deutschland

Weshalb bin ich Kundin von mobilezone?

Weil mich das Preis-Leistungs-Verhältnis von Anfang an überzeugt hat, ich eine super Netzabdeckung habe und mich auf einen Kundenservice verlassen kann, der immer erreichbar ist, wenn ich ihn brauche.

Was schätze ich besonders an mobilezone?

Ich schätze die Nähe des Unternehmens zum Kunden und die Art und Anzahl an Informationen zu meinem genutzten Tarif. Zudem profitiere ich von einer wirklich guten Netzabdeckung.

Kunden

Für mobilezone bildet eine hohe Kundenzufriedenheit die Grundlage für nachhaltige Kundenbeziehungen. Entsprechend ist die «Kundenzentrierung» in der Nachhaltigkeitsstrategie ein wichtiger Pfeiler. Dies bedeutet, dass das Thema Kunden auch ein Fokus-thema der Unternehmensführung ist. Führungskräfte mit variablen Vergütungsmodellen werden seit dem Jahr 2022 auch an der Kundenzufriedenheit gemessen.

Die Kundenzufriedenheit hängt massgeblich davon ab, wie die Kunden das Einkaufserlebnis bei mobilezone bewerten. Entsprechend lautet das Ziel von mobilezone, den Kunden bei jeder Gelegenheit ein Top-Kundenerlebnis zu bieten. Hierfür setzen wir seit vielen Jahren Massnahmen über alle Kontaktpunkte hinweg um, entwickeln diese weiter und etablieren neue, um die Kundenzufriedenheit hochzuhalten und weiter zu steigern.

Kundenvorteilsprogramm mobilezone Club in der Schweiz

mobilezone Schweiz hat im Jahr 2020 den mobilezone Club ins Leben gerufen. Kunden, die Mitglied des Kundenvorteilsprogramms sind, profitieren von attraktiven Preisreduktionen und Sonderangeboten sowie von der Priorisierung beim Verkaufsstart von Mobilgeräten. Zudem können bei jedem Einkauf Punkte gesammelt werden, welche bei künftigen Einkäufen zur Zahlung verwendet werden. Im vergangenen Geschäftsjahr konnte die Zusammenarbeit mit verschiedenen Partnern ausgebaut werden: mobilezone Club Kunden profitieren von zahlreichen attraktiven Freizeitangeboten, Rabatten und Angeboten ausserhalb der Telekommunikationswelt. Zudem erhalten Club Mitglieder neu auch ein Geburtstagsgeschenk.

Der mobilezone Club verzeichnete Ende Jahr 2022 165'000 Mitglieder (Vorjahr: 75'000). Damit wurde das gesetzte Ziel von 150'000 Mitgliedern übertroffen. Das erfreuliche Ergebnis kann auf die bereits beschriebene Attraktivitätssteigerung des Clubs zurückgeführt werden.

Ziele

Für den mobilezone Club wurden die folgenden Ziele definiert:

- ✔ Wir wollen per Ende 2023 250'000 mobilezone Club Kunden ausweisen. Dies erreichen wir mit einer weiteren Attraktivitätssteigerung des Clubs, wie beispielsweise Kooperationen.
- ✔ Bis 2025 wollen wir 400'000 mobilezone Club Kunden.

Schulungen Verkaufspersonal von mobilezone Schweiz

mobilezone berät ihre Kunden umfassend und transparent zu Produkten und Dienstleistungen und offeriert Lösungen, die dem Kundenbedürfnis optimal entsprechen und aus Kundensicht einen langfristigen Nutzen bieten. Hauptsächlich verantwortlich dafür ist die Verkaufs-Crew an der Front, welche täglich in der gesamten Schweiz Kunden bedient. mobilezone ist in der Schweiz mit 124 Shops in allen grossen Städten und allen Sprachregionen präsent. Auch für Kunden, die vom einmaligen mobilezone Verkaufsservice profitieren, jedoch lieber eine telefonische Beratung in Anspruch nehmen möchten, steht mobilezone zur Verfügung. Die Verkaufs-mitarbeitenden des Inhouse Sales-Teams sind in die Verkaufsorganisation eingegliedert und erhalten dieselben Trainings wie die Verkaufsmitarbeitenden in den Shops.

Neben dem Wissen über technisch immer höher entwickelte Geräte und Zubehörartikel muss das Verkaufspersonal stets auf dem neusten Stand in Bezug auf das breite Angebot von Mobil-, Festnetz-, TV- und Internet-Abos sowie deren Kombination mit Geräten sein. Um die Kunden bedürfnisgerecht und über ihren Erwartungen zu bedienen, kommt der Aus- und Weiterbildung der Verkaufsmitarbeitenden grosse Bedeutung zu. Unter der Leitung des Head of Sales Education haben im Geschäftsjahr 2022 insgesamt 165 Verkaufsmitarbeitende an 30 Präsenz-Schulungen teilgenommen.

Das hybride Angebot an physischen und digitalen Schulungen wird stetig ausgebaut. Neben den physischen Schulungen wurden im vergangenen Jahr rund 30 weitere Schulungsformate umgesetzt, unter anderem E-Learnings, an welchen jeweils sämtliche Verkaufsmitarbeitende teilnehmen.

Zudem wurde ein Schulungskonzept entwickelt, welches sich insbesondere auf die Bereiche «Beratungskompetenz», «Verbesserung der Kundenzufriedenheit» sowie «Mitarbeiterentwicklung und Nachwuchsförderung» fokussiert.

Der Schwerpunkt der Schulungen liegt auf dem Verkaufsprozess, der Mitarbeiterführung, der Organisation und dem Wissenstransfer. Damit das Verkaufspersonal auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden eingehen, für sie das bestmögliche Angebot finden und ihnen damit ein optimales Kundenerlebnis bieten kann, werden sie laufend in verschiedenen Verkaufsprozessen sowie zu den neusten Trends im Bereich der Telekommunikation geschult. Unser 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. mobilezone bildet seit über 20 Jahren Lernende aus – seit 15 Jahren auch Lernende im Detailhandel. Dass die Nachwuchs- und Talent-

förderung funktioniert, zeigt sich darin, dass rund 20 ehemalige Lernende mittlerweile als Store Manager tätig sind und damit ihr fundiertes Wissen an den Nachwuchs weitergeben. Um das Schulungsangebot weiter zu professionalisieren, wird das Ausbildungsteam durch Trainer aus der Verkaufs-Crew ergänzt, welche in den Verkaufsregionen «on the job» Verkaufsmitarbeitende schulen.

Ziele

Im Bereich der Ausbildung der Verkaufsmitarbeitenden wurden die folgenden Ziele gesetzt:

- ✓ Das Schulungskonzept für die Verkaufsmitarbeitenden von mobilezone, welches umfangreiche bedürfnisgerechte Schulungen umfasst, wird stetig weiterentwickelt und an die neusten Gegebenheiten rund um die Telekommunikationsprodukte angepasst.
- ✓ Jeder Store Manager besucht einschliesslich des Jahres 2025 mindestens zwei Schulungen pro Jahr.

Optimierung Customer Experience auf den Online-Plattformen

Um über alle Kontaktpunkte hinweg ein Top-Kundenerlebnis zu schaffen, entwickelt mobilezone ihre Online-Plattformen sowie die digitale Kundenkommunikation stetig weiter. Im Vordergrund stehen neben stetigen Investitionen in neue technische Lösungen und

Prozesse die Optimierung der Interaktionsmöglichkeiten der Kunden auf den Online-Portalen von mobilezone wie die Verbesserung der Navigation und die Suchfunktion.

Ziele

Im Bereich der Optimierung der Customer Experience setzen wir uns die folgenden Ziele:

- ✓ Die verbesserte digitale Kundenkommunikation, welche die Kunden über den aktuellen Bestandsstatus beziehungsweise die Lieferverfügbarkeiten informiert, wird im Geschäftsjahr 2023 implementiert, was das Kundenerlebnis weiter verbessert. Weiterhin werden diverse technische Anpassungen an den Webportalen in Bezug auf Usability umgesetzt, wie eine intuitivere Navigation, eine optimierte Suchfunktion oder bessere Filtermöglichkeiten.

Umfassender Kundenservice über alle Kanäle hinweg

mobilezone ist über zahlreiche Kontaktpunkte physisch und digital für ihre Kunden da, welche in Form einer Kommunikationskaskade miteinander abgestimmt sind. Dieser ganzheitliche Umgang mit den Anliegen der Kunden, welche mobilezone im Rahmen der Omnichannel-Strategie verfolgt, wird im Rahmen eines Monitorings stetig verbessert. In diesem Zusammenhang wurde ein Customer Experience Board ins Leben gerufen. Dieses besteht aus

Wer sind unsere Kunden?

Was braucht ein Unternehmen, um gute Kundenerlebnisse zu bieten?



Mitgliedern der Geschäftsleitung und des Management Teams und entwickelt und verabschiedet, wo notwendig, regelmässig Massnahmen zur Verbesserung des Kundenerlebnisses.

Der Kundendienst steht telefonisch bei Fragen und Anliegen zur Verfügung, wobei stetige Trainings der Kundendienstmitarbeitenden sowie die entsprechende Ressourcenplanung im Fokus stehen. Dem Kunden stehen weitere Kontaktmöglichkeiten, wie Chats oder ein digitales Helpdesk, zur Verfügung. In der Schweiz werden Kunden zudem in jedem der 124 mobilezone Shops bei Fragen und Anliegen unterstützt.

Für die Betreuung der Business-Kunden ist der jeweilige Aussendienst verantwortlich. Dieser wird regelmässig geschult und mit den entsprechenden Werkzeugen ausgestattet, um die Geschäftskunden entsprechend beraten und unterstützen zu können.

Ziele

Die Ziele, welche sich positiv auf den Kundenservice auswirken, wurden im Rahmen einer umfassenden Weiterentwicklungs- und Qualitätsinitiative definiert:

- ✓ Die Zusammenarbeit des Customer Experience Board wird stetig ausgebaut und Prozesse werden, wo notwendig, angepasst.
- ✓ Die gesamte Customer Journey wird regelmässig analysiert und mögliche Verbesserungen und Optimierungen werden laufend geprüft und umgesetzt.

Systematische Messung der Kundenzufriedenheit

mobilezone erhebt gruppenweit kontinuierlich die Kundenzufriedenheit durch Befragungen und beobachtet bereichsspezifische Kennzahlen. Daraus entsteht der gewichtete gruppenweite Kundenzufriedenheitsindex. Dieser hat sich seit der Einführung auf hohem Niveau positiv entwickelt. Er setzt sich zusammen aus verschiedenen Kennzahlen wie dem CSAT, dem NPS oder Bewertungen auf Trusted Shops bei den verschiedenen Marken der mobilezone Gruppe.

Im Geschäftsjahr 2022 hat sich der Kundenzufriedenheitsindex im Vergleich zum Vorjahr von 102.4 auf 106.1 verändert. Damit wurde das gesetzte Ziel eines Scores von 106.0 erreicht.

Ziele

Im Bereich Kundenzufriedenheit wurde das folgende Ziel definiert:

- ✓ Für das Geschäftsjahr 2023 setzt die mobilezone Gruppe sich das Ziel, den Score des Kundenzufriedenheitsindex weiter leicht zu steigern.

Kundenzufriedenheit



Konsolidierter Index aller Kundenzufriedenheitsbefragungen über die gesamte mobilezone Gruppe hinweg (Basis 2020: 100).

Verbesserung der Kundenzufriedenheit

Die Verbesserung der Kundenzufriedenheit wird durch eine regelmässige Schulung und Weiterentwicklung der Mitarbeitenden an der Front und im Kundendienst, die frühzeitige Erkennung und Förderung von Talenten sowie die Weiterentwicklung von Führungskräften erreicht. Die stetige Weiterentwicklung der technischen Möglichkeiten, in erster Linie im Bereich Verfügbarkeits- und Lieferkommunikation sowie User Experience der Onlineshops, um die Kunden dort abzuholen, wo sie Bedarf haben, hat ebenfalls einen hohen strategischen Stellenwert im Unternehmen.

Um aus Fehlern lernen zu können, werden alle negativen Bewertungen erfasst. Die Kunden werden anschliessend kontaktiert und systematisch dazu befragt, weshalb sie mit ihrem Erlebnis im Zusammenhang mit mobilezone unzufrieden sind. Dazu wurde in der Schweiz die Stelle der «Associate Customer Satisfaction» geschaffen, welche durch Nachfrage den Ursprung negativer Bewertungen ausfindig macht, Antworten kategorisiert und sammelt. Mittels Auswertung wird ein Reporting an das Management zusammengestellt. Ausgehend von diesem Reporting werden im Customer Experience Board Massnahmen zu Verbesserungen in der gesamten Customer Journey definiert.

Coachings und Trainings für Kundendienstmitarbeitende

Die Coachings und Trainings von Kundendienstmitarbeitenden ist ein wichtiger Bestandteil der Massnahmen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit. Gruppenweit wurden im vergangenen Jahr zahlreiche Massnahmen zur Verbesserung des Kundenservice umgesetzt. So wurden Trainings der Kundendienstmitarbeitenden und Führungskräfte im Kundendienst weitergeführt. Ein durchgehendes Qualitätsmonitoring stellt sicher, dass Kundenfeedback dauerhaft beobachtet, evaluiert und Verbesserungspotenzial eruiert wird, um den Kundendienst weiter zu verbessern.

Ziele

Im Bereich der Kundenzufriedenheit wurden die folgenden Ziele definiert:

- ✓ Das Service Level im Kundendienst wird stetig erhöht, beispielsweise durch die Sicherstellung einer noch besseren Erreichbarkeit.
- ✓ Beim MVNO HIGH wird der NPS sowie eine NPS-Messung im Geschäftsjahr 2023 eingeführt.

Bewertung & Ausblick

Nach dem Grundsatz «Alles für die mobile Welt» spricht mobilezone mit ihrem breiten und vielfältigen Produkt- und Dienstleistungsangebot eine breite Zielgruppe an. Entsprechend gibt es nicht den «einen» mobilezone Kunden. Vielmehr werden Kunden jeden Alters und Geschlechts angesprochen. mobilezone will ihren Kunden ein stets aktuelles und umfassendes Sortiment an Smartphones, Tablets, Smartwatches, Zubehör, Abos und ergänzenden Dienstleistungen bieten, die den Bedürfnissen entsprechen, und dabei stets einen Schritt voraus sein, um dem Credo «Über den Erwartungen bedienen» gerecht zu werden. Darüber hinaus wollen wir unsere Mitarbeitenden mit den entsprechenden Werkzeugen und dem entsprechenden Knowhow ausstatten und sie weiterbilden, sodass sie unsere Kunden entsprechend bedienen können. Und zum Schluss wollen wir auch unsere Systeme in Bezug auf ihre technischen Möglichkeiten stetig weiterentwickeln. Diese drei Pfeiler, welche sich positiv auf die Kundenzufriedenheit auswirken, wollen wir weiter festigen.

Smartphone-Kreislauf

In einem Smartphone sind 60 verschiedene Stoffe enthalten, davon 30 unterschiedliche, häufig sehr wertvolle Metalle wie Gold oder Palladium. Diese sind selten und ihre Gewinnung sowie der Transport an die Produktionsstätten ist energieintensiv, ebenso die Herstellung und das Recycling der Geräte. Entsprechend wichtig ist ein schonungsvoller Umgang mit Ressourcen und Materialien.

Die mobilezone Gruppe will im Bereich Nachhaltigkeit dort Einfluss nehmen, wo sie am meisten bewirken kann. Diesen Hebel sehen wir bei unserem Kerngeschäft. Dazu gehören auch Angebote im Bereich Second Life wie Reparaturen und Refurbishing von Smartphones. Damit leistet mobilezone einen wichtigen Beitrag zur Reduktion von Emissionen sowie des Ressourcenbedarfs.

mobilezone deckt als einziges Unternehmen in der Schweiz die gesamte Wertschöpfungskette inhouse ab, vom Verkauf der Neugeräte in ihren Shops und über diverse Online-Portale über die Rücknahme in den Shops bis zur Wiederaufbereitung und zum Wiederverkauf über eigene Kanäle. Damit sorgt das Unternehmen dafür, dass der Produktlebenszyklus des wertvollen Erzeugnisses Smartphone verlängert und Ressourcen entsprechend geschont werden. Der Bereich Rücknahme in den Shops, die Wiederaufbereitung und der Wiederverkauf von gebrauchten Smartphones bezieht sich auf die Schweizer Gesellschaften.

Die Gesellschaften des deutschen Marktgebietes profitieren von den Erfahrungen in der Schweiz. Seit November 2022 werden auch in Deutschland Refurbished Smartphones verkauft.

Verkauf von gebrauchten Smartphones

jusit.ch – Refurbished Smartphones in der Schweiz

mobilezone Schweiz nimmt seit 2015 Smartphones von Kunden zurück, bereitet sie wieder auf und schenkt ihnen so ein zweites Leben. Dabei hält sich das Unternehmen an höchste Qualitätsstandards und entwickelt den Refurbishing-Prozess laufend weiter. Neben der ausschliesslichen Verwendung von Originalersatzteilen und dem Einsatz von herstellertestifizierten Technikern bei der Reparatur und beim Refurbishing setzt mobilezone neu auf ein Verfahren, mit welchem auch leichte Gebrauchsspuren entfernt werden und die Geräte so in hochwertigerem Zustand wieder dem Handel zugeführt werden können. Weiterhin konnte auch die technische Aufbereitung der Geräte insofern weiterentwickelt werden, dass mehr Geräte in einen zweiten Lebenszyklus überführt werden können. Zudem führt mobilezone seit Juni 2022 bei allen zurückgenommenen und wiederaufbereiteten Geräten eine zertifizierte Datenlöschung durch und stellt damit den Schutz persönlicher Daten sicher.

Seit rund zwei Jahren verkauft mobilezone unter der Marke jusit (jusit.ch) gebrauchte und wiederaufbereitete Smartphones der neuesten Generation. Die am Schweizer Markt zurückgekauften Smartphones werden von zertifizierten Technikern geprüft, gereinigt und, wo notwendig, ausschliesslich mit Originalteilen wiederaufbereitet. Die jusit Kunden sind Personen, welche auf der Suche nach einer nachhaltigen oder preiswerten Alternative zu einem neuen Smartphone sind.

Im vergangenen Geschäftsjahr 2022 hatten wir uns in der Schweiz zum Ziel gesetzt, dass 1,75 Prozent unserer verkauften Smartphones wiederaufbereitete Geräte sind. Dieses Ziel haben wir mit 2,8 Prozent übertroffen und zeigt das Bedürfnis nach gebrauchten Smartphones in hochwertigem Zustand.

Ziele

Im Bereich des Refurbishings von Smartphones in der Schweiz setzen wir uns die folgenden kurz- und mittelfristigen Ziele:

- ✓ Für das Geschäftsjahr 2023 setzen wir uns zum Ziel, dass 3,0 Prozent unserer verkauften Smartphones wiederaufbereitete Geräte sind.
- ✓ Bis 2025 wollen wir, dass 5,0 Prozent unserer verkauften Smartphones in der Schweiz wiederaufbereitete Geräte sind.
- ✓ Um diese Ziele erreichen zu können, entwickeln wir unsere Massnahmen im Bereich Rückkauf von Smartphones stetig weiter, um den Refurbished-Markt bedienen zu können.

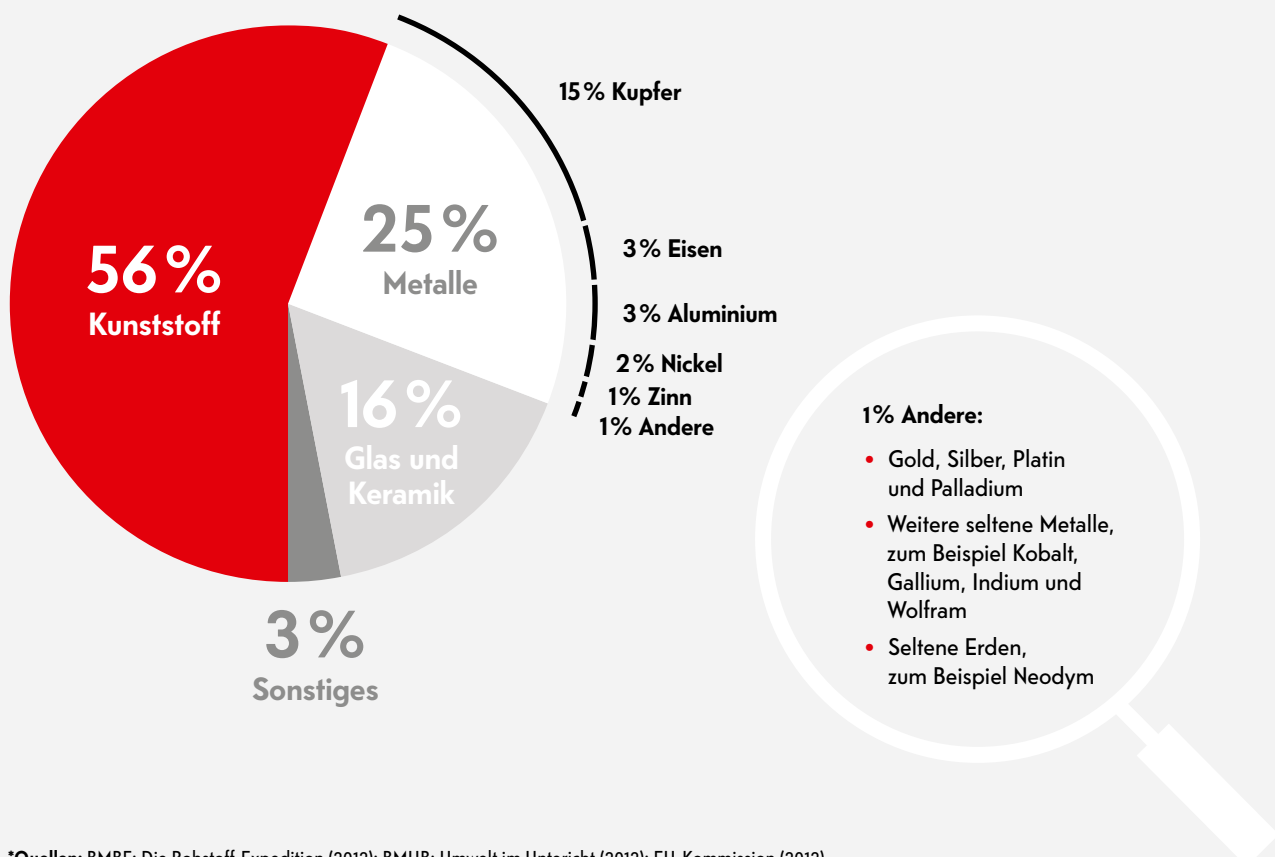
Refurbished Smartphones in Deutschland

Die positive Entwicklung von jusit in der Schweiz in den letzten zwei Jahren diente als Vorbild für den deutschen Markt, ein ähnliches Angebot zu etablieren. Im November 2022 wurde ein vergleichbares Angebot in Deutschland gestartet. Dieses umfasst momentan ausschliesslich Smartphones von Apple, welche im Bundling – sprich ein Gerät in Kombination mit einem Mobilfunkvertrag – angeboten werden. Die Geräte werden ausschliesslich mit Originalersatzteilen wiederaufbereitet und über das Online-Portal Sparhandy verkauft. Die Erkenntnisse in Bezug auf die Kunden und deren Bedürfnisse sowie generell über die Funktionsweisen des Refurbished-Marktes in Deutschland stimmen positiv: Es hat sich gezeigt, dass ein Bedürfnis nach gebrauchten Smartphones mit minimalen oder keinen Gebrauchsspuren besteht. In den nächsten Monaten werden die Erkenntnisse weiter bewertet und als Entscheidungsgrundlage für das weitere Vorgehen im Bereich des Second Life-Geschäfts in Deutschland genutzt.

Der Lebenszyklus eines Smartphones

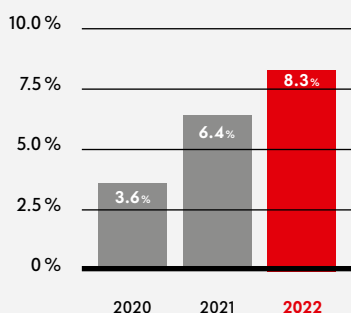


Woraus besteht ein Mobiltelefon?



*Quellen: BMBF: Die Rohstoff-Expedition (2012); BMUB: Umwelt im Unterricht (2012); EU-Kommission (2012)

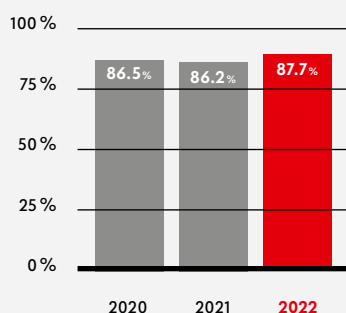
Smartphone-Rückkauf



GRI 306-2

Zurückgekaufte Smartphones im Verhältnis zu total verkauften neuen Smartphones

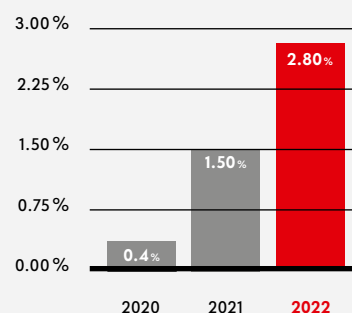
Erfolgreiche Reparaturen



GRI 306-1

Anzahl erfolgreich abgeschlossener Reparaturen im Verhältnis zum Total aller Reparaturaufträge

Wiederaufbereitete verkaufte Smartphones



GRI 301-3

Anzahl verkaufter wiederaufbereiteter Smartphones im Verhältnis zu total verkauften neuen Smartphones

Zentrales und dezentrales Reparaturangebot

Die meisten Smartphone-Reparaturen, welche mobilezone tätigt, werden in der zentralen Werkstatt am Standort in Rotkreuz vorgenommen. Zudem betreibt mobilezone neun dezentrale Werkstätten in mobilezone Shops in allen Sprachregionen der Schweiz und betreibt Repair Centers für Partner.

Neben der Wiederaufbereitung und dem Wiederverkauf eines Smartphones besteht auch die Möglichkeit der Reparatur – auch damit wird der Lebenszyklus verlängert und es werden Ressourcen geschont. In den mobilezone Werkstätten können Kunden innerhalb von kurzer Zeit ihr defektes Smartphone reparieren lassen. Für die Reparaturen werden nur Originalersatzteile der Hersteller verwendet. Entsprechend kann die Herstellergarantie erhalten werden. Mit dem Reparaturangebot bieten wir eine Alternative zum Kauf eines Neugerätes und vermindern so die Umweltbelastung, welche die Produktion eines neuen Geräts mit sich bringen würde.

Für das Jahr 2021 wurde als Ziel definiert, eine Reparaturquote* von 90 Prozent zu erreichen. Mit einem Wert von 87,7 Prozent konnte das Ziel nicht erreicht werden. Insgesamt ist die Anzahl der Reparaturen seit ein paar Jahren rückläufig. Dies ist unter anderem auf die immer besser werdende Qualität der Smartphones zurückzuführen. So weisen die Geräte dank einer neuen Konstruktionsweise kaum mehr Wasserschäden auf. Im vergangenen Jahr wurde als Ziel definiert in den dezentralen Werkstätten 10'000 Reparaturen zu erreichen. Dieses Ziel wurde erreicht.

Ziele

Für den Bereich Reparaturen wurden die folgenden Ziele definiert:

- ✓ Wir wollen auch weiterhin die Nummer 1 für Smartphone-Reparaturen in der Schweiz bleiben, sowohl am Gesamtmarkt als auch für die Netzbetreiber.
- ✓ Wir streben im Jahr 2023 eine Reparaturquote* von 88 Prozent an.

Geräterücknahme und Recycling

Den Kunden wird über alle Kontaktpunkte hinweg die Möglichkeit geboten, nicht mehr benötigte Smartphones zum Eintauschwert zu verkaufen. So können diese in allen Shops in der Schweiz abgegeben oder online angemeldet und eingeschickt werden. mobilezone erstattet den Restwert des Geräts. Die Rücknahmeprogramme dienen dazu, die Nachfrage nach gebrauchten Smartphones zu decken. Dabei werden nutzbare Geräte wiederaufbereitet und weiterverkauft, während alte oder nicht mehr reparierbare Geräte dem Recycling zugeführt werden. Im Geschäftsjahr 2022 haben wir uns zum Ziel gesetzt, 6,5 Prozent der Smartphones zurückzunehmen, die wir pro Jahr verkaufen. Tatsächlich haben wir 8,3 Prozent zurückgenommen und damit das Ziel klar übertroffen. Dieses positive Ergebnis ist unter anderem auf die Verbesserung des Rücknahmeprozesses sowie auf die Sensibilisierung der Verkaufsmitarbeitenden.

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

den zurückzuführen. Trotzdem werden auch weiterhin Massnahmen entwickelt, um das Bewusstsein der Kunden dafür zu steigern, dass das alte Smartphone noch einen Restwert hat beziehungsweise es jemand anderem noch von Nutzen sein könnte. Entsprechend wurde im Geschäftsjahr 2022 eine Sensibilisierungskampagne über Social Media und in den Shops gestartet, um gebrauchte Geräte anzukaufen und via Refurbishing-Prozess in einen zweiten Lebenszyklus zu überführen. Die Vorteile der Geräterücknahme wurden zudem in die Verkäuferschulungen eingebunden.

Geräte, die nicht mehr reparierbar sind oder nicht als Gebrauchtgeräte aufbereitet und in einen zweiten Lebenszyklus überführt werden können, werden Recycling-Partnern übergeben. Defekte Smartphone-Displays, welche von den Technikern zwecks Ersatz ausgebaut werden, werden von Partnerunternehmen übernommen und fachgerecht wiederaufbereitet. Damit wird auch den Displays ein zweites Leben geschenkt. Seit dem Geschäftsjahr 2022 verfügt mobilezone zudem über ein Verfahren, mit welchem leichte Beschädigungen eines Displays, wie leichte Kratzspuren, eliminiert werden können.

Ziele

Im Bereich Geräterücknahme und Recycling wurden die folgenden Ziele definiert:

- ✓ Im Geschäftsjahr 2023 liegt der Fokus im Bereich Geräterückkauf weiterhin darauf, das Bewusstsein bei den Privat- und Geschäftskunden über verschiedene Kanäle zu steigern und sie so dazu anzuregen, ihre Smartphones beziehungsweise ganze Geräteflotten an mobilezone zu verkaufen.
- ✓ Im Geschäftsjahr 2023 wollen wir 9,0 Prozent der Smartphones zurückholen, die wir pro Jahr verkaufen.

Bewertung und Ausblick

Die im Rahmen der Nachhaltigkeitsstrategie durchgeführte Wesentlichkeitsanalyse vom Sommer 2020 zeigte das grosse Potenzial bei den wiederaufbereiteten Smartphones. Und die Entwicklung von jusit in den vergangenen beiden Jahren beweist, dass eine Nachfrage nach gebrauchten wiederaufbereiteten Smartphones besteht. Aus diesem Grund wurde das Geschäftsmodell im November 2022 auch in Deutschland gestartet. Das aktuelle Geschäftsjahr 2023 dient dazu, den deutschen Markt mit seinen Bedürfnissen im Bereich Second Life Smartphones kennenzulernen, um weitere Schlüsse ziehen zu können.

mobilezone Schweiz kann mit ihrer Infrastruktur den gesamten Kreislauf inklusive des Wiederaufbereitens inhouse abdecken. Gleichzeitig werden Smartphones technisch immer hochentwickelter und qualitativ besser und es ist sinnvoll, dieses Produkt so lange wie möglich im Gerätekreislauf zu behalten. Entsprechend logisch war die Einführung von jusit als erste Schweizer Marke für wiederaufbereitete Smartphones. Das Geschäft hat sich inzwischen zu einem nachhaltig wichtigen Geschäftsbereich von mobilezone entwickelt, der langfristig Arbeitsplätze sichert und weitere schafft. So wird in weitere Entwicklungen, Prozesse, Marketingmassnahmen und in den Bereich Geräterücknahme investiert, um den Markt mit Gebrauchtgeräten bedienen zu können und den Refurbishing- und Second Life-Bereich fit für die Zukunft zu machen.

Umwelt-Management

Es ist uns bewusst, dass wir als Unternehmen zu einem schonungsvollen Umgang mit Ressourcen beitragen müssen. Entsprechend nehmen wir unsere Verantwortung in Bezug auf die Umwelt wahr und haben verschiedene Initiativen und Projekte lanciert, um ökologisch nachhaltiger zu agieren.

Gruppenweites Energie-Management

Im Rahmen der Entwicklung unserer Nachhaltigkeitsberichterstattung haben wir definiert, dass wir den gruppenweiten Verbrauch von Strom und Benzin deklarieren. Im Hinblick auf die Weiterentwicklung des Nachhaltigkeitsberichts von mobilezone wollen wir die beiden Kennzahlen ab dem Geschäftsjahr 2023 innerhalb einer gruppenweiten Energiebilanz publizieren, um den CO₂-Fussabdruck von mobilezone entsprechend erheben und abbilden zu können.

Im Jahr 2018 verlegte das Unternehmen seinen Hauptsitz ins Suurstoffi-Areal in Rotkreuz, welches darauf ausgelegt ist, mittels solarer Nutzung, dynamischer Erdspeicher und einem Energienetz in Bezug auf die Primärenergie für Heizung und Wasseraufbereitung selbstversorgend zu sein. Der Standort von mobilezone business in Urnäsch verfügt über eine Solaranlage mit einer Leistung von 12 kWp (Kilowatt-Peak) oder 12'000 Watt. Auch der Standort in Bochum ist mit Solaranlagen mit Leistungen von insgesamt 90,3 kWp ausgestattet. Im Geschäftsjahr 2022 hat die mobilezone Gruppe insgesamt 2'708 MWh Strom verbraucht, davon konnte sie 57 MWh mit den eigenen Solaranlagen decken und so den Strombezug aus übrigen Quellen um rund 2,1 Prozent verringern (GRI 302-4).

Im Hinblick auf die Energieknappheit wurde entschieden, die Lichter in allen Shops in der Schweiz früher zu löschen. Die modernen Hauptstandorte sind grösstenteils mit Lichtsensoren ausgestattet, sodass das Licht ausgeht, sobald sich niemand mehr im Bereich befindet. Weiterhin wurden die Mitarbeitenden dahingehend sensibilisiert, nicht benötigte Computerscreens, Laptops und weitere Geräte auszuschalten. Insgesamt hat sich der Stromverbrauch der Gruppe trotzdem leicht erhöht, was man auf die Normalisierung der Pandemielage beziehungsweise auf die damit verbundene vermehrte Rückkehr an den Arbeitsplatz erklären kann.

Verpackungen und Versand

Nachhaltige Versandverpackungen

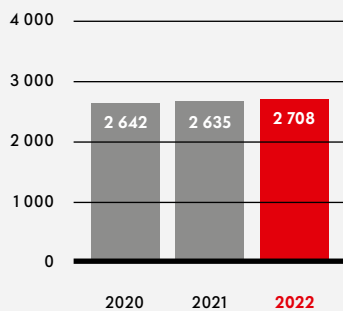
Im Bereich Nachhaltigkeit wollen wir dort etwas bewirken, wo wir Einfluss nehmen können. Da mobilezone auf die Produktverpackungen nur bedingt Einfluss nehmen kann, wurde entschieden, Möglichkeiten zu prüfen, die Versandverpackungen durch nachhaltige Alternativen zu ersetzen. In einem ersten Schritt wurde eine Analyse der bestehenden Verpackungen, inklusive Stopfmaterial, vorgenommen. Diese Analyse hat ergeben, dass der Versand bereits heute fast plastiklos erfolgt. Dort, wo trotzdem noch Plastik eingesetzt wird, handelt es sich um Luftkissen, die von Lieferanten stammen und von mobilezone wiederverwendet werden sowie die Plastikfolie, in welcher der Lieferschein mit Adresse am Paket angebracht ist. In einem weiteren Schritt wurden nachhaltige Verpackungsmaterialien evaluiert.

Nachhaltige Produktverpackungen von Eigenmarken und Fokus nachhaltiges Zubehör

Unter der Eigenmarke «itStyle» verkauft mobilezone seit rund sieben Jahren Smartphone-Hüllen, Ladekabel, Kopfhörer und weiteres Zubehör. Im vergangenen Geschäftsjahr 2022 wurden die Verpackungen der herkömmlichen Produktlinie nachhaltiger gestaltet. Das Papier der neuen Produktverpackung stammt zu 100 Prozent aus recycelten Quellen. Die Farbe zur Bedruckung ist pflanzenbasiert und somit biologisch abbaubar. Die ersten Produkte mit der neuen Verpackung werden im Laufe des aktuellen Jahres 2023 in den Handel gelangen.

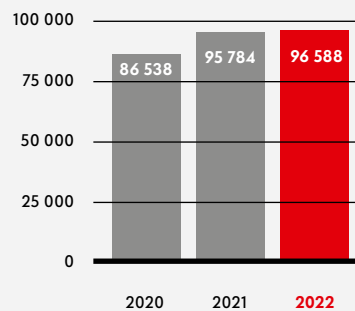
Im Bereich Zubehör für Smartphones und Tablets möchte mobilezone wachsen. Rückmeldungen von Kunden zeigen, dass das Bedürfnis nach Zubehör aus nachhaltigen Materialien, wie Holz oder recykliertem Plastik, vorhanden ist. Hier wurde das Angebot stark ausgebaut und um Marken ergänzt, welche unsere Anforderungen an das Thema Nachhaltigkeit erfüllen. Diese Anforderungen sollen im Geschäftsjahr 2023 weiter ausformuliert werden, sodass die Kunden über Parameter verfügen, nach denen sie das entsprechende Zubehör auswählen können.

Stromverbrauch der mobilezone Gruppe



Der Stromverbrauch wird in MWh ausgewiesen.

Treibstoffverbrauch der mobilezone Gruppe



Der Treibstoffverbrauch wird in Litern ausgewiesen.

Ziele

Im Bereich nachhaltige Versand- und Produktverpackungen sowie nachhaltiges Zubehör wurden die folgenden Ziele definiert:

- ✓ Das gesamte Versandverpackungsmaterial soll in der Schweiz und Deutschland plastikfrei gestaltet werden. Die Umsetzung erfolgt im Laufe des aktuellen Geschäftsjahres 2023.
- ✓ Das nachhaltige Zubehörsortiment wird im Jahr 2023 ausgebaut.
- ✓ Es werden spezifische Parameter aufgestellt, welche Produkte bei mobilezone erfüllen müssen, um als nachhaltig eingestuft zu werden.

Klimaneutraler Paketversand

In Deutschland versendet mobilezone jährlich rund 600'000 Pakete. Seit 2018 verschickt das Unternehmen diese mittels des GoGreen-Angebots von DHL klimaneutral, wobei die transportbedingten CO₂-Emissionen ausgeglichen werden. Mit der GoGreen-Initiative werden Klimaschutzprojekte unterstützt.

Bewertung und Ausblick

Die Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung haben sich verändert. Im Hinblick auf die Verordnung zur verbindlichen Klimaberichterstattung, welche am 1. Januar 2024 in Kraft tritt, müssen Unternehmen künftig quantitative CO₂-Ziele sowie sämtliche Treibhausgasemissionen publizieren. In diesem Zusammenhang wollen wir künftig eine genauere Auswertung unseres Ressourcenverbrauchs erstellen. Entsprechend wird im Nachhaltigkeitsbericht 2023 die erste gruppenweite CO₂-Bilanz abgebildet. Ausgehend von den Ergebnissen dieser CO₂-Bilanz wird die Basis für Ziele und Massnahmen im Bereich der ökologischen Nachhaltigkeit der mobilezone Gruppe gelegt.

Mit HIGH green will mobilezone in Deutschland das erste grüne Mobilabo lancieren. Ziel eines solchen Abos wäre es, das CO₂, welches mit einem Mobilabo ausgestossen wird, zu kompensieren. Gegenwärtig wird im Rahmen einer Machbarkeitsstudie geprüft, inwiefern dies möglich ist, welche Kompensationsmöglichkeiten es gibt, welche Zielgruppen damit angesprochen und welche Ziele damit erreicht werden sollen. Ebenfalls soll der Zeithorizont der Umsetzung im aktuellen Geschäftsjahr 2023 geprüft werden.

GRI-Inhaltsindex

Der vorliegende Bericht ist der vierte Nachhaltigkeitsbericht der mobilezone holding ag und der dritte 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 2022. Die Umweltkennzahlen beziehen sich auf den Zeitraum 1. Januar 2020 bis 31. Dezember 2022. 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		62
102-2	Aktivitäten, Marken, Produkte und Dienstleistungen		21–31
102-3	Hauptsitz der Organisation		21
102-4	Betriebsstätten		62
102-5	Eigentumsverhältnisse und Rechtsform		62–65
102-6	Belieferte Märkte		21–31
102-7	Grösse der Organisation		21, 62
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.	42
102-9	Lieferkette		53
102-10	Signifikante Änderungen in der Organisation und ihrer Lieferkette	Im Geschäftsjahr 2022 erfolgten keine signifikanten Änderungen in der Organisation und in der Lieferkette.	62
102-11	Vorsorgeansatz oder Vorsorgeprinzip / Nachhaltigkeitsansatz		35–39
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		35
	3. Ethik und Integrität		
102-16	Werte, Grundsätze, Standards und Verhaltensnormen	https://www.mobilezoneholding.ch/de/ueber-uns/unsere-werte.html	
	4. Unternehmensführung		
102-18	Führungsstruktur		66–71

5. Einbindung von Stakeholdern			
102-40	Liste der Stakeholder-Gruppen		36–38
102-41	Tarifverträge	Bei mobilezone arbeiten keine Mitarbeitenden, die einem Tarifvertrag unterstehen.	
102-42	Ermittlung und Auswahl der Stakeholder		36
102-43	Ansatz für die Einbindung von Stakeholdern		38
102-44	Wichtige Themen und hervorgebrachte Anliegen		36–38
6. Vorgehensweise bei der Berichterstattung			
102-45	Im Konzernabschluss enthaltene Entitäten		91
102-46	Vorgehen zur Bestimmung des Berichtsinhalts und der Abgrenzung der Themen		36–38
102-47	Liste der wesentlichen Themen		36–38
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 2022 wurde die Gewichtung angepasst, weil sich die strategische Wichtigkeit unserer Business Units verändert hat. Neu ist, dass die Gewichtung der beiden Ländergesellschaften von ⅓ Deutschland, ⅔ Schweiz zu einer 50/50-Gewichtung verändert wurde. Anpassung Basisjahr von 2018 auf 2020. Innerhalb der Länder wird eine relevante Gewichtung der Scores angewendet.	50, 51
		Anpassung Zahlen «Erfolgreiche Reparaturen»: Die Zahlen wurden rückwirkend korrigiert, weil die Datenbasis angepasst wurde.	54
102-49	Änderungen bei der Berichterstattung	Ergänzung des GRI-Standards Nr. 401-3 «Elternzeit» um Rückkehr- und Verbleiberate.	43
102-50	Berichtszeitraum		48
102-51	Datum des letzten Berichts	8. März 2023	58–60
102-52	Berichtszyklus		48–50
102-53	Ansprechperson bei Fragen zum Bericht		58
102-54	Erklärung zur Berichterstattung in Übereinstimmung mit den GRI-Standards		58–60
102-55	GRI-Index		58–60
102-56	Externe Prüfung	Der Nachhaltigkeitsbericht der mobilezone Gruppe wird keiner externen Prüfung unterzogen.	58

Mitarbeitende		
103-1	Erläuterung des wesentlichen Themas und seiner Abgrenzung	41–46
103-2	Managementansatz und seine Bestandteile	41–46
103-3	Beurteilung des Managementansatzes	41–46
401-1	Neu eingestellte Angestellte und Angestelltenfluktuation	42, 46
401-3	Elternzeit	43
405-1	Diversität in Kontrollorganen und unter Angestellten	45, 68, 70
Kunden		
103-1	Erläuterung des wesentlichen Themas und seiner Abgrenzung	48–51
103-2	Managementansatz und seine Bestandteile	48–51
103-3	Beurteilung des Managementansatzes	48–51
	Eigener Indikator: Kundenzufriedenheitsindex	Freiwillige Ergänzung der GRI-Standards 48–51
Smartphone-Kreislauf		
103-1	Erläuterung des wesentlichen Themas und seiner Abgrenzung	52–55
103-2	Managementansatz und seine Bestandteile	52–55
103-3	Beurteilung des Managementansatzes	52–55
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. 52–55
Umwelt-Management		
103-1	Erläuterung des wesentlichen Themas und seiner Abgrenzung	56, 57
103-2	Managementansatz und seine Bestandteile	56, 57
103-3	Beurteilung des Managementansatzes	56, 57
302-4	Verringerung des Energieverbrauchs	56

Corporate Governance

Konzernstruktur und Aktionariat	62
Kapitalstruktur	63
Verwaltungsrat	65
Konzernleitung	69
Mitwirkungsrechte der Aktionäre	71
Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen	72
Revisionsstelle	72
Handelssperrzeiten	73
Informationspolitik	73

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 2022, 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 2022 betrug CHF 674 Mio. Die Gesellschaften der Gruppe sind:

Gesellschaft, Sitz	Land	Währung	Grundkapital (000)	Konzernanteil		Segment
				2022	2021	
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	DE	EUR	250	32%	32%	DE
einsAmobile GmbH, Oberthausen	DE	EUR	50	25%	25%	DE

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

1.2 Bedeutende Aktionäre

Am 31. Dezember 2022 waren folgende bedeutende Aktionäre und Aktionärsgruppen mit einem Anteil von mehr als drei Prozent am Kapital bzw. der Stimmrechte im Aktienregister eingetragen:

	2022	2021
BlackRock, Inc., New York, U.S.A.	3.02%	n.a.
Credit Suisse Funds AG, Zürich ¹	5.02%	4.74%
Haubrich GmbH, Düsseldorf ^{1,2}	5.09%	5.00%
Swisscanto Fondsleitung AG, Zürich ¹	3.73%	n.a.
UBS Fund Management (Switzerland) AG, Basel	6.57%	3.88%
Wilke Stroman, Köln ²	n.a.	n.a.

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 unterlagen. Die Aktionärsgruppe wurde per 22. Juni 2022 aufgelöst.

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 44'000'000 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 6. April 2022 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 CHF 0.01 bis spätestens zum 5. April 2024 zugestimmt. Eine Erhöhung in Teilbeträgen ist gestattet.

Es besteht kein bedingtes Aktienkapital.

2.3 Kapitalveränderungen

Die mobilezone holding ag hat das am 18. November 2021 begonnene erste Aktienrückkaufprogramm per 3. Februar 2022 abgeschlossen. Es wurden insgesamt 781'213 Aktien zu einem Durchschnittspreis von CHF 13.70 je Aktie über eine zweite Handelslinie an der SIX Swiss Exchange zurückgekauft. Dies entsprach zum Zeitpunkt der Beendigung des Programms 1,74 Prozent des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals. An der Generalversammlung der mobilezone holding ag vom 6. April 2022 haben die Aktionäre auf Antrag des Verwaltungsrats einer Kapitalherabsetzung durch Vernichtung von 781'213 Namenaktien zugestimmt. Die Kapitalherabsetzung wurde per 14. Juni 2022 im Handelsregister eingetragen. Das Aktienkapital besteht nach der Kapitalherabsetzung aus 44'000'000 Namenaktien (31.12.2021: 44'781'213) mit einem Nennwert von je CHF 0.01.

Am 22. August 2022 wurde ein weiteres Aktienrückkaufprogramm für die Geschäftsjahre 2022 bis 2025 gestartet, welches beabsichtigt, Aktien im Wert von maximal CHF 45 Mio. über maximal drei Jahre zurückzukaufen. Der Rückkauf erfolgt zum Zweck der Kapitalherabsetzung, welche der Zustimmung zukünftiger Generalversammlungen unterliegt. Die erste Tranche des Programms wurde per 20. Oktober 2022 abgeschlossen. Es wurden 770'865 Namenaktien zu einem Durchschnittspreis von CHF 15.57 je Aktie zu insgesamt CHF 12.0 Mio. – entsprechend 1,75 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. Die unter diesem Programm erworbenen Aktien werden an der ordentlichen Generalversammlung vom 5. April 2023 zur Vernichtung vorgeschlagen.

Das Aktienrückkaufprogramm 2022 bis 2025 ist aufgrund der Akquisitionen von Digital Republic AG und der SIGA exchange GmbH für das Jahr 2023 ausgesetzt worden.

Die sonstigen Kapitalveränderungen der Jahre 2021 und 2022 sind im konsolidierten Eigenkapitalnachweis auf Seite 87 dieses Berichtes und diejenigen des Jahres 2020 auf Seite 69 im Geschäftsbericht 2020 aufgeführt.

2.4 Aktien und Partizipationsscheine

Per 31. Dezember 2022 bestanden 44'000'000 Namenaktien mit einem Nennwert von CHF 0.01. Davon befanden sich 878'403 (Vorjahr: 583'442) 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 erfolgt auf Basis des Optionsplanreglements der mobilezone holding ag durch den Verwaltungsrat. Der Ausübungspreis basiert auf dem höheren Kurs, berechnet auf den durchschnittlichen Aktienschlusskursen einer vom Verwaltungsrat zu bestimmenden Zeitperiode vor der Zuteilung und dem Aktienschlusskurs am Tage der Zuteilung. Sämtliche Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren.

Zweck dieses Plans ist es, ausgewählten mobilezone Mitarbeitenden die Möglichkeit zu bieten, am zukünftigen, langfristigen und nachhaltigen Unternehmenserfolg von mobilezone zu partizipieren. Der Plan soll die Leistungsbereitschaft der Planteilnehmer für den gemeinsamen Erfolg sowie eine Anbindung der Schlüsselmitarbeitenden an das Unternehmen zusätzlich fördern.

Die Zuteilung der Optionen erfolgt durch den Verwaltungsrat. Der Verwaltungsrat bestimmt den Inhalt dieses Plans und hat das Recht, nach eigenem Ermessen die Bestimmungen des Plans auszulegen, Regeln für die Verwaltung des Plans zu erlassen und zu ergänzen sowie alle anderen Tätigkeiten auszuüben, welche zur Umsetzung und Durchführung des Plans notwendig sind. Es liegt im Ermessen des Verwaltungsrats, die Kompetenz der Verwaltung des Plans zu delegieren.

Ausstehende Optionen per 31.12.2022:

Datum Zuteilung	Verfallsdatum	Ausübungspreis in CHF	Ausgegeben	Ausstehend per 01.01.2022	Zuteilt	Ausgeübt	Verfallen	Ausstehend per 31.12.2022
29.06.2018	28.06.2025	12.19	380 000	280 000	0	-270 000	0	10 000
21.08.2019	20.08.2026	10.61	85 000	85 000	0	-85 000	0	0
19.08.2020	18.08.2027	8.13	220 000	220 000	0	0	0	220 000
07.06.2021	06.06.2028	11.31	354 000	294 000	0	0	0	294 000
26.04.2022	25.04.2029	15.56	300 000	0	300 000	0	0	300 000
Total			1 339 000	879 000	300 000	-355 000	0	824 000

Ausstehende Optionen per 31.12.2021:

Datum Zuteilung	Verfallsdatum	Ausübungspreis in CHF	Ausgegeben	Ausstehend per 01.01.2021	Zuteilt	Ausgeübt	Verfallen	Ausstehend per 31.12.2021
29.06.2018	28.06.2025	12.19	380 000	330 000	0	0	-50 000	280 000
21.08.2019	20.08.2026	10.61	85 000	85 000	0	0	0	85 000
19.08.2020	18.08.2027	8.13	220 000	220 000	0	0	0	220 000
07.06.2021	06.06.2028	11.31	354 000	0	354 000	0	-60 000	294 000
Total			1 039 000	635 000	354 000	0	-110 000	879 000

Per 31. Dezember 2022 waren 824'000 (Vorjahr: 879'000) Optionen ausstehend. Insgesamt wurden im Jahr 2022 300'000 Optionen ausgegeben und 355'000 Optionen ausgeübt. Im Berichtsjahr sind keine Optionen (Vorjahr: 110'000) verfallen.

3. Verwaltungsrat

3.1 Mitglieder des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat der mobilezone holding ag bestand am 31. Dezember 2022 aus fünf nicht exekutiven und unabhängigen Mitgliedern. 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.

Name	Funktion	Ernennung
Olaf Swantee	Präsident, unabhängig	2021
Gabriela Theus	Mitglied, unabhängig	2018
Peter K. Neuenschwander	Mitglied, unabhängig	2019
Michael Haubrich	Mitglied, unabhängig	2020
Lea Sonderegger	Mitglied, unabhängig	2022

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. Seit August 2020 ist er für die Privat Equity Gesellschaft Warburg Pincus als Präsident des Verwaltungsrats von T-Mobile Netherlands B.V. und bei Community Fibre Ltd in London tätig. Er ist Mitglied des Verwaltungsrats bei Anapaya Systems AG in Zürich. Olaf Swantee hat Wirtschaft studiert und ein MBA an der EAP (Ecole des Affaires Paris) absolviert.

Gabriela Theus

Gabriela Theus (1973, Schweizerin) ist seit April 2018 Mitglied des Verwaltungsrats der mobilezone Gruppe. Nach ihrem Wirtschaftsstudium an der HSG 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 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 Anwaltspatents trat er 1986 in die Rechtsabteilung eines global führenden IT-Unternehmens ein, wo er während 13 Jahren als Rechtskonsulent tätig war. Dort verantwortete er 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.



Der Verwaltungsrat der mobilezone holding ag (v. l. n. r.: Olaf Swantee, Lea Sonderegger, Gabriela Theus, Peter K. Neuenschwander und Michael Haubrich).

Lea Sonderegger

Dr. Lea Sonderegger (1981, Österreicherin) verfügt über fundierte Kenntnisse in den Bereichen Digital, Informationstechnologie, Omnichannel-Management und Entwicklung neuer Geschäftsfelder. Sie hatte seit dem Jahr 2010 mehrere leitende globale Funktionen bei Swarovski inne, unter anderem als Director New Business Development, Director and Vice President von swarovski.com und Senior Vice President des eCommerce Center of Excellence. Aktuell verantwortet sie als Chief Digital Officer / Chief Information Officer und Mitglied der Geschäftsleitung von Swarovski das weltweite digitale Geschäft (B2C und B2B), die globale IT sowie den Bereich Data & Analytics. Sie verfügt über fundierte Erfahrung in der Forschung und in der Lehre im Bereich Innovations- und Technologie-Management. Sie hat International Business Administration und Wirtschaft studiert und hat einen Dokortitel in Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Wien.

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, Michael Haubrich und Lea Sonderegger sind Mitglieder des Verwaltungsrats. Der Verwaltungsrat trifft sich, sooft es die Geschäfte erfordern. Im letzten Jahr fanden insgesamt neun Verwaltungsratssitzungen statt. Davon wurden drei Sitzungen als Videokonferenz abgehalten. Die Sitzungen dauerten zwischen einer und sieben Stunden. An acht Sitzungen nahmen alle Mitglieder des Verwaltungsrats teil. An einer Verwaltungsratssitzung war Gabriela Theus entschuldigt abwesend. An den Sitzungen nehmen in der Regel der CEO und der CFO teil. Bei Bedarf werden weitere Konzernleitungsmitglieder, Managementteammitglieder, Mitarbeitende oder Drittpersonen beigezogen.

Der Verwaltungsratspräsident und der Verwaltungsrat werden in ihrer Arbeit von drei Ausschüssen unterstützt:

- Audit Committee
- Nomination & Compensation Committee
- Sustainability Committee

Nachfolgend sind die Mitglieder der einzelnen Ausschüsse aufgelistet.

Name	Audit Committee	Nomination & Compensation Committee	Sustainability Committee
Olaf Swantee	Mitglied	Vorsitz	Vorsitz
Gabriela Theus	Vorsitz		Mitglied
Peter K. Neuenschwander		Mitglied	Mitglied
Michael Haubrich		Mitglied	Mitglied
Lea Sonderegger			Mitglied

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 fünf Sitzungen durchgeführt. Davon wurde eine Sitzung als Videokonferenz abgehalten. Beide Mitglieder nahmen an allen Sitzungen teil. Die Dauer der Sitzungen betrug jeweils ein bis drei Stunden. An diesen Sitzungen 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 Committees. 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 Sustainability Committee

Sämtliche Mitglieder des Verwaltungsrats nehmen Einsitz in das im Dezember 2022 neu gebildete Sustainability Committee; Olaf Swantee ist der Vorsitzende. Das Sustainability Committee trifft sich im Rahmen von ordentlichen Verwaltungsratssitzungen zweimal im Jahr. Das Sustainability Committee hat Entscheidungskompetenz im Rahmen der Verabschiedung der gruppenweiten Nachhaltigkeitsstrategie und überwacht deren Umsetzung. Es ist zudem zuständig für die Genehmigung des jährlichen Nachhaltigkeitsberichtes der Gruppe. Im Berichtsjahr fand die konstituierende Sitzung im Dezember statt. Der gesamte Verwaltungsrat sowie der CEO und der CFO haben daran teilgenommen. Das Nachhaltigkeitsgremium, unter der Leitung des CEO, ist die operativ verantwortliche Einheit innerhalb der mobilezone Gruppe. Es ist ein breit aufgestelltes Gremium, welches sich mindestens viermal im Jahr trifft.

3.9 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>

3.10 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.

3.11 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.

3.12 Änderungen im Verwaltungsrat

Lea Sonderegger wurde von der Generalversammlung am 6. April 2022 in den Verwaltungsrat gewählt. Peter K. Neuenschwander stellt sich anlässlich der Generalversammlung vom 5. April 2023 nicht mehr zur Wiederwahl. Der Verwaltungsrat schlägt CEO Markus Bernhard an der Generalversammlung zur Wahl in den Verwaltungsrat vor. Aufgrund seiner Funktion als CEO der mobilezone holding ag seit 2014 und als CFO in der Zeit von 2007 bis 2013 gilt er nicht als unabhängig im Sinne des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance von economiesuisse. Im Falle seiner Wahl durch die Generalversammlung 2023 erfolgt seine Tätigkeit im Verwaltungsrat in diesem Jahr ohne zusätzliche Vergütung.

4. Konzernleitung

4.1 Mitglieder der Konzernleitung

Die Konzernleitung der mobilezone holding ag bestand am 31. Dezember 2022 aus vier 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

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 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. Ab 2020 bis Oktober 2022 war er zudem Verwaltungsrat und Chairman des Audit Committee der Valora Holding AG.

Andreas Fecker

Andreas Fecker (1972, Schweizer) ist seit 2014 in der Geschäftsleitung der mobilezone Gruppe als CFO tätig. In der Zeit von 2007 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 eidgenössischem Fachausweis erlangte er 2013 den Master of Advanced Studies in Controlling an der Hochschule Luzern.

Roger Wassmer

Roger Wassmer (1973, Schweizer) ist seit Anfang Januar 2020 CEO Schweiz und leitet die Geschäfte der Schweizer Gesellschaften. Davor war er als COO Schweiz und Österreich tätig und leitete ab 2014 als Managing Director die mobilezone reload ag (ehemals mobiletouch Schweiz) und ab 2015 auch die 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 ein Executive MBA FH und absolvierte das Senior Management Programm CAS an der Hochschule St. Gallen.

Wilke Stroman

Wilke Stroman (1980, Deutscher) leitet als CEO Deutschland seit Januar 2020 das deutsche Geschäft der mobilezone Gruppe. 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.



Die Konzernleitung der mobilezone holding ag (v. l. n. r.: Markus Bernhard, CEO; Wilke Stroman, CEO Deutschland; Roger Wassmer, CEO Schweiz; Andreas Fecker, CFO).

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

CEO Markus Bernhard wird per 30. Juni 2024 als CEO der mobilezone Gruppe zurücktreten und als operativer Delegierter des Verwaltungsrats die strategische Weiterentwicklung, die Investorenbeziehungen und den Bereich M&A des Unternehmens weiterhin verantworten. Roger Wassmer, CEO mobilezone Schweiz, und Wilke Stroman, CEO mobilezone Deutschland, werden die Konzernleitung als Co-CEOs per 1. Juli 2024 übernehmen

Jens Barth, CDO der Gruppe, schied 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

Die BDO AG ist seit dem Geschäftsjahr 2021 Revisionsstelle der mobilezone holding ag mit sämtlichen zu prüfenden Konzerngesellschaften. 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 280'200 (Vorjahr: CHF 270'000).

7.3 Zusätzliche Honorare

Für zusätzliche Dienstleistungen, die über den gesetzlichen Auftrag hinausgehen, wurden von BDO während des Berichtsjahres CHF 37'500 (Vorjahr: 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 zweimal jährlich an einer Audit-Committee-Sitzung teil. 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:

<https://www.mobilezoneholding.ch/de/investoren/aboservice-finanz-und-medienmitteilungen.html>

2023 sind folgende wichtige Termine festgelegt:

Publikation Geschäftsbericht 2022	10. März
Videokonferenz für Investoren, Medien und Analysten	10. März
Generalversammlung 2023	5. April
Erster Handelstag ohne Dividendenberechtigung (ex-Datum)	12. April
Dividendenauszahlung	14. April
Swiss Equities Conference, Interlaken	13. Juni
Publikation Halbjahresbericht 2023	18. August
Videokonferenz für Investoren, Medien und Analysten	18. August
Investora, Dübendorf	13. September

Vergütungsbericht

Einleitende Bemerkungen	75
Zuständigkeit und Festsetzungsverfahren	75
Vergütungen, Aktienbestände und Organdarlehen	78
Bericht der Revisionsstelle	81

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.

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 abhängige Vergütung in Aktien und in bar sowie eine leistungsbezogene Vergütung in bar (STI). Die beiden CEOs Schweiz und Deutschland erhalten zudem eine vom Länder-EBIT abhängige Vergütung in bar (STI). Eine langfristig ausgerichtete Vergütung (LTI) wird allen Konzernleitungsmitgliedern in Optionen und für den CEO und den CEO Deutschland in bar ausbezahlt. 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 pro Amtsjahr. Das Amtsjahr dauert von April bis März des Folgejahres. Die Vergütung beträgt CHF 200'000 (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. Für die Mitarbeit im Sustainability Committee wird keine zusätzliche Entschädigung an den Verwaltungsrat entrichtet.

An der ordentlichen Generalversammlung 2023 wird der Verwaltungsrat die Genehmigung der maximal zulässigen Gesamtvergütung des Verwaltungsrats für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung im Jahr 2024 von CHF 550'000 (Vorjahr: CHF 630'000) beantragen. Die Abnahme resultiert aus der Ersatzwahl von Peter K. Neuenschwander. Der Verwaltungsrat schlägt CEO Markus Bernhard zur Wahl in den Verwaltungsrat vor. Aufgrund seiner Funktion als CEO der mobilezone holding ag seit 2014 und als CFO in der Zeit von 2007 bis 2013 gilt er nicht als unabhängig im Sinne des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance von economiesuisse. Im Falle seiner Wahl durch die Generalversammlung 2023 erfolgt seine Tätigkeit im Verwaltungsrat in diesem Jahr ohne zusätzliche Vergütung.

Die Vergütung des Verwaltungsrats für das Geschäftsjahr 2022 mit CHF 572'000 (Vorjahr: CHF 456'000) bewegt sich innerhalb des von der Generalversammlung genehmigten maximal zulässigen Betrages von CHF 630'000 (Vorjahr: CHF 470'000).

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, für alle Mitglieder der Konzernleitung. Der CEO, CFO und der CEO Schweiz erhalten diese Vergütung zu 50 Prozent in bar und zu 50 Prozent in Aktien der mobilezone holding ag mit einer Sperrfrist von drei Jahren. Der CEO Deutschland erhält die gesamte Vergütung in bar ausbezahlt. Der CEO Schweiz und der CEO Deutschland haben je ein zusätzliches Länder-EBIT Ziel, das zu 100 Prozent in bar ausbezahlt wird. Für die beiden Ziele Konzerngewinn und Länder-EBIT besteht ein Mindestziel als Eintrittsbarriere und eine Obergrenze mit einer maximalen Zielerreichung von 200 Prozent, die nicht überschritten werden kann. Als weiterer Bestandteil des STI wird eine leistungsbezogene Vergütung in bar an die gesamte Konzernleitung ausbezahlt.

Die Vergütung als Long Term Incentive (LTI) für alle Mitglieder der Konzernleitung erfolgt durch eine jährliche Optionen-Zuteilung. Für den CEO und den CEO Deutschland hat der Verwaltungsrat im Jahr 2021 zusätzlich je ein LTI-Programm 2021 bis 2023 für den CEO und 2022 bis 2024 für den CEO Deutschland verabschiedet, die bei Zielerreichung in bar ausbezahlt werden.

Die Vergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2022 und 2021 bewegt sich innerhalb des von der Generalversammlung genehmigten maximal zulässigen Betrages.

(CHF 000)	Genehmigt	Genutzt	Ausnutzung
Geschäftsjahr 2022	4 300	3 536	82%
Geschäftsjahr 2021	4 300	3 743	87%

An der ordentlichen Generalversammlung 2023 wird der Verwaltungsrat die Genehmigung der maximal zulässigen Gesamtvergütung der Konzernleitung in der Höhe von CHF 3.9 Mio. (Vorjahr: CHF 4.3 Mio.) für das Geschäftsjahr 2024 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 1'484'000 (Vorjahr: CHF 1'501'000).

2.3.2 Short Term Incentive

Im Berichtsjahr betrug die Short-Term-Incentive-Vergütung (abhängig vom Konzerngewinn, EBIT und der Erreichung von individuellen Zielen) zwischen 33 und 63 Prozent (Vorjahr: 70 und 124 Prozent) der fixen Vergütung in bar. Dabei betrug der Anteil für die Konzerngewinnziele und die vom Länder-EBIT abhängigen Ziele zwischen 27 und 40 Prozent (Vorjahr: 70 und 92 Prozent) und der Anteil für individuelle Ziele zwischen 6 und 23 Prozent (Vorjahr: 8 und 23 Prozent) der fixen Vergütung in bar.

2.3.2.1 Konzerngewinn und EBIT-abhängige Vergütung in Aktien und bar

Das im Dezember 2021 vom Verwaltungsrat verabschiedete Budget 2022 war die Grundlage für eine 100-Prozent-Zielerreichung. Im Berichtsjahr betrug das Budget für die 100-Prozent-Zielerreichung CHF 50.5 Mio. Konzerngewinn. Der Zielkorridor lag zwischen einem Konzerngewinn von CHF 43.0 Mio. als Eintrittsbarriere und CHF 58.0 Mio. als Obergrenze. Bei Erreichung oder Überschreiten der Obergrenze werden 200 Prozent des Zielbetrages vergütet. Bei einem Konzerngewinn unter CHF 43.0 Mio. wäre keine variable Vergütung in Abhängigkeit vom Konzerngewinn ausbezahlt worden.

Lineare Abstufung konzerngewinnabhängige Zielerreichung:

Zielerreichung	Konzerngewinn (CHF 000)	Bemerkungen
0 Prozent	bis 43 000	Eintrittsbarriere
50 Prozent	46 750	
100 Prozent	50 500	Soll-Ziel
150 Prozent	54 250	
154 Prozent	54 537	Konzerngewinn
200 Prozent	ab 58 000	Obergrenze

Für den CEO, CFO und den CEO Schweiz werden analog dem Vorjahr die konzerngewinnabhängige Vergütung zu je 50 Prozent in Aktien mit einer Sperrfrist von drei Jahren und in bar ausbezahlt. Der CEO Deutschland erhält die konzerngewinnabhängige Vergütung analog dem Vorjahr bar ausbezahlt.

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 16.25.

Die beiden CEOs Deutschland und Schweiz erhalten zusätzlich eine vom Landes-EBIT abhängige Vergütung, welche in bar ausbezahlt wird. Die Landes-EBIT abhängige Vergütung hat ebenfalls eine Eintrittsbarriere und eine Obergrenze, die für eine maximale Zielerreichung von 200 Prozent gilt. Die EBIT-Ziele und die individuellen Ziele im Rahmen der STI-Pläne stellen geschäftskritische Informationen dar. Die Kommunikation der Ziele würde Einblicke in die strategische Ausrichtung von mobilezone gewähren und für die Gruppe möglicherweise einen Wettbewerbsnachteil zur Folge haben. Daher wurde entschieden, keine Einzelheiten dieser Ziele offenzulegen.

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 Zeitraums von einem Jahr. 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 werden bei einer 100-Prozent-Zielerreichung oder Überschreitung der Obergrenze zu maximal 100 Prozent des Zielbetrages vergütet. Im Berichtsjahr wurden sämtliche individuellen Ziele, inklusive der Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit, von allen Konzernleitungsmitgliedern zu 100 Prozent oder mehr erreicht.

2.3.3 Long-Term-Incentive-Programm

Der Verwaltungsrat hat am 29. Dezember 2017 ein LTI(Long Term Incentive)-Programm für das Management verabschiedet. Den Mitgliedern des Managements werden jährlich Optionen zugeteilt.

Zweck dieses Plans ist es, ausgewählten mobilezone Mitarbeitenden die Möglichkeit zu bieten, am zukünftigen, langfristigen und nachhaltigen Unternehmenserfolg von mobilezone zu partizipieren. Der Plan soll die Leistungsbereitschaft der Planteilnehmer für den gemeinsamen Erfolg sowie eine Anbindung der Schlüsselmitarbeitenden an das Unternehmen zusätzlich fördern.

Die individuelle Zuteilung erfolgte auf Basis des Optionsplanreglements der mobilezone holding ag durch den Verwaltungsrat. Sämtliche Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren.

Die Berechnungsgrundlage für den Ausübungspreis der zugeteilten Optionen 2022 und 2021 basiert auf dem höheren Kurs, berechnet auf den durchschnittlichen Aktienschlusskursen der dem Zuteilungszeitpunkt 60 vorangehenden Handelstage und den Abschlusskurs zum Zuteilungszeitpunkt.

Im Berichtsjahr und im Vorjahr galten folgende Werte für die Zuteilungen:

	2022	2021
Tag der Gewährung	26.04.2022	07.06.2021
Durchschnittlicher Aktienkurs der 60 vorangehenden Handelstage	15.28	11.31
Aktienkurs zum Zeitpunkt der Zuteilung	15.56	11.18
Ausübungspreis	15.56	11.31
Tageswert zum Zeitpunkt der Zuteilung	1.42	0.83

Ausstehende Optionen der Konzernleitung per 31. Dezember 2022:

Datum Zuteilung	Verfallsdatum	Ausübungspreis in CHF	Ausgegeben	Ausstehend per 01.01.2022	Zugeteilt	Ausgeübt	Verfallen	Ausstehend per 31.12.2022
29.06.2018	28.06.2025	12.19	320 000	220 000	0	-220 000	0	0
21.08.2019	20.08.2026	10.61	85 000	85 000	0	-85 000	0	0
19.08.2020	18.08.2027	8.13	220 000	220 000	0	0	0	220 000
07.06.2021	06.06.2028	11.31	254 000	214 000	0	0	0	214 000
26.04.2022	25.04.2029	15.56	250 000	0	250 000	0	0	250 000
Total			1 129 000	739 000	250 000	-305 000	0	684 000

Ausstehende Optionen der Konzernleitung per 31. Dezember 2021:

Datum Zuteilung	Verfallsdatum	Ausübungspreis in CHF	Ausgegeben	Ausstehend per 01.01.2021	Zugeteilt	Ausgeübt	Verfallen	Ausstehend per 31.12.2021
29.06.2018	28.06.2025	12.19	320 000	270 000	0	0	-50 000	220 000
21.08.2019	20.08.2026	10.61	85 000	85 000	0	0	0	85 000
19.08.2020	18.08.2027	8.13	220 000	220 000	0	0	0	220 000
07.06.2021	06.06.2028	11.31	254 000	0	254 000	0	-40 000	214 000
Total			879 000	575 000	254 000	0	-90 000	739 000

Insgesamt wurden im Jahr 2022 250'000 Optionen an die Konzernleitungsmitglieder ausgegeben und 305'000 Optionen durch die Konzernleitungsmitglieder ausgeübt. Im Berichtsjahr sind keine Optionen (Vorjahr: 90'000) verfallen.

Am 20. Januar 2021 hat der Verwaltungsrat für den CEO einen LTI über eine Laufzeit von 2021 bis 2023 von CHF 270'000 (100-Prozent-Zielerreichung) verabschiedet. Der LTI beinhaltet ein persönliches (CHF 90'000) und ein EBIT-abhängiges (CHF 180'000) Ziel, welches sich über eine Laufzeit von 3 Jahren erstreckt.

Der CEO hat das persönliche Ziel mit der Unterstützung des Verwaltungsrats mit der Evaluation der eigenen Nachfolgeregelung erreicht.

Das kumulierte Dreijahres-EBIT-Ziel von CHF 180 Mio. (100-Prozent-Zielerreichung) entspricht einer Vergütung von CHF 180'000. Die Eintrittsbarriere liegt bei CHF 140 Mio. und die Obergrenze bei CHF 220 Mio. mit einer maximalen Vergütung von CHF 270'000 (150-Prozent-Zielerreichung).

Am 15. Dezember 2021 hat der Verwaltungsrat für den CEO Deutschland einen LTI über eine Laufzeit von 2022 bis 2024 von EUR 120'000 verabschiedet, der erreicht ist, sofern der CEO Deutschland Ende März 2025 im ungekündigten Arbeitsverhältnis ist.

3. Vergütungen, Aktienbestände und Organdarlehen

3.1 Mitglieder des Verwaltungsrats

Die dem Verwaltungsrat im Berichtsjahr gewährte Vergütung von insgesamt CHF 572'000 liegt unter der maximal zulässigen Vergütung von CHF 630'000, die von den Aktionären an der Generalversammlung vom 6. April 2022 genehmigt worden ist.

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

(CHF 000)	Jahr	Basisvergütung	Committee ¹	Beiträge an Sozialversicherungen	Total
Olaf Swantee	2022	183	30	14	227
	2021	130	30	10	170
Gabriela Theus	2022	75	20	6	101
	2021	75	20	6	101
Peter K. Neuenschwander	2022	75	10	4	89
	2021	75	10	5	90
Michael Haubrich	2022	75	10	10	95
	2021	75	10	10	95
Lea Sonderegger ²	2022	56	0	4	60
	2021	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Total	2022	464	70	38	572
	2021	355	70	31	456

¹ Für die Mitarbeit im Sustainability Committee wird keine zusätzliche Entschädigung an den Verwaltungsrat entrichtet.

² Lea Sonderegger wurde an der Generalversammlung vom 6. April 2022 in den Verwaltungsrat gewählt.

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats war im Berichtsjahr um CHF 116'000 höher als im Vorjahr. Die Zunahme resultiert aus der Erhöhung von vier auf fünf Mitglieder sowie der höheren Vergütung des Präsidenten des Verwaltungsrats. Das erhöhte Arbeitsvolumen des Präsidenten ist die Grundlage der Anpassung.

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 ausbezahlt 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	
		2022	2021
Olaf Swantee	Präsident, unabhängig	34 900	34 900
Gabriela Theus	Mitglied, unabhängig	2 500	2 500
Peter K. Neuenschwander	Mitglied, unabhängig	2 000	2 000
Michael Haubrich ¹	Mitglied, unabhängig	0	0
Lea Sonderegger ²	Mitglied, unabhängig	0	n.a.

¹ Michael Haubrich ist mit 30 Prozent (Vorjahr 30 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.

² Lea Sonderegger wurde an der Generalversammlung vom 6. April 2022 in den Verwaltungsrat gewählt.

Die Verwaltungsräte halten keine Optionen.

3.4 Mitglieder der Konzernleitung

Die Konzernleitung der mobilezone holding ag bestand am 31. Dezember 2022 aus vier Mitgliedern (Vorjahr: fünf Mitglieder).

Die Vergütung der Konzernleitung im Berichtsjahr betrug insgesamt CHF 3'536'000 und liegt unter der maximal zulässigen Vergütung von CHF 4'300'000, die von den Aktionären an der Generalversammlung vom 7. April 2021 genehmigt worden ist.

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

(CHF 000)	Konzernleitung		davon Markus Bernhard	
	2022	2021	2022	2021
Fixe Vergütung in bar	1 484	1 501	600	500
STI in Aktien ¹	285	410	185	240
STI in bar	701	1 089	324	380
LTI in Optionen ²	356	211	142	83
LTI in bar	130	90	90	90
Dienst- und Sachleistungen	40	44	3	0
Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen ³	235	152	125	55
Altersvorsorgeleistungen	305	246	164	141
Total Vergütungen an die Mitglieder der Konzernleitung	3 536	3 743	1 633	1 489

¹ Die Aktien unterliegen einer Sperrfrist von drei Jahren.

² Die Bewertung der Optionen erfolgt nach der Black-Scholes-Methode.

³ Beiträge an AHV, IV, EO und FAK inkl. Verwaltungskosten sowie KTG- und Unfallversicherung. Enthalten sind aus der Einlösung von Optionen Sozialversicherungsbeiträge von CHF 100'000 (Vorjahr: CHF 0).

Die Vergütung der Konzernleitung reduzierte sich im Berichtsjahr um CHF 207'000 auf CHF 3'536'000. Die Veränderung ist hauptsächlich bedingt durch die Reduktion der Konzernleitung von fünf auf vier Mitglieder sowie der tieferen Zielerreichung bei der vom Konzerngewinn und Länder-EBIT abhängigen Vergütung (STI).

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 Auslagen ersetzen. 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 ausbezahlt 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 ausbezahlt noch Darlehen oder Kredite gewährt. Es sind auch keine Darlehen oder Kredite ausstehend.

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	
		2022	2021	2022	2021
Markus Bernhard	CEO	130 000	110 000	300 000	380 000
Andreas Fecker	CFO	79 540	59 461	160 000	185 000
Roger Wassmer	CEO Schweiz	24 143	21 063	150 000	150 000
Wilke Stroman	CEO Deutschland	700 000	1 155 660	74 000	24 000
Jens Barth ¹	CDO	n.a.	302 415	n.a.	0

¹ Jens Barth bis 30.04.2022



Tel. +41 44 444 35 55
www.bdo.ch
zurich@bdo.ch

BDO AG
Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich

BERICHT DER REVISIONSSTELLE

An die Generalversammlung der mobilezone holding ag, Rotkreuz

Bericht zur Prüfung des Vergütungsberichts

Prüfungsurteil

Wir haben den Vergütungsbericht der mobilezone holding ag (die Gesellschaft) für das am 31. Dezember 2022 endende Jahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich auf die Angaben zu Vergütungen, Darlehen und Krediten nach Art. 14-16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) auf den Seiten 78 bis 80 des Vergütungsberichts.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die Angaben zu Vergütungen, Darlehen und Krediten im Vergütungsbericht (Seiten 78 bis 80) dem schweizerischen Gesetz und den Art. 14-16 der VegüV.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Standards zur Abschlussprüfung (SA-CH) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt "Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung des Vergütungsberichts" 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 eine Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Sonstige Informationen

Der Verwaltungsrat ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im Geschäftsbericht enthaltenen Informationen, aber nicht die Angaben zu Vergütungen, Darlehen und Krediten im Vergütungsbericht (Seiten 78 bis 80), die Konzernrechnung, die Jahresrechnung und unsere dazugehörigen Berichte.

Unser Prüfungsurteil zum Vergütungsbericht erstreckt sich nicht auf die sonstigen Informationen, und wir bringen keinerlei Form von Prüfungs-Schlussfolgerung hierzu zum Ausdruck.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortlichkeit, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen wesentliche Unstimmigkeiten zu den geprüften Finanzinformationen im Vergütungsbericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für den Vergütungsbericht

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung eines Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung eines Vergütungsberichts zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist. Zudem obliegt ihm die Verantwortung über die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung des Vergütungsberichts

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14-16 VegüV frei von

BDO AG, mit Hauptsitz in Zürich, ist die unabhängige, rechtlich selbstständige Schweizer Mitgliedsfirma des internationalen BDO Netzwerkes.

wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern sind, 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 SA-CH 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 gewürdigt, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieses Vergütungsberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Als Teil einer Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den SA-CH üben wir während der gesamten Prüfung pflichtgemässes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus:

- Identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Vergütungsbericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als ein aus Irrtümern resultierendes, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen oder das Ausserkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- Gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung relevanten Internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems der Gesellschaft abzugeben.
- Beurteilen wir die Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der dargestellten geschätzten Werte in der Rechnungslegung und damit zusammenhängenden Angaben.

Wir kommunizieren mit dem Verwaltungsrat bzw. dessen zuständigem Ausschuss unter anderem über den geplanten Umfang und die geplante zeitliche Einteilung der Prüfung sowie über bedeutende Prüfungsfeststellungen, einschliesslich etwaiger bedeutsamer Mängel im Internen Kontrollsystem, die wir während unserer Abschlussprüfung identifizieren.

Wir geben dem Verwaltungsrat bzw. dessen zuständigem Ausschuss auch eine Erklärung ab, dass wir die relevanten beruflichen Verhaltensanforderungen zur Unabhängigkeit eingehalten haben, und kommunizieren mit ihnen über alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und - sofern zutreffend - über Massnahmen zur Beseitigung von Gefährdungen oder getroffene Schutzmassnahmen.

Zürich, 8. März 2023
BDO AG

Reto Frey
Leitender Revisor
Zugelassener Revisionsexperte

Philipp Kegele
Zugelassener Revisionsexperte

Konzernrechnung mobilezone Gruppe

Konsolidierte Erfolgsrechnung	84
Konsolidierte Bilanz	85
Konsolidierte Geldflussrechnung	86
Konsolidierter Eigenkapitalnachweis	87
Anhang der Konzernrechnung	88
Bericht der Revisionsstelle	109

Konsolidierte Erfolgsrechnung

1. Januar bis 31. Dezember (CHF 000)	Erläuterungen	2022	2021
Nettoverkaufserlös	1	1 002 701	981 537
Warenaufwand		-801 739	-781 880
Bruttogewinn		200 962	199 657
Übriger Betriebsertrag	2, 14	2 010	692
Personalaufwand	3	-77 362	-74 740
Übriger Betriebsaufwand	4, 14	-46 094	-49 284
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)		79 516	76 325
Abschreibungen Sachanlagen	12	-3 821	-4 011
Amortisationen immaterielle Anlagen	13	-5 079	-5 639
Betriebsergebnis (EBIT)		70 616	66 675
Finanzertrag	5	65	845
Finanzaufwand	6	-1 938	-3 034
Konzernergebnis vor Steuern (EBT)		68 743	64 486
Ertragssteuern	7	-14 206	-13 823
Konzerngewinn		54 537	50 663
		CHF	CHF
Gewinn pro Aktie	22	1.25	1.13
Gewinn pro Aktie – verwässert	22	1.24	1.13

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidierte Bilanz

Per 31. Dezember (CHF 000)	Erläuterungen	2022	2021
Aktiven			
Flüssige Mittel		119 352	57 660
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8	110 699	123 075
Warenvorräte	9	57 941	53 573
Übrige Forderungen	10	2 648	8 779
Aktive Rechnungsabgrenzungen	11	32 817	35 673
Umlaufvermögen		323 457	278 760
Sachanlagen	12	21 325	18 997
Immaterielle Anlagen	13	27 883	23 235
Übrige Vermögenswerte	15	3 237	3 507
Latente Steueraktiven	7	1 506	2 301
Anlagevermögen		53 951	48 040
Total Aktiven		377 408	326 800
Passiven			
Finanzverbindlichkeiten	16	20 340	46 577
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17	107 574	74 041
Steuerverbindlichkeiten		15 231	14 156
Übrige Verbindlichkeiten	18	17 210	15 323
Passive Rechnungsabgrenzungen	19	39 010	43 535
Rückstellungen		0	38
Kurzfristiges Fremdkapital		199 365	193 670
Finanzverbindlichkeiten	16	128 961	86 975
Latente Steuerpassiven	7	5 767	1 813
Langfristiges Fremdkapital		134 728	88 788
Aktienkapital	20	440	448
Eigene Aktien	20	-13 405	-7 377
Kapitalreserven		50 829	75 877
Goodwill verrechnet	23	-245 021	-245 021
Gewinnreserven		250 472	220 415
Eigenkapital		43 315	44 342
Total Passiven		377 408	326 800

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidierte Geldflussrechnung

1. Januar bis 31. Dezember (CHF 000)	Erläuterungen	2022	2021
Konzernergebnis vor Steuern		68 743	64 486
Finanzergebnis		1 873	2 188
Abschreibungen und Amortisationen	12, 13	8 900	9 650
Veränderungen von Wertberichtigungen (netto)		387	890
Erfolg aus Devestition	14	0	6 016
Erfolg aus Abgang von Anlagevermögen		93	-81
Aktienbasierte Vergütungen		-256	93
Bruttogeldfluss aus operativer Tätigkeit		79 740	83 242
Anpassungen im Nettoumlaufvermögen			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		7 825	-32 819
Übrige Forderungen und Aktive Rechnungsabgrenzungen		8 657	30 282
Warenvorräte		-6 192	-8 345
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		36 678	10 836
Übrige Verbindlichkeiten, Passive Rechnungsabgrenzungen und Rückstellungen		-475	5 840
Bezahlte Ertragssteuern		-7 952	-7 472
Nettogeldfluss aus operativer Tätigkeit		118 281	81 564
Zugänge			
Sachanlagen	12	-6 561	-5 626
Immaterielle Anlagen	13	-10 945	-8 312
Wertschriften des Anlagevermögens		-13	-5
Erwerb Tochtergesellschaften abzüglich Flüssige Mittel		0	-297
Veräusserungen			
Sachanlagen		71	91
Wertschriften des Anlagevermögens		116	148
Verkauf Tochtergesellschaft abzüglich flüssige Mittel	14	0	5 457
Erhaltene Zinsen		38	171
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit		-17 294	-8 373
Aufnahme Finanzverbindlichkeiten		130 435	59 857
Amortisation Finanzverbindlichkeiten		-112 032	-104 678
Bezahlte Zinsen		-1 938	-2 627
Kauf eigene Aktien		-17 632	-7 784
Verkauf eigene Aktien		0	1 173
Kapitalherabsetzung		-86	0
Dividendenzahlung		-36 918	-25 050
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit		-38 171	-79 109
Einfluss aus Währungsumrechnung		-1 124	158
Zu-/Abnahme Flüssige Mittel		61 692	-5 760
Flüssige Mittel am 1. Januar		57 660	63 420
Flüssige Mittel am 31. Dezember		119 352	57 660

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
Bestand am 01.01.2021		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	21			93			93
Devestition	14				1 641		1 641
Währungsdifferenzen						424	424
Bestand am 31.12.2021		448	-7 377	75 877	-245 021	220 415	44 342
Konzerngewinn						54 537	54 537
Kapitalherabsetzung		-8	10 706	-5 435		-5 349	-86
Kauf eigene Aktien			-17 632				-17 632
Verkauf eigene Aktien							0
Dividendenzahlung				-18 459		-18 459	-36 918
Erfolg eigene Aktien			-438	438			0
Aktienbasierte Vergütungen	21		1 336	-1 592			-256
Währungsdifferenzen						-672	-672
Bestand am 31.12.2022		440	-13 405	50 829	-245 021	250 472	43 315

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der Konzernrechnung (vgl. Erläuterung 20).

Anhang der Konzernrechnung

Segmentinformationen

Erfolgsrechnung (CHF 000)

Nettoverkaufserlös

Warenaufwand

Bruttogewinn

Bruttogewinnmarge

Übriger Betriebsertrag

Personalaufwand

Übriger Betriebsaufwand

Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)

Abschreibungen Sachanlagen

Amortisationen immaterielle Anlagen

Betriebsergebnis (EBIT)

EBIT-Marge

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.

Das Segment «Deutschland» besteht aus der mobilezone Deutschland GmbH, der mobilezone handel GmbH, der powwow GmbH und der powwow Berlin GmbH.

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

mobilezone Gruppe		Schweiz		Deutschland		Nicht zugeteilt / Eliminationen	
2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
1 002 701	981 537	305 426	322 654	696 298	659 227	977	-344
-801 739	-781 880	-193 025	-211 629	-608 837	-572 321	123	2 070
200 962	199 657	112 401	111 025	87 461	86 906	1 100	1 726
20.0%	20.3%	36.8%	34.4%	12.6%	13.2%		
2 010	692	380	424	1 892	900	-262	-632
-77 362	-74 740	-49 692	-47 824	-24 223	-23 799	-3 447	-3 117
-46 094	-49 284	-22 209	-21 243	-26 087	-24 355	2 202	-3 686
79 516	76 325	40 880	42 382	39 043	39 652	-407	-5 709
-3 821	-4 011	-2 960	-3 264	-806	-685	-55	-62
-5 079	-5 639	-2 430	-2 830	-2 649	-2 809	0	0
70 616	66 675	35 490	36 288	35 588	36 158	-462	-5 771
7.0%	6.8%	11.6%	11.2%	5.1%	5.5%		
323 457	278 760	111 591	96 520	204 098	167 498	7 768	14 742
53 951	48 040	28 876	24 474	24 296	22 555	779	1 011
377 408	326 800	140 467	120 994	228 394	190 053	8 547	15 753
334 093	282 458	123 676	108 214	307 241	291 187	-96 824	-116 943
17 506	13 938	9 679	6 958	7 759	6 980	68	0

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, Salt) und in Deutschland (Vodafone, Deutsche Telekom, Telefónica Deutschland) sowie den Verkauf von Mobiltelekommunikationsgeräten (Smartphones und -watches, 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» in der Schweiz und der Marke «HIGH» in Deutschland tritt mobilezone 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 immateriellen Anlagen.
- Der «Bruttogewinn» entspricht dem Nettoverkaufserlös abzüglich des Warenaufwandes.
- Die Bruttogewinnmarge ergibt sich aus der Division des Bruttogewinns durch den Nettoverkaufserlös.
- Die EBIT-Marge berechnet sich mittels Division des betrieblichen Ergebnisses (EBIT) mit dem Nettoverkaufserlös.
- Das Zwischentotal «Bruttogeldfluss aus operativer Tätigkeit» in der Geldflussrechnung errechnet sich aus dem Konzernergebnis vor Steuern, bereinigt um das Finanzergebnis und die 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 folgende Beteiligungen:

Gesellschaft, Sitz	Land	Währung	Grundkapital (000)	Konzernanteil		Segment	Konsolidierung
				2022	2021		
mobilezone ag, Rotkreuz	CH	CHF	2 850	100%	100%	CH	V ¹
IT Business Services GmbH, Rotkreuz	CH	CHF	40	100%	100%	CH	V ¹
mobilezone reload ag, Rotkreuz	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
Bonamic GmbH, Bochum	DE	EUR	250	32%	32%	DE	E ²
einsAmobile GmbH, Obertshausen	DE	EUR	50	25%	25%	DE	E ²

¹ V: Vollkonsolidierung

² E: Equity-Bewertung

Aktiven und Passiven sowie Aufwand und Ertrag werden bei den vollkonsolidierten Gesellschaften zu 100 Prozent erfasst. Alle konzerninternen 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 2022 wurde für die Umrechnung der Bilanz ein Eurokurs von 0.9839 (Vorjahr: 1.0339) und für die Erfolgsrechnung sowie die Geldflussrechnung ein Durchschnittskurs von 1.0048 (Vorjahr: 1.0810) 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.

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 36 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 zum 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.

Ergebnis je Aktie

Die Anzahl der Stammaktien für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie wird jeweils auf Basis des gewichteten Durchschnitts der abgegebenen Stammaktien abzüglich der gewichteten durchschnittlich gehaltenen Anzahl eigener Aktien ermittelt. Für das verwässerte Ergebnis je Aktie wird eine bereinigte Anzahl Aktien als Summe der insgesamt zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie verwendeten Stammaktien und der potenziell verwässernd wirkenden Aktien aus den Optionsprogrammen ermittelt. Zur Berücksichtigung der Verwässerung aus Optionsprogrammen wird die Zahl der Stammaktien ermittelt, die auf Basis der kumulierten Differenz zwischen Markt- und Ausübungspreis der ausstehenden Optionen zum Marktpreis hätten gekauft werden können. Der dazu verwendete Marktpreis entspricht dem Durchschnittskurs der mobilezone Aktie.

Optionspläne

Die im Rahmen der langfristigen Management-Beteiligungsprogramme zugeteilten Optionen werden zum Zuteilungszeitpunkt mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Der Wert der Optionen wird nach Black-Scholes bewertet und linear über den Vesting-Zeitraum als Personalaufwand erfasst.

Operatives Leasing und Finanzierungsleasing

Zahlungen für operatives Leasing werden linear über die Leasingdauer erfolgswirksam erfasst. Es bestanden per 31. Dezember 2022 und per 31. Dezember 2021 keine Finanzierungsleasingverträge.

Personalvorsorge

Die mobilezone Gruppe verfügt über beitragsorientierte Vorsorgepläne. Die Schweizer Tochtergesellschaften sind jeweils einer Sammelstiftung 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. Aufgrund der kurzfristigen Zahlungsziele in Euro (5–30 Tage), des hohen Warenumschlages und währungskongruenten Einkaufens und Verkaufens der Waren 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 2022 bzw. 31. Dezember 2021 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.

2.5 Liquiditätsrisiko

Es besteht kein absehbares Liquiditätsrisiko bei der mobilezone Gruppe, da die Finanzposition genügend liquide Mittel aufweist und ausreichende Kreditlinien von CHF 182 Mio. (Vorjahr: CHF 224 Mio.) vorhanden sind, um den Spitzenbedarf des Nettoumlaufvermögens decken zu können. Per 31. Dezember 2022 waren von den Kreditlinien CHF 33 Mio. (Vorjahr: CHF 90 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 2022 bzw. 31. Dezember 2021 wurden keine Änderungen der Ziele und Richtlinien vorgenommen.



Fabian Klekamp

Software-Entwickler, Kunde von mobilezone Deutschland

Weshalb bin ich Kunde von mobilezone?

Ich bin begeistert von der breiten Auswahl an Produkten, die mobilezone anbietet. Es gibt eine riesige Auswahl an verschiedenen Smartphone-Modellen und -Marken sowie an Zubehör wie Hüllen, Ladekabel und Kopfhörer. Es ist immer einfach, das zu finden, was ich suche. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass die Mitarbeitenden sehr kompetent und hilfsbereit sind. Sie haben mich immer gut beraten und mir geholfen, das beste Produkt für meine Bedürfnisse zu finden. Insgesamt bin ich sehr zufrieden mit mobilezone und würde das Unternehmen jedem empfehlen, der auf der Suche nach einem neuen Smartphone oder Zubehör ist.

Was schätze ich besonders an mobilezone?

Insgesamt kann man sagen, dass die Verbindung von trendigen Produkten und der breiten Auswahl an Produkten, kombiniert mit kompetenter Beratung und gutem Kundenservice, mobilezone zu einer attraktiven Wahl für viele Kunden macht.

Erläuterungen zur konsolidierten Erfolgsrechnung

1. Nettoverkaufserlös

(CHF 000)	2022	2021
Verkauf Mobilkommunikationsprodukte, Vermittlung von Abos, Dienstleistungen	389 704	365 508
Einmalprovisionen und wiederkehrende «Airtime» von Mobilfunkanbietern	612 997	616 029
Total Nettoverkaufserlös	1 002 701	981 537

2. Übriger Betriebsertrag

(CHF 000)	2022	2021
Gewinn Verkauf Vermögenswerte des Umlaufvermögens	114	82
Übriger Betriebsertrag	1 896	610
Total Übriger Betriebsertrag	2 010	692

3. Personalaufwand

(CHF 000)	2022	2021
Löhne und Gehälter	66 127	65 248
Sozialversicherungsaufwand	7 668	7 702
Vorsorgeaufwand	1 715	1 459
Übriger Personalaufwand	1 852	331
Total Personalaufwand	77 362	74 740

Personalbestand am 31. Dezember in Vollzeitstellen	995	1 018
--	-----	-------

Im Berichtsjahr hat mobilezone keine Rückerstattungen in Form von Kurzarbeitsentschädigungen erhalten (Vorjahr: CHF 0.7 Mio.). Die Rückerstattungen sind in der Position Löhne und Gehälter netto ausgewiesen.

4. Übriger Betriebsaufwand

(CHF 000)	2022	2021
Mietaufwand	12 383	12 246
Werbung	13 481	14 230
Unterhalt und Reparaturen, Büro- und Verwaltungsaufwand	20 230	16 792
Verlust aus Devestition	0	6 016
Total Übriger Betriebsaufwand	46 094	49 284

Im Werbeaufwand sind im Berichtsjahr Kostenbeiträge von Dritten über CHF 7.4 Mio. (Vorjahr CHF 6.2 Mio.) enthalten.

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

5. Finanzertrag

(CHF 000)	2022	2021
Zinsertrag	14	56
Übriger Finanzertrag	49	789
Dividende	2	0
Total Finanzertrag	65	845

6. Finanzaufwand

(CHF 000)	2022	2021
Zinsaufwand	1 938	2 628
Ergebnis Equity Accounting	0	406
Total Finanzaufwand	1 938	3 034

7. Ertragssteuern

(CHF 000)	2022	2021
Laufende Ertragssteuern	9 413	11 362
Latente Ertragssteuern	4 793	2 461
Total Ertragssteuern	14 206	13 823

Laufende Ertragssteuern beziehen sich ausschliesslich auf den Gewinn im Berichtsjahr. Latente Ertragssteuern beziehen sich auf die Veränderungen der temporären Differenzen. Im Berichtsjahr wurden aktive latente Steuern auf Verlustvorträge von CHF 0.8 Mio. (Vorjahr: CHF 1.5 Mio.) aufgelöst.

Analyse der Ertragssteuern (CHF 000)	2022	2021
Konzernergebnis vor Steuern	68 743	64 486
Durchschnittlicher Steuersatz	20.48%	20.68%
Erwarteter Steueraufwand	14 079	13 336
Neubeurteilung von aktivierten Verlustvorträgen	310	808
Steuerlich nicht anerkannte Aufwendungen / steuerbefreite Erträge	218	250
Periodenfremder Steueraufwand/-ertrag	-401	-571
Effektiver Ertragssteueraufwand	14 206	13 823
Effektiver Ertragssteuersatz	20.67%	21.44%

Der durchschnittliche Steuersatz ist der gewogene Durchschnitt der Steuersätze der einzelnen Gruppengesellschaften und kann sich jährlich verändern.

Latente Steueraktiven und -passiven (CHF 000)	2022	2021
Finanzanlagevermögen	0	9
Immaterielle Anlagen	178	68
Aktivierter Verlustvortrag	747	1 548
Übrige	581	676
Total Latente Steueraktiven	1 506	2 301
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	483	489
Warenvorräte	1 180	857
Immaterielle Anlagen	4 104	467
Total Latente Steuerpassiven	5 767	1 813

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)	2022	2021
Forderungen brutto	113 424	125 643
Wertberichtigungen	-2 725	-2 568
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	110 699	123 075

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

9. Warenvorräte

(CHF 000)	2022	2021
Warenvorräte, brutto	59 098	54 582
Wertberichtigungen	-1 157	-1 009
Total Warenvorräte	57 941	53 573

10. Übrige Forderungen

(CHF 000)	2022	2021
Sonstige Forderungen	1 879	3 411
Mehrwertsteuer	64	151
Ertragssteuer	273	4 932
Forderungen gegenüber assoziierter Gesellschaft	432	285
Total Übrige Forderungen	2 648	8 779

11. Aktive Rechnungsabgrenzungen

(CHF 000)	2022	2021
Aktive Rechnungsabgrenzungen aus nicht fakturierten Erlösen	25 897	31 829
Übrige aktive Rechnungsabgrenzungen	6 920	3 844
Total aktive Rechnungsabgrenzungen	32 817	35 673

Die übrigen aktiven Rechnungsabgrenzungen beinhalten vorwiegend Warenaufwandsminderungen.

12. Sachanlagen

(CHF 000)	Gebäude, Grundstücke	Laden- ausstattung	Übrige Sachanlagen	Total
Anschaftungskosten				
Bestand am 01.01.2021	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
Zugänge	0	3 393	3 168	6 561
Veränderung Konsolidierungskreis	0	0	0	0
Reklassifikation	0	0	90	90
Abgänge	0	-134	-369	-503
Währungseinfluss	-276	0	-130	-406
Bestand am 31.12.2022	5 440	30 520	13 505	49 465
Kumulierte Abschreibungen				
Bestand am 01.01.2021	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
Zugänge	168	2 416	1 237	3 821
Veränderung Konsolidierungskreis	0	0	0	0
Reklassifikation	0	0	-3	-3
Abgänge	0	-35	-305	-340
Währungseinfluss	-26	0	-39	-64
Bestand am 31.12.2022	609	20 626	6 904	28 140
Buchwert				
am 31.12.2021	5 249	9 016	4 732	18 997
am 31.12.2022	4 831	9 894	6 601	21 325

13. Immaterielle Anlagen

(CHF 000)	Software	Kundenakqui- sitionskosten	Erwerb von Mietlokalen	Total
Anschaffungskosten				
Bestand am 01.01.2021	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
Zugänge	6 373	4 572	0	10 945
Veränderung Konsolidierungskreis	0	0	0	0
Reklassifikation	-90	0	0	-90
Abgänge	0	-9	0	-9
Währungseinfluss	-623	-855	0	-1 478
Bestand am 31.12.2022	35 550	12 919	2 640	51 109
Kumulierte Amortisationen				
Bestand am 01.01.2021	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
Zugänge	2 526	2 468	85	5 079
Veränderung Konsolidierungskreis	0	0	0	0
Reklassifikation	3	0	0	3
Abgänge	0	-9	0	-9
Währungseinfluss	-140	-213	0	-353
Bestand am 31.12.2022	11 984	8 756	2 486	23 226
Buchwert				
am 31.12.2021	20 295	2 701	239	23 235
am 31.12.2022	23 566	4 163	154	27 883

14. Devestitionen

einsAmobile GmbH

mobilezone verkaufte im Vorjahr 75 Prozent ihrer Anteile an der einsAmobile GmbH. Mit der Transaktion trennte sich mobilezone vom Geschäftsbereich Grosshandel. Die Gesellschaft wurde im Januar 2021 dekonsolidiert und wird mit der Equity-Methode bilanziert. Die nachfolgende Tabelle stellt die per Verkaufsdatum veräusserten Bilanzwerte und das aus der Transaktion resultierende Ergebnis dar.

(CHF 000)	01.01.2021
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 kumulierter Währungsdifferenzen bei Verkauf	-553
Erfolgswirksame Ausbuchung Goodwill bei Verkauf	-1 641
Subtotal	-15 330
Verkaufspreis ab abzüglich Transaktionskosten	6 222
Equity Beteiligung	3 092
Verlust aus Devestition	-6 016

15. Übrige Vermögenswerte

(CHF 000)	2022	2021
Kautionen, sonstige Forderungen und Vermögenswerte	458	587
Equity-Beteiligungen	2 779	2 920
Total Übrige Vermögenswerte	3 237	3 507

16. Finanzverbindlichkeiten

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten (CHF 000)	Währung	2022	Verzinsung	2021	Verzinsung
Immobilienkredit	EUR	340	2.08–2.40	458	2.08–2.40
Bankkredit	EUR	0		5 170	1.10
Schuldenscheinanleihe	EUR	0		28 949	0.85
Bankkredit	CHF	20 000	1.40–1.47	0	
Schuldenscheinanleihe	CHF	0		12 000	0.85
Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		20 340		46 577	

Langfristige Finanzverbindlichkeiten (CHF 000)	Währung	2022	Verzinsung	2021	Verzinsung
Immobilienkredit	EUR	612	2.08–2.40	1 000	2.08–2.40
Bankkredit	EUR	69 857	2.35	44 458	1.10
Schuldenscheinanleihe	EUR	492	1.15	517	1.15
Bankkredit	CHF	17 000	1.40–1.47	0	
Schuldenscheinanleihe	CHF	41 000	1.05–1.20	41 000	1.05–1.20
Total langfristige Finanzverbindlichkeiten		128 961		86 975	

Finanzverbindlichkeiten (CHF 000)	Währung	2022	Verzinsung	2021	Verzinsung
Immobilendarlehen	EUR	952	2.08–2.40	1 458	2.08–2.40
Bankdarlehen	EUR	69 857	2.35	49 628	1.10
Schuldscheindarlehen	EUR	492	1.15	29 466	0.85–1.15
Bankdarlehen	CHF	37 000	1.40–1.47	0	
Schuldscheindarlehen	CHF	41 000	1.05–1.20	53 000	0.85–1.20
Total Finanzverbindlichkeiten		149 301		133 552	

Restlaufzeiten (CHF 000)	2022	2021
bis 1 Jahr	20 340	46 577
1 bis 5 Jahre	128 961	86 975
über 5 Jahre	0	0
Total Finanzverbindlichkeiten	149 301	133 552

Die Bankdarlehen CHF/EUR sind Bestandteil eines Konsortialkredits von CHF 140 Mio. Kreditrahmen (Vorjahr: CHF 140 Mio.). Der Konsortialkredit hat eine Laufzeit bis 31.12.2027. Die Laufzeit wurde im Berichtsjahr vorzeitig um zwei Jahre verlängert (Vorjahr: 31.12.2025). Der Zinssatz des Konsortialkredits basiert auf dem Saron bzw. Euribor plus einer Marge, welche vom Verhältnis der Netto-Schulden zum EBITDA abhängig ist. Im Berichtsjahr bewegte sich der Zinssatz zwischen 1,1 und 2,35 Prozent (Vorjahr: 1,1 und 1,5 Prozent). Alle Bank- und Schuldscheindarlehen haben marktübliche Bedingungen und Covenants, welche eingehalten werden.

17. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

(CHF 000)	2022	2021
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	106 722	72 858
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber assoziierter Gesellschaft	852	1 183
Total Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	107 574	74 041

18. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

(CHF 000)	2022	2021
Mehrwertsteuer	11 553	11 387
Verrechnungssteuer	0	700
Sozialversicherungsaufwand	1 891	564
Sonstige	3 766	2 672
Total Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	17 210	15 323

19. Passive Rechnungsabgrenzungen

(CHF 000)	2022	2021
Nettoverkaufserlös	3 164	4 328
Warenaufwand	23 734	33 075
Personalaufwand	4 147	5 104
Sonstige	7 965	1 028
Total Passive Rechnungsabgrenzungen	39 010	43 535

20. Aktienkapital und eigene Aktien

Das Aktienkapital besteht aus 44'000'000 Namenaktien (Vorjahr: 44'781'213) mit einem Nennwert von je CHF 0.01.

Die Position Gewinnreserven beinhaltet per 31. Dezember 2022 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.

Im Berichtsjahr wurde eine Dividende von CHF 0.84 je Aktie (2021: CHF 0.56) an die Aktionäre ausbezahlt.

An der ordentlichen Generalversammlung vom 6. April 2022 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 CHF 0.01 bis spätestens zum 5. April 2024 zugestimmt.

Im Berichtsjahr wurden 1'107'508 Aktien im Wert von CHF 16.9 Mio. im Rahmen von Aktienrückkaufprogrammen erworben (Vorjahr: 444'570 Aktien im Wert von CHF 5.8 Mio.). Die Generalversammlung vom 6. April 2022 stimmte dem Antrag zu, 781'213 Aktien aus dem Aktienrückkaufprogramm 2021/22 mittels Kapitalherabsetzung zu vernichten. Die Kapitalherabsetzung wurde per 14. Juni 2022 im Handelsregister eingetragen. Die Transaktionskosten in Höhe von CHF 86'000 für den Rückkauf der vernichteten Aktien wurden mit den Kapitalreserven verrechnet.

Vom Bestand am 31. Dezember 2022 wurden 770'865 Aktien im Wert von CHF 12.0 Mio. im Rahmen der ersten Tranche des Aktienrückkaufprogramms 2022 bis 2025 erworben, welche am 20. Oktober 2022 erfolgreich abgeschlossen wurde. Weitere Angaben zu den Aktienrückkaufprogrammen sind im Corporate Governance-Bericht auf Seite 63 ersichtlich. Aus Transaktionen mit eigenen Aktien resultierte ein Gewinn von CHF 438'000 (Vorjahr: CHF 206'000).

Veränderungen im Bestand der eigenen Aktien	Anzahl Aktien	Höchstkurs CHF	Preis in CHF Durchschnitt	Tiefstkurs CHF	Total (CHF 000)
Bestand am 01.01.2021	70 000				560
Käufe eigene Aktien	175 000	12.25	11.13	10.48	1 948
Aktienrückkaufprogramm 2021/2022	444 570	13.86	13.13	12.48	5 836
Verkauf / Abgänge für aktienbezogene Vergütungen	-106 128	13.74	11.06	8.13	-1 173
Kurserfolg					206
Bestand am 31.12.2021	583 442				7 377
davon aus Aktienrückkaufprogrammen	444 570				5 836
davon Eigenbestand	138 672				1 530
Käufe eigene Aktien	50 000	15.24	15.24	15.24	762
Aktienrückkaufprogramm 2021/2022	336 643	14.88	14.47	13.92	4 870
Aktienrückkaufprogramm 2022 bis 2025 (1. Tranche)	770 865	16.22	15.57	14.61	12 000
Kapitalherabsetzung durch Vernichtung	-781 213	14.88	13.70	12.48	-10 706
Verkauf / Abgänge für aktienbezogene Vergütungen	-81 334	17.14	16.43	16.16	-1 336
Kurserfolg					438
Bestand am 31.12.2022	878 403				13 405
davon aus Aktienrückkaufprogrammen	770 865				12 000
davon Eigenbestand	107 538				1 405

21. Optionspläne

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. Sämtliche Optionen haben eine Laufzeit von 7 Jahren mit einer Vesting-Periode von 3 Jahren. Die Ausübungsberechtigung an der Optionen hängt davon ab, ob der Mitarbeitende bis zum Ende der Vesting-Periode im ungekündigten Arbeitsverhältnis steht. Die Optionen sind nicht übertragbar und nur durch den Mitarbeitenden ausübbar. Es handelt sich dabei um Eigenkapitalinstrumente (Equity-Settled Plan). Der Wert der Optionen wird nach Black-Scholes per Zuteilungszeitpunkt berechnet und über die Vesting-Periode linear in der Erfolgsrechnung erfasst. Der Ausübungspreis ergibt sich aus dem höheren Kurs zwischen den durchschnittlichen Aktienschlusskursen einer vom Verwaltungsrat zu bestimmenden Zeitperiode (2022 und 2021) jeweils 60 Handelstage vor dem Zuteilungsdatum der Optionen und dem Aktienschlusskurs am Tag der Zuteilung.

Im Berichtsjahr hat der Verwaltungsrat eine Zuteilung von 300'000 Optionen vorgenommen (Vorjahr: 354'000 Optionen). Im Berichtsjahr sind keine Optionen verfallen (Vorjahr: 110'000).

Ausstehende Optionen per 31.12.2022:

Datum Zuteilung	Verfallsdatum	Ausübungspreis in CHF	Ausgegeben	Ausstehend per 01.01.2022	Zuteilung	Ausgeübt	Verfallen	Ausstehend per 31.12.2022
29.06.2018	28.06.2025	12.19	380 000	280 000	0	-270 000	0	10 000
21.08.2019	20.08.2026	10.61	85 000	85 000	0	-85 000	0	0
19.08.2020	18.08.2027	8.13	220 000	220 000	0	0	0	220 000
07.06.2021	06.06.2028	11.31	354 000	294 000	0	0	0	294 000
26.04.2022	25.04.2029	15.56	300 000	0	300 000	0	0	300 000
Total			1 339 000	879 000	300 000	-355 000	0	824 000

Ausstehende Optionen per 31.12.2021:

Datum Zuteilung	Verfallsdatum	Ausübungspreis in CHF	Ausgegeben	Ausstehend per 01.01.2021	Zuteilung	Ausgeübt	Verfallen	Ausstehend per 31.12.2021
29.06.2018	28.06.2025	12.19	380 000	330 000	0	0	-50 000	280 000
21.08.2019	20.08.2026	10.61	85 000	85 000	0	0	0	85 000
19.08.2020	18.08.2027	8.13	220 000	220 000	0	0	0	220 000
07.06.2021	06.06.2028	11.31	354 000	0	354 000	0	-60 000	294 000
Total			1 039 000	635 000	354 000	0	-110 000	879 000

22. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird mittels Division des Konzerngewinns durch die gewichtete Anzahl der während des Jahres ausgegebenen Aktien, abzüglich der durchschnittlichen Anzahl eigener Aktien, ermittelt. Zur Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wird der gewichtete Durchschnitt der ausgegebenen Aktien unter der Berücksichtigung der Optionen, welche dem Management gewährt wurden, angepasst.

Berechnung des Ergebnis je Aktie		2022	2021
Konzerngewinn	CHF	54 537 000	50 663 000
Anzahl ausstehender Aktien	Stück	44 000 000	44 781 213
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Stück	43 693 650	44 639 429
Gewinn pro Aktie unverwässert	CHF	1.25	1.13
Anpassung für Optionen	Stück	222 208	88 133
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Stück	43 915 857	44 727 562
Gewinn pro Aktie verwässert	CHF	1.24	1.13

23. 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)	2022	2021
Ausgewiesenes Eigenkapital	43 315	44 342
Eigenfinanzierungsgrad	11.5%	13.6%
Anschaffungswert Goodwill		
Stand zu Beginn des Geschäftsjahres	245 021	246 662
Zugänge	0	0
Abgänge	0	-1 641
Stand am Ende des Geschäftsjahres	245 021	245 021
Kumulierte Abschreibungen		
Stand zu Beginn des Geschäftsjahres	193 879	167 558
Abschreibung laufendes Jahr	27 961	27 962
Abgänge	0	-1 641
Stand am Ende des Geschäftsjahres	221 840	193 879
Theoretischer Nettobuchwert Goodwill	23 181	51 142
Theoretisches Eigenkapital ohne Verrechnung von Goodwill	66 496	95 484
Theoretischer Eigenfinanzierungsgrad	16.6%	25.3%

Auswirkungen einer theoretischen Abschreibung des Goodwill auf die Ergebnisse:

Erfolgsrechnung (CHF 000)	2022	2021
Ausgewiesener Konzerngewinn	54 537	50 663
Theoretische Abschreibung auf Goodwill	-27 961	-27 962
Konzerngewinn nach Goodwill-Abschreibung	26 576	22 701

24. Operatives Leasing

Am 31. Dezember 2022 war die mobilezone Gruppe in 124 Shops (Vorjahr: 124) 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:

2022 (CHF 000)	Räumlichkeiten	Sonstige	Total
Weniger als 1 Jahr	10 126	807	10 933
1 bis 5 Jahre	23 335	666	24 001
Über 5 Jahre	3 596	0	3 596
Total	37 057	1 473	38 530

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

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

Für Finanzverbindlichkeiten bei Banken sind per 31. Dezember 2022 Grundstücke und Gebäude im Wert von CHF 4.8 Mio. (Vorjahr: CHF 5.2 Mio.) und flüssige Mittel im Wert von CHF 2.5 Mio. (Vorjahr: CHF 2.6 Mio.) verpfändet.

Es bestehen keine weiteren ausweispflichtigen Positionen.

26. 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)	2022	2021
Warenertrag	3 064	13 990
Warenaufwand	-1 680	-8 612
Dienstleistungsaufwand	-30	-2 301
Finanzertrag	0	7
Forderungen	433	275
Verbindlichkeiten	598	992

27. Bedeutende Aktionäre

Die Aktien der mobilezone holding ag sind breit gestreut. Bedeutende Aktionäre sind in der Jahresrechnung auf Seite 120 aufgeführt.

28. Entschädigungen Verwaltungsrat und Konzernleitung

Die weiteren Details der Entschädigungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung sind im Vergütungsbericht auf den Seiten 78 bis 80 aufgeführt.

29. 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.

30. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

mobilezone hat am 6. Januar 2023 100 Prozent der Aktien der Digital Republic AG, Zürich, eines Onlineproviders für mobiles Internet Mobile Virtual Network Operator (MVNO) sowie der SIGA exchange GmbH, Heilbronn, eines Betreibers von Telekommunikationsgeschäften in den Stützpunkten der US Army in Deutschland, erworben. Für das Geschäftsjahr 2022 erzielte Digital Republic AG einen Umsatz von ca. CHF 4.5 Mio. und SIGA exchange GmbH einen Umsatz von ca. EUR 6.0 Mio.

Es bestehen keine weiteren wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Die Konzernrechnung wurde vom Verwaltungsrat der mobilezone holding ag am 8. März 2023 freigegeben. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 5. April 2023, die Konzernrechnung zu genehmigen.



Tel. +41 44 444 35 55
www.bdo.ch
zurich@bdo.ch

BDO AG
Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich

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 Konzernbilanz zum 31. Dezember 2022, der Konzernerfolgsrechnung, dem Konzerneigenkapitalnachweis und der Konzerngeldflussrechnung für das dann endende Jahr sowie dem Konzernanhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsverfahren - geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die Konzernrechnung (Seiten 84 bis 108) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der konsolidierten Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2022 sowie dessen konsolidierter Ertragslage und Geldflussrechnung für das dann endende Jahr in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Standards zur Abschlussprüfung (SA-CH) 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.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemässen Ermessen am bedeutsamsten für unsere Prüfung der Konzernrechnung des Berichtszeitraums waren. Diese Sachverhalte wurden im Kontext unserer Prüfung der Konzernrechnung als Ganzes und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu adressiert, 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 25.9 Mio. (oder 6.9% der Konzernbilanzsumme) war aus den genannten Gründen ein Schwerpunkt unserer Prüfung der Konzernrechnung 2022.

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 Vorjahres-schätzung per 31. Dezember 2021 die im Geschäftsjahr 2022 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 2022 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 2022, 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.



Tel. +41 44 444 35 55
www.bdo.ch
zurich@bdo.ch

BDO AG
Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich

Sonstige Informationen

Der Verwaltungsrat ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im Geschäftsbericht enthaltenen Informationen, aber nicht die Konzernrechnung, die Jahresrechnung, den Vergütungsbericht und unsere dazugehörigen Berichte.

Unser Prüfungsurteil zur Konzernrechnung erstreckt sich nicht auf die sonstigen Informationen, und wir bringen keinerlei Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu zum Ausdruck.

Im Zusammenhang mit unserer Abschlussprüfung haben wir die Verantwortlichkeit, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen wesentliche Unstimmigkeiten zur Konzernrechnung oder unseren bei der Abschlussprüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Konzernrechnung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Konzernrechnung, die in Übereinstimmung mit 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 falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung der Konzernrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte im 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 falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern 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 SA-CH durchgeführte Abschlussprüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich gewürdigt, 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.



Tel. +41 44 444 35 55
www.bdo.ch
zurich@bdo.ch

BDO AG
Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und PS-CH 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, 8. März 2023

BDO AG

Reto Frey
Leitender Revisor
Zugelassener Revisionsexperte

Philipp Kegele
Zugelassener Revisionsexperte

BDO AG, mit Hauptsitz in Zürich, ist die unabhängige, rechtlich selbstständige Schweizer Mitgliedsfirma des internationalen BDO Netzwerkes.

Jahresrechnung mobilezone holding ag

Erfolgsrechnung	114
Bilanz	115
Anhang der Jahresrechnung	117
Antrag des Verwaltungsrats	122
Bericht der Revisionsstelle	123

Erfolgsrechnung

1. Januar bis 31. Dezember (CHF 000)	2022	2021
Dividendenertrag	26 600	27 500
Sonstiger Finanzertrag	6 539	7 327
Übrige betriebliche Erträge	6 970	7 143
Total Ertrag	40 109	41 970
Finanzaufwand	-7 618	-8 847
Personalaufwand	-4 904	-3 023
Übriger betrieblicher Aufwand	-846	-661
Abschreibungen Sachanlagen	-54	-61
Direkte Steuern	-286	230
Total Aufwand	-13 708	-12 362
Jahresgewinn	26 401	29 608

Bilanz

Per 31. Dezember (CHF 000)	Erläuterungen	2022	2021
Aktiven			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel		8 375	16 082
Übrige kurzfristige Forderungen	6	74 570	70 618
Aktive Rechnungsabgrenzungen		869	658
Total Umlaufvermögen		83 814	87 358
Anlagevermögen			
Finanzanlagen	7	175 402	184 444
Beteiligungen	8	39 817	39 817
Sachanlagen		73	77
Total Anlagevermögen		215 292	224 338
Total Aktiven		299 106	311 696
Passiven			
Fremdkapital kurzfristig			
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	9	21 667	48 268
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	10	489	1 565
Passive Rechnungsabgrenzungen	11	1 192	1 227
Total Fremdkapital kurzfristig		23 348	51 060
Fremdkapital langfristig			
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	12	128 349	85 975
Total Fremdkapital langfristig		128 349	85 975
Eigenkapital			
Aktienkapital	13	440	448
Gesetzliche Reserve			
– Reserve aus Kapitaleinlage		42 842	66 651
– Sonstige Kapitalreserve		131	131
Freiwillige Gewinnreserve		6 098	6 098
Eigene Aktien	14	–13 405	–7 377
Bilanzgewinn		111 303	108 710
Total Eigenkapital		147 409	174 661
Total Passiven		299 106	311 696



Lydia Valdivieso

Lehrerin, Kundin von mobilezone Deutschland

Weshalb bin ich Kunde von mobilezone?

Nach kurzer Online-Suche nach dem besten Angebot zu meinem Wunschgerät bin ich schnell auf der Plattform Sparhandy gelandet. Zudem hatte kürzlich ein guter Freund auch sehr gute Erfahrungen gemacht mit einer Bestellung bei diesem Anbieter. Insofern habe ich direkt bestellt und nur einen Tag später das Handy in den Händen gehalten.

Was schätze ich besonders an mobilezone?

Besonders schätze ich das Preis-Leistungs-Verhältnis von Sparhandy. Ich habe letztlich mein neues Smartphone deutlich günstiger bekommen, als ich vor meiner Recherche angenommen hatte.

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 Aktien

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)	2022	2021
gegenüber Konzerngesellschaften	74 379	70 400
gegenüber Dritten	191	218
Total	74 570	70 618

7. Finanzanlagen

(CHF 000)	2022	2021
gegenüber Konzerngesellschaften	175 279	184 186
gegenüber Dritten	123	258
Total	175 402	184 444

8. Direkte und indirekte Beteiligungen

Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft	Währung	Grundkapital (000)	Kapital-/Stimmanteil 31.12.22	Kapital-/Stimmanteil 31.12.21
mobilezone ag	CH-Rotkreuz	CHF	2 850	100%	100%
IT Business Services GmbH	CH-Rotkreuz	CHF	40	100%	100%
mobilezone reload ag	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%
Bonamic GmbH	D-Bochum	EUR	250	32%	32%
einsAmobile GmbH	D-Obertshausen	EUR	50	25%	25%

9. Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten

(CHF 000)	2022	2021
gegenüber Konzerngesellschaften	1 667	2 149
gegenüber Banken	20 000	46 119
Total	21 667	48 268

Die kurzfristigen verzinslichen Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften beinhalten Kontokorrente.

10. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

(CHF 000)	2022	2021
gegenüber Konzerngesellschaften	64	1
gegenüber Vorsorgeeinrichtungen	144	0
gegenüber Dritten	281	1 564
Total	489	1 565

11. Passive Rechnungsabgrenzungen

(CHF 000)	2022	2021
gegenüber Organen	28	440
gegenüber Dritten	1 164	787
Total	1 192	1 227

12. Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten

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

13. Aktienkapital und genehmigtes Kapital

Die Generalversammlung vom 6. April 2022 stimmte dem Antrag zu, 781'213 Aktien mittels Kapitalherabsetzung zu vernichten. Die Kapitalherabsetzung wurde per 14. Juni 2022 im Handelsregister eingetragen. Das Aktienkapital besteht aus 44'000'000 Namenaktien (Vorjahr: 44'781'213 Namenaktien) mit einem Nennwert von je CHF 0.01.

An der ordentlichen Generalversammlung vom 6. April 2022 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 CHF 0.01 bis spätestens zum 5. April 2024 zugestimmt. Zum Bilanzstichtag besteht kein bedingtes Kapital.

14. Eigene Aktien

Veränderungen im Bestand der eigenen Aktien	Anzahl Aktien	Höchst-kurs CHF	Preis in CHF Durchschnitt	Tiefst-kurs CHF	Total (CHF 000)
Bestand am 01.01.2021	70 000				560
Kauf eigene Aktien	175 000	12.25	11.13	10.48	1 948
Aktienrückkaufprogramm 2021/2022	444 570	13.86	13.13	12.48	5 836
Verkauf / Abgänge für aktienbezogene Vergütungen	-106 128	13.74	11.06	8.13	-1 173
Kurserfolg					206
Bestand am 31.12.2021	583 442				7 377
davon aus Aktienrückkaufprogrammen	444 570				5 836
davon Eigenbestand	138 672				1 530
Kauf eigene Aktien	50 000	15.24	15.24	15.24	762
Aktienrückkaufprogramm 2021/2022	336 643	14.88	14.47	13.92	4 870
Aktienrückkaufprogramm 2022 bis 2025 (1. Tranche)	770 865	16.22	15.57	14.61	12 000
Kapitalherabsetzung durch Vernichtung	-781 213	14.88	13.70	12.48	-10 706
Verkauf / Abgänge für aktienbezogene Vergütungen	-81 334	17.14	16.43	16.16	-1 336
Kurserfolg					438
Bestand am 31.12.2022	878 403				13 405
davon aus Aktienrückkaufprogrammen	770 865				12 000
davon Eigenbestand	107 538				1 405

Vom Bestand am 31. Dezember 2022 wurden 770'865 Aktien im Wert von CHF 12.0 Mio. im Rahmen der ersten Tranche des Aktienrückkaufprogramms 2022 bis 2025 erworben. Weitere Angaben zu den Aktienrückkaufprogrammen sind im Corporate Governance-Bericht auf Seite 63 ersichtlich. Aus Transaktionen mit eigenen Aktien resultierte ein Gewinn von CHF 438'000 (Vorjahr: Gewinn von CHF 206'000).

15. 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	2022	2021
BlackRock, Inc. (Mother company), New York, U.S.A.	3.02%	n.a.
Credit Suisse Funds AG, Zürich ¹	5.02%	4.74%
Haubrich GmbH, Düsseldorf ^{1, 2}	5.09%	5.00%
Swisscanto Fondsleitung AG, Zürich ¹	3.73%	n.a.
UBS Fund Management (Switzerland) AG, Basel	6.57%	3.88%
Wilke Stroman, Köln ²	n.a.	n.a.

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 besaßen Aktien, welche bis 17. Juni 2022 einer gemeinsamen Lock-Up-Vereinbarung unterlagen. Die Aktionärsgruppe wurde per 22. Juni 2022 aufgelöst.

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

16. Vollzeitstellen

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

17. Eventualverbindlichkeiten

(CHF 000)	2022	2021
Solidarhaftung aus Gruppenbesteuerung Mehrwertsteuer	p.m.	p.m.
Bürgschaft zugunsten einer Tochtergesellschaft	3 300 000	3 300 000

18. Beteiligungen von Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Konzernleitung

Name	Funktion	Anzahl Aktien		Anzahl Optionen	
		2022	2021	2022	2021
Olaf Swantee	Präsident, unabhängig	34 900	34 900	0	0
Gabriela Theus	Mitglied, unabhängig	2 500	2 500	0	0
Peter K. Neuenschwander	Mitglied, unabhängig	2 000	2 000	0	0
Michael Haubrich	Mitglied, unabhängig	0 ¹	0 ¹	0	0
Lea Sonderegger ²	Mitglied, unabhängig	0	n.a.	0	n.a.
Markus Bernhard	CEO	130 000	110 000	300 000	380 000
Andreas Fecker	CFO	79 540	59 461	160 000	185 000
Roger Wassmer	CEO Schweiz	24 143	21 063	150 000	150 000
Wilke Stroman	CEO Deutschland	700 000	1 155 660	74 000	24 000
Jens Barth ³	CDO	n.a.	302 415	n.a.	0

¹ Michael Haubrich ist mit 30 Prozent (Vorjahr 30 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.

² Lea Sonderegger wurde an der Generalversammlung vom 6. April 2022 in den Verwaltungsrat gewählt.

³ Jens Barth bis 30. April 2022

Weitere Angaben sind im Vergütungsbericht auf den Seiten 74 bis 80 ersichtlich.

19. Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

mobilezone hat am 6. Januar 2023 100 Prozent der Aktien der Digital Republic AG, Zürich, eines Onlineproviders für mobiles Internet Mobile Virtual Network Operator (MVNO) sowie 100 Prozent der SIGA exchange GmbH, Heilbronn, eines Betreibers von Telekommunikationsgeschäften in den Stützpunkten der US Army in Deutschland, erworben. Für das Geschäftsjahr 2022 erzielte Digital Republic AG einen Umsatz von ca. CHF 4.5 Mio. und SIGA exchange GmbH einen Umsatz von ca. EUR 6.0 Mio.

Es bestehen keine weiteren wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Antrag des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat der mobilezone holding ag beantragt der Generalversammlung vom 5. April 2023, den Bilanzgewinn 2022 und die Reserven aus Kapitaleinlagen wie folgt zu verwenden:

Verwendung des Bilanzgewinns (CHF 000)	2022	2021
Gewinnvortrag vom Vorjahr	90 251	79 102
Kapitalherabsetzung	-5 349	0
Jahresgewinn	26 401	29 608
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	111 303	108 710
Ausschüttung einer Dividende von CHF 0.45 pro dividendenberechtigte Aktie (Vorjahr: CHF 0.42)	-19 800	-18 808
Nicht ausgeschüttete Dividende auf von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien		349
Vortrag Bilanzgewinn auf neue Rechnung	91 503	90 251
Verwendung Reserven aus Kapitaleinlagen		
Reserven aus Kapitaleinlagen – Vortrag vom Vorjahr	48 192	66 651
Kapitalherabsetzung	-5 349	0
Verrechnungssteuerfreie Ausschüttung von CHF 0.45 pro dividendenberechtigte Aktie (Vorjahr: CHF 0.42)	-19 800	-18 808
Nicht ausgeschüttete Dividende auf von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien		349
Vortrag Reserven aus Kapitaleinlagen auf neue Rechnung	23 043	48 192

Bei Annahme dieses Antrags wird die Ausschüttung von CHF 0.45 pro Aktie aus den Reserven aus Kapitaleinlagen verrechnungssteuerfrei und die Dividende von CHF 0.45 pro Aktie verrechnungssteuerpflichtig am 14. April 2023 erfolgen. Der letzte Handelstag, der zum Erhalt der Dividende berechtigt, ist der 11. April 2023. Ab dem 12. April 2023 wird die Aktie ex Dividende gehandelt.



Tel. +41 44 444 35 55
www.bdo.ch
zurich@bdo.ch

BDO AG
Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich

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 (die Gesellschaft) - bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2022, der Erfolgsrechnung für das dann endende Jahr sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden - geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung (Seiten 114 bis 122) dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Standards zur Abschlussprüfung (SA-CH) 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.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte

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

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte

Wie die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte in unserer Prüfung berücksichtigt wurden

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 175.3 Mio.) und kurzfristige Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften (CHF 74.4 Mio.) entsprechen mit Total CHF 289.5 Mio. rund 96.8% der Bilanzsumme von CHF 299.1 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 und kurzfristigen Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften mit den jeweiligen Nettoaktiven der betreffenden Konzerngesellschaft zu deren Buchwert, haben wir im Falle wesentlicher Unterdeckungen folgende Prüfungshandlungen durchgeführt:

die Nutzwertanalyse nachvollzogen und die Art der Berechnung auf deren Angemessenheit hin überprüft;

eine Analyse und Beurteilung des durch das Management erstellten Grundlagenpapiers durchgeführt;

die mathematische Richtigkeit der Berechnung in den verwendeten Bewertungsmodellen überprüft;

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

die Herleitung zum Diskontierungssatz überprüft und die dazu verwendeten signifikanten Parameter mit geeigneten Marktdaten verglichen;

die Sensitivität der Schätzwerte anhand der verbleibenden Überdeckung beurteilt;

die angewendeten Wachstumsraten zusätzlich im Vergleich mit der Entwicklung aus der Vergangenheit verglichen und plausibilisiert;

die Summe der Buchwerte der Beteiligungen mit dem Börsenwert der mobilezone holding ag verglichen.



Tel. +41 44 444 35 55
www.bdo.ch
zurich@bdo.ch

BDO AG
Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich

Sonstige Informationen

Der Verwaltungsrat ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im Geschäftsbericht enthaltenen Informationen, aber nicht die Jahresrechnung, die Konzernrechnung, den Vergütungsbericht und unsere dazugehörigen Berichte.

Unser Prüfungsurteil zur Jahresrechnung erstreckt sich nicht auf die sonstigen Informationen, und wir bringen keinerlei Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu zum Ausdruck.

Im Zusammenhang mit unserer Abschlussprüfung haben wir die Verantwortlichkeit, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen wesentliche Unstimmigkeiten zur Jahresrechnung oder unseren bei der Abschlussprüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

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 falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung der Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte im 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 falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern 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 SA-CH durchgeführte Abschlussprüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich gewürdigt, 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.



Tel. +41 44 444 35 55
www.bdo.ch
zurich@bdo.ch

BDO AG
Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und PS-CH 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 Bilanzgewinns dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Zürich, 8. März 2023

BDO AG

Reto Frey
Leitender Revisor
Zugelassener Revisionsexperte

Philipp Kegele
Zugelassener Revisionsexperte

BDO AG, mit Hauptsitz in Zürich, ist die unabhängige, rechtlich selbstständige Schweizer Mitgliedsfirma des internationalen BDO Netzwerkes.



Loic Morzier

Sportartikelverkäufer, Kunde des mobilezone Shops an der Rue Haldimand in Lausanne

Weshalb bin ich Kunde von mobilezone?

Ich bin Kunde bei mobilezone, weil der Kundenservice wirklich gut ist. Ich war noch nie enttäuscht vom Service.

Was schätze ich besonders an mobilezone?

Von der Begrüssung über die Beratung bis hin zu den Verkäufern ist alles top.





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.

©2023 mobilezone holding ag

