mobilezone holding ag

Präsentation
Halbjahresbericht 2018

mobilezone®
better be clever

Inhaltsverzeichnis

3 Resultate 1. Halbjahr 2018

13 Financial Guidance

14 Strategische Ziele

Resultate 1. Halbjahr 2018

Eckdaten

Umsatz
561 mCHF
+48 mCHF

Bruttogewinn
75.2 mCHF
+10.0 mCHF

EBIT
23.0 mCHF
+4.6 mCHF

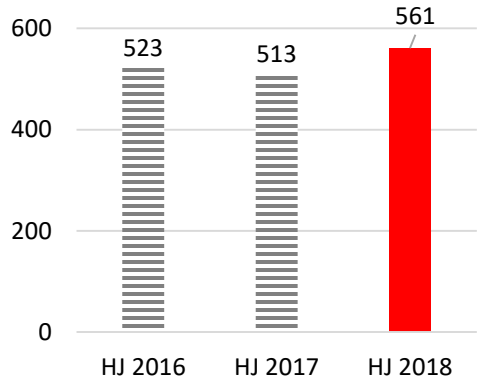
EBIT Marge
4.1 %
+0.5% pt.

Konzerngewinn
16.8 mCHF
+3.1 mCHF

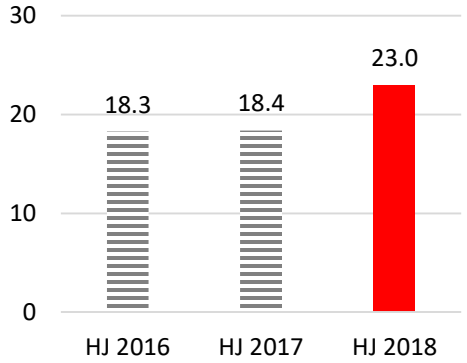
Nettoverschuldung
1.73
-0.26 pt.

Übersicht Resultate 1. Halbjahr 2018

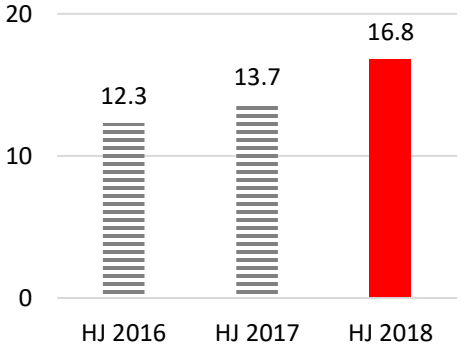
Nettoverkaufserlös (in CHF Mio.)



EBIT (in CHF Mio.)



Konzerngewinn (in CHF Mio.)



- **Umsatzwachstum in Deutschland, Schweiz und Österreich**
  Das Umsatzwachstum wurde hauptsächlich in Deutschland mit der Erstkonsolidierung der TPHCom GmbH sowie dem Segment Service Providing in der Schweiz und in Österreich erzielt.
- **Stabiles Wachstum von EBIT und Konzerngewinn**
  mobilezone erzielte 2018 zum siebten Mal in Folge zum Halbjahr ein höheres operatives Ergebnis und einen höheren Konzerngewinn.
- **Steigerung der Umsatzrentabilität**
  Die Umsatzrentabilität wurde durch höhere Margen im Grosshandel und durch die Erstkonsolidierung von TPHCom gesteigert.
- **Höherer EBIT-Beitrag aus Deutschland**
  Der Anteil des operativen Ergebnisses aus Deutschland ist mit der Akquisition der TPHCom auf 64 Prozent (VJ: 35 Prozent) gewachsen.

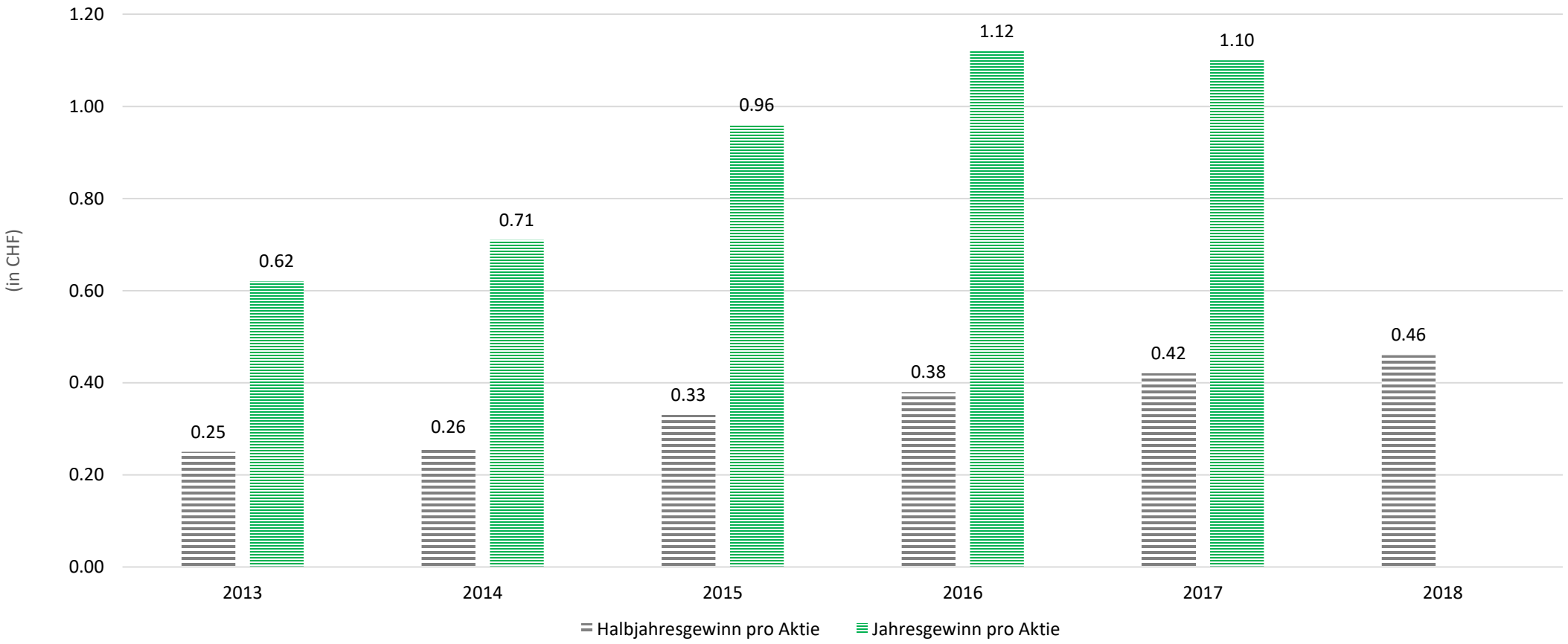
Kennzahlen

(in CHF Mio. oder wie indiziert)	**HJ 2018**	**HJ 2017**	**HJ 2016**
Nettoverkaufserlös	560.6	512.6	523.4
Bruttogewinn	75.2	65.3	66.2
EBITDA	25.8	21.2	21.2
EBIT	23	18.4	18.3
Konzerngewinn	16.8	13.7	12.3
Dividende pro Aktie (in CHF)	0.6	0.6	0.6
Bilanzsumme	296.5	251.1	197.6
Nettoverschuldung	105	108	68.1
Eigenkapital	11.8	-9	-20.4
Mit Eigenkapital verrechneter Goodwill	171.8	100.2	93.2
Nettoverschuldung / EBITDA	1.73	1.99	1.34
Geldfluss operativer Tätigkeit vor Veränderung Nettoumlaufvermögen und Steuern	25.7	20.7	21.2
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	3.5	4.7	3.1
Personalbestand (Stichtag 30.6.)	922	873	880

- Zunahme des **Nettoverkaufserlöses** (+9.4%) und des **operativen Ergebnisses** (+25.0%) zum siebten Mal in Folge.
- **EBIT Marge** ausgebaut (4.1% in 2018 vs. 3.6% in 2017) – Erstkonsolidierung TPHCom und höhere Margen im Grosshandel.
- **Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen** sind zu einem grossen Teil auf Investitionen in die Omnichannel Plattform zurückzuführen:

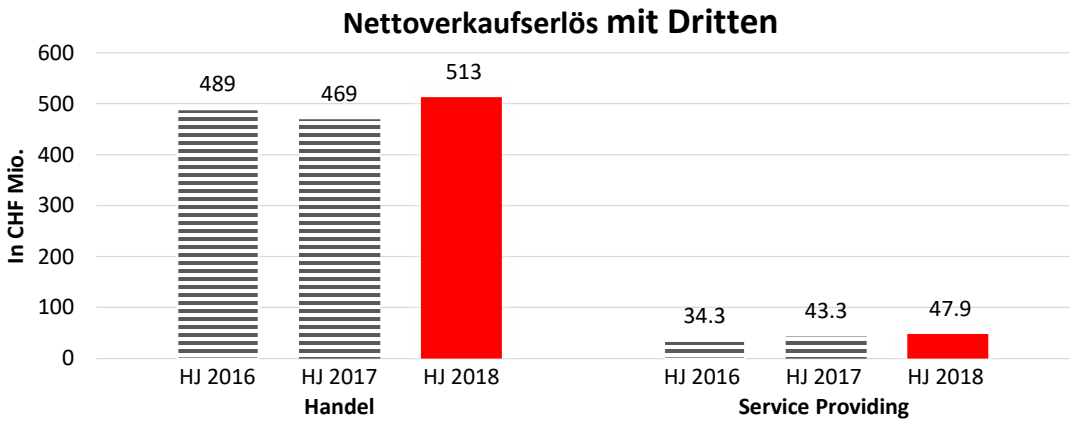
  2016: CHF 2.9 Mio.
  2017: CHF 5.1 Mio.
  2018: CHF 3.0 Mio.
- Konstante Dividende von CHF 0.60 pro Aktie.

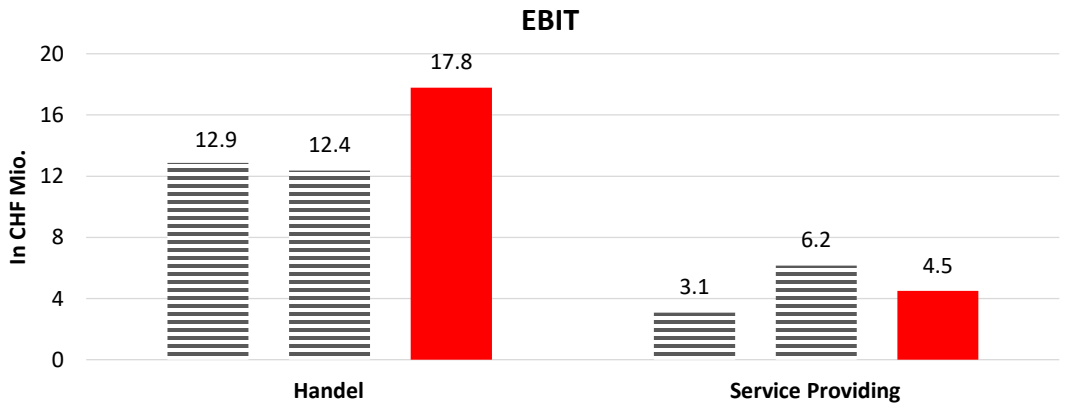
Gewinn pro Aktie



1. Halbjahr 2018 Segment-Resultate

Umsatz und EBIT nach Segment





Handel – Wachstum

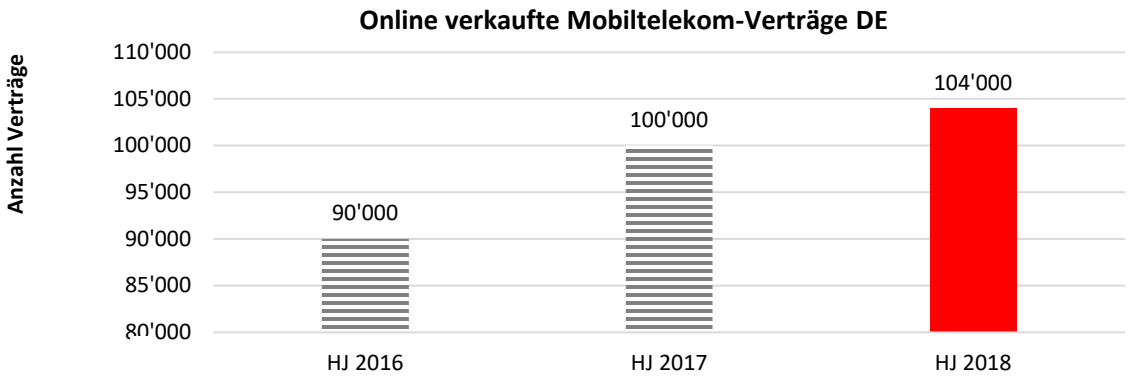
- Umsatz Erstkonsolidierung TPHCom +CHF 109 Mio.
- Umsatz Grosshandel -CHF 56 Mio. auf CHF 246 Mio.
- Bruttogewinnmarge Grosshandel 4.1% (VJ: 2.9%)
- B2C- und B2B-Geschäft Schweiz stabil
- EBIT von CHF 17.8 Mio. (VJ: CHF 12.4 Mio.)

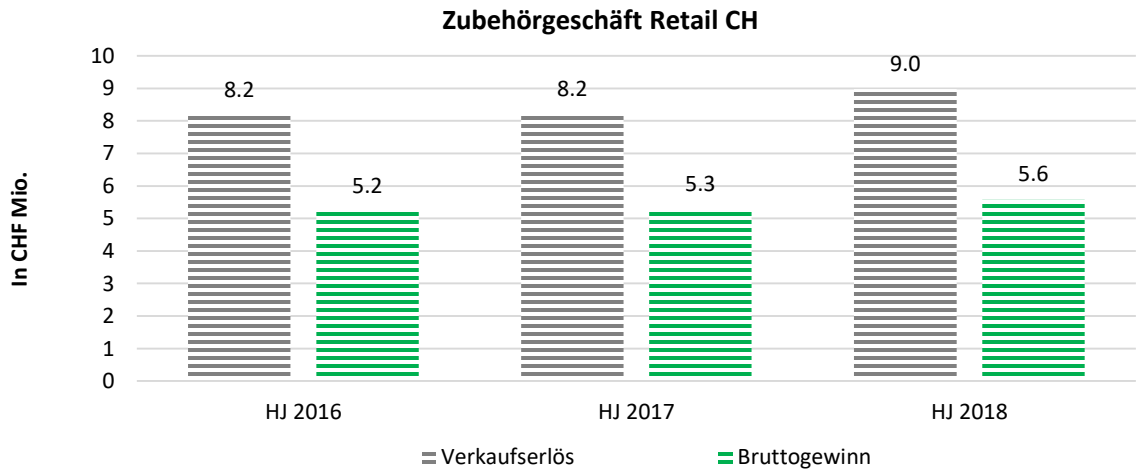
Service Providing – steigender Umsatz und reduzierte Profitabilität

- Umsatz +11%
- EBIT Marge 9.4% (VJ: 14.2%)
- Der Rückgang des EBIT basiert hauptsächlich auf dem Wegfall von Festnetzkunden bei TalkTalk

Highlights 2018 – B2C Handel

Zubehörgeschäft und Mobiltelekom-Verträge





Wichtigste Entwicklungen in 2018

Deutschland:

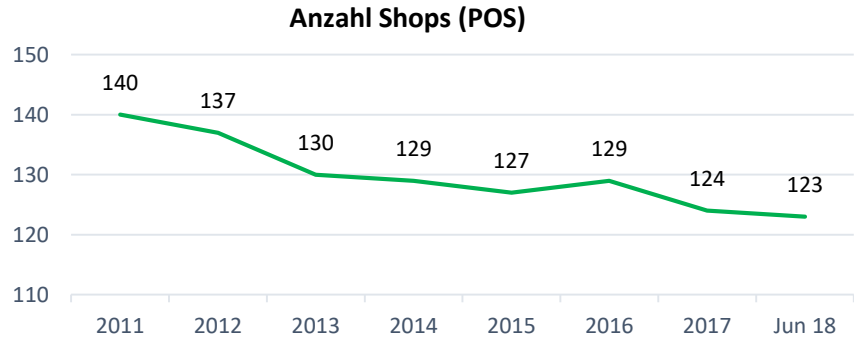
- Anhaltendes **Wachstum des Online-Verkaufs,** 104’000 Verträge (+4.0%)
- **TPHCom** erfolgreich integriert. Für das Gesamtjahr wird ein EBIT von EUR 11 Mio. (+/- EUR 1 Mio.) erwartet

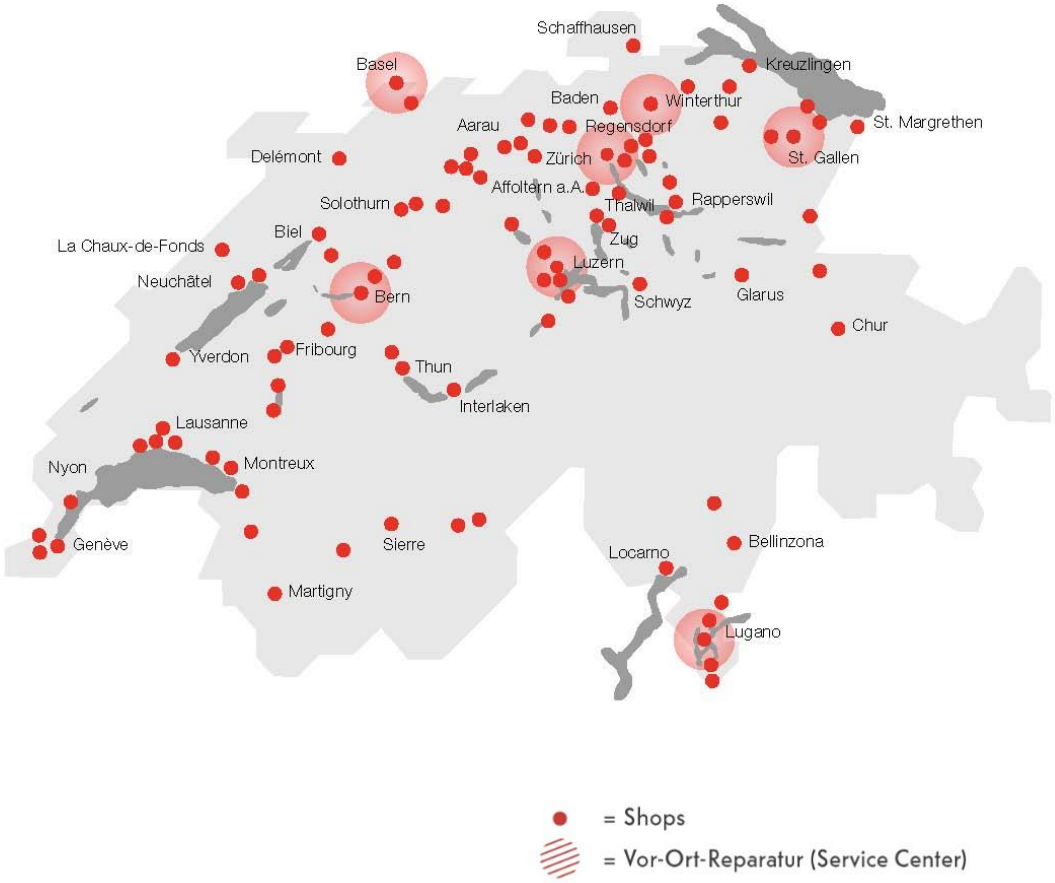
Schweiz:

- **Kontinuierliche Entwicklung des Retail-Geschäfts:** 157’000 Verträge (VJ: 137’000), +14%
- **Wachstum im margenstarken Zubehörgeschäft:** Umsatz CHF 9.0 Mio. (VJ: CHF 8.2 Mio.)
- **Verkaufte Dienstleistungen am POS:** CHF 1.3 Mio. (VJ: CHF 0.4 Mio.)
- **Umsatz mit Versicherungen:** CHF 3.1 Mio. (+21%)

Highlights 2018 – B2C Handel

- mobilezone hat das **POS-Netzwerk in der Schweiz weiter optimiert** und gleichzeitig die Online-Präsenz ausgebaut, um dem Trend steigender Online-Umsätzen Rechnung zu tragen.
- Die Gesamtzahl der POS-Standorte liegt bei 123, darunter sieben ausgewählte Express-Reparaturwerkstätten.
- mobilezone plant, die Gesamtzahl der POS bis Ende 2019 auf 110-115 zu reduzieren.





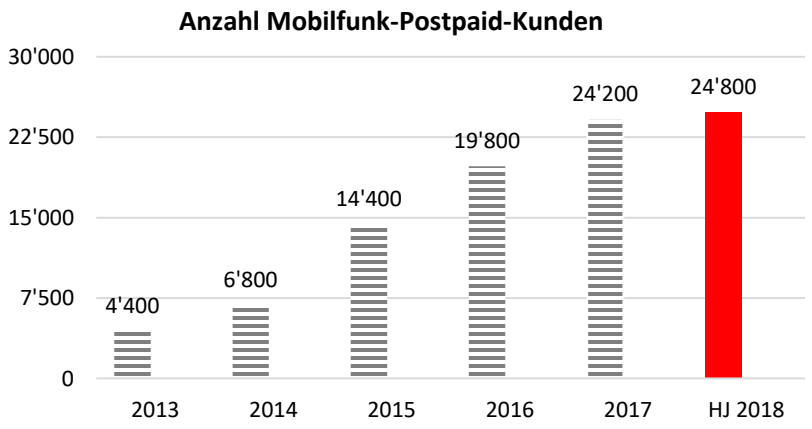
Highlights 2018 – Service Providing

mobiletouch

- Der **Marktführer in der Schweiz und Österreich**
- **Ausbau der Präsenz in der Schweiz:** mobiletouch bietet Dienstleistungen in 7 mobilezone-Shops sowie in 9 Swisscom-Shops an
- **Vor Ort Reparaturen** in der Logistikkette bei grossen Retail-Partnern in der Schweiz
- **Ausbau Präsenz Österreich:** mobiletouch bietet seit 2018 in 14 Media Markt/Saturn Märkten vor Ort Reparaturen an
- **OnSite Reparatur-Service** für Samsung-Kunden

TalkTalk

- **Der stetige Ausbau der Kundenbasis** im Bereich Postpaid-Mobilfunkverträge führte zu einem Anstieg im ersten Halbjahr 2018 um 2.5% auf 24’800 Kunden
- Rückgang Festnetzkunden wird auch inskünftig anhalten (Bestand 30.6.18: 17’600 Kunden, 30.6.17: 28’500 Kunden)



Zuordnung Nettoverkaufserlös / EBIT

in CHF Mio.	Nettoverkaufserlös						EBIT					
	HJ 2018		HJ 2017		2017		HJ 2018		HJ 2017		2017	
Deutschland	**380**	68%	**346**	67%	**787**	67%	**14.7**	64%	**6.5**	35%	**20.7**	41%
davon Grosshandel	*222*		*271*		*627*							
Schweiz & Österreich	**181**	32%	**167**	33%	**385**	33%	**8.3**	36%	**11.9**	65%	**29.4**	59%
davon Grosshandel	*24*		*31*		*60*							
TOTAL	**561**	100%	**513**	100%	**1'172**	100%	**23.0**	100%	**18.4**	100%	**50.1**	100%
davon Grosshandel	*246*	44%	*302*	*59%*	*687*	*59%*						

Financial Guidance

	2018E	Mittelfristige Ziele	2017
EBIT	CHF 55 – 60m		CHF 50m
Nettoverschuldung/EBITDA	< 2x	< 2x	< 2x
Capex	CHF 8 – 9m	CHF 8 – 10m	CHF 11m
Dividendenpolitik	CHF 0.60 pro Aktie	max. 75% des Reingewinns	CHF 0.60 pro Aktie

- Financial Guidance vom März 2018 bestätigt.
- Capex 2018 und mittelfristig je um CHF 1 Mio. reduziert.
- mobilezone beabsichtigt, weiterhin eine **aktionärsfreundliche Dividendenpolitik** zu pflegen.

Strategische Ziele

Strategischer Schwerpunkt auf der Gewinnung von Marktanteilen und dem Ausbau margenstarker Dienstleistungen

Strategische Ziele	Marktanteile gewinnen	Ausbau des Servicegeschäfts	Entwicklung der Online-Präsenz	Optimierung des POS-Netzwerks	Geografische Expansion
Strategische Schritte 2012-2017	• Erwerb von einsAmobile und TPHCom. • Grösster (CH) und zweitgrösster (DE) unabhängiger Anbieter von Telekom-Dienst-leistungsverträgen und Verkäufer von Mobilfunkgeräten.	• Übernahme von mobiletouch. • Erweiterung des Dienstleistungs-angebots am POS (Versicherungs-angebote, Datentransfer, Expressreparatur, Rückkaufangebote, etc.).	• Übernahme von einsAmobile (inkl. Online-Portal deinhandy.de). • Lancierung des Schweizer Online-Portals deinhandy.ch.	• Reduktion der Gesamtzahl der POS in der Schweiz von 141 auf 124. • Redesign und Upgrade von ca. 20 POS in der Schweiz. • Eröffnung neuer POS an attraktiven Standorten.	• Expansion in den Österreichischen Markt durch die Übernahme von mobiletouch. • Expansion in den Deutschen Markt durch Akquisitionen von einsAmobile und TPHCom.
Strategische Ziele 2018 und darüber hinaus	• Ausnutzen der gestärkten Kaufkraft und des erweiterten Angebotes, um weiter Marktanteile zu gewinnen.	• Kontinuierlicher Ausbau des margenstarken Dienstleistungs-angebots. • Ausbau vor Ort Reparaturen bei Partnern und eigenen Shops	• Weiterentwicklung der Omnichannel-Plattform (Kombination von Online- und POS-Angebot).	• Weitere Reduzierung der Gesamtzahl der POS auf ca. 110 in der Schweiz. • Eröffnung neuer POS an attraktiven Standorten. • Redesign und Upgrade weiterer ausgewählter POS.	• Ausbau der Anzahl Vertriebspartner und belieferten Fachgeschäfte in Deutschland zur Erschliessung neuer Regionen.