Halbjahresbericht
2021

www.mobilezoneholding.ch

mobilezone®

Inhalt

Bericht an die Aktionärinnen und Aktionäre 3

Kennzahlen & Aktienentwicklung 6
Kennzahlen 7
Aktienentwicklung 9

Interviews 10
Olaf Swantee, Verwaltungsratspräsident 11
Markus Bernhard, CEO 13

mobilezone im Überblick 16
mobilezone Gruppe 17
Marktgebiet Schweiz 18
Marktgebiet Deutschland 19

Konzernrechnung mobilezone Gruppe 20
Konsolidierte Erfolgsrechnung 21
Konsolidierte Bilanz 22
Konsolidierte Geldflussrechnung 23
Konsolidierter Eigenkapitalnachweis 24
Segmentinformationen 25
Anhang der konsolidierten Halbjahresrechnung 26

Rekordergebnis im ersten Halbjahr – starkes EBIT-Wachstum und Steigerung der Margen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

mobilezone hat das erste Halbjahr 2021 mit Rekordresultaten abgeschlossen. Dies gelang sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz, trotz der anhaltend starken Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf den Geschäftsverlauf, insbesondere in Deutschland. Die Restrukturierung der deutschen Gesellschaften ist abgeschlossen, mit positiven Synergieeffekten von mehr als EUR 5 Mio. pro Jahr.

Der Umsatz beträgt CHF 485 Mio.; davon wurden in Deutschland 67 Prozent und in der Schweiz 33 Prozent erzielt.

Der Betriebsgewinn (EBIT) beläuft sich auf CHF 32.2 Mio. (2020: CHF 9.0 Mio. / 2019: CHF 23.6 Mio.) und ist damit um 36.4 Prozent höher als im pandemiefreien ersten Halbjahr 2019, welches damals gleichbedeutend mit dem besten Halbjahr der Unternehmensgeschichte war. Das EBIT mit Einbezug der nicht liquiditätswirksamen Sondereffekte (CHF 6 Mio.) aus dem Verkauf des Grosshandelsgeschäftes in Deutschland im Januar 2021 beträgt CHF 26.1 Mio.

Wichtigste Zahlen im Überblick

Die folgenden Kennzahlen sind exklusiv nicht liquiditätswirksamem negativem Sondereffekt in der Höhe von CHF 6 Mio. aus dem Verkauf des Grosshandelsgeschäftes im Januar 2021.

- Organische Umsatzentwicklung von plus 9,7 Prozent von CHF 442 auf CHF 485 Mio., darin enthalten sind positive Währungseinflüsse von 1,3 Prozent. Im ersten Halbjahr 2020 haben das im Januar 2021 verkaufte Grosshandelsgeschäft der einsAmobile GmbH mit CHF 146 Mio. und die im Dezember 2020 verkaufte mobiletouch austria GmbH mit CHF 9 Mio. zum Umsatz beigetragen.
- Operativer Gewinn (EBIT) von CHF 32.2 Mio. (Vorjahr: CHF 9.0 Mio.) mit einer EBIT-Marge von 6,6 Prozent (Vorjahr: 1,5 Prozent), wobei die Schweiz 47 Prozent und Deutschland 53 Prozent beisteuert.
- Die Finanzaufwendungen blieben mit CHF 1.6 Mio. (Vorjahr: CHF 1.5 Mio.) stabil.
- Der Steueraufwand betrug CHF 7.0 Mio. und nahm gegenüber dem Vorjahr um CHF 6.3 Mio. zu.
- Der Konzerngewinn lag bei CHF 23.9 Mio. (Vorjahr: CHF 6.9 Mio.).
- Der Free Cashflow belief sich auf CHF 38.3 Mio. (Vorjahr: CHF 31.0 Mio.).
- Der Gewinn pro Aktie betrug im ersten Halbjahr 2021 CHF 0.53 (Vorjahr: CHF 0.16). Der Aktienkurs lag am 30. Juni 2021 bei CHF 10.88 gegenüber CHF 8.23 Ende Juni 2020.
- Der Nettogeldfluss aus operativer Tätigkeit belief sich auf CHF 45.1 Mio. (Vorjahr: CHF 35.9 Mio.).
- Die Finanzverbindlichkeiten betrugen CHF 149 Mio. gegenüber CHF 183 Mio. per Ende Dezember 2020.
- Die Nettoverschuldung betrug CHF 103 Mio. (31.12.2020: CHF 120 Mio.). Das Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA lag bei 1.33 (31.12.2020: 2.22).
- Das Eigenkapital im Einzelabschluss der mobilezone holding ag betrug CHF 169 Mio. (31.12.2020: CHF 177 Mio.).
- Die im März 2021 kommunizierte EBIT-Erwartung für das Geschäftsjahr 2021 wird um CHF 6 Mio. auf CHF 67 Mio. bis 72 Mio. erhöht.

Markus Bernhard, CEO

Olaf Swantee, Verwaltungsratspräsident

Marktgebiet Schweiz

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

- Der Umsatz in der Schweiz nahm von CHF 140 Mio. auf CHF 157 Mio. oder 12,1 Prozent zu. Darin enthalten sind im Vorjahr die im Dezember 2020 verkauften Aktivitäten in Österreich mit einem Umsatz von CHF 9.3 Mio. und einem EBIT von CHF –0.2 Mio.
- Das EBIT erhöhte sich von CHF 8.0 Mio. auf CHF 14.8 Mio., was einer Umsatzrentabilität von 9,4 Prozent (Vorjahr: 5,7 Prozent) entspricht.
- Die Anzahl der Shops blieb im ersten Halbjahr 2021 unverändert gegenüber 2020 bei 123 Standorten.
- Mit 182'000 (Vorjahr: 150'000) verkauften Verträgen (Postpaid, Internet und TV) konnten die Vorjahreszahlen, welche mit der Lockdown-Phase aufgrund von COVID-19 belastet waren, um 21,3 Prozent übertroffen werden und lagen somit auch über dem Wert vom 1. Halbjahr 2019.
- Der Dienstleistungsumsatz (Fleet Management, Datentransfer, Einrichten von Smartphones und weitere Services) betrug CHF 3.6 Mio. (Vorjahr: CHF 2.9 Mio.).
- Der Zubehörumsatz nahm um 28,9 Prozent auf CHF 11.6 Mio. (Vorjahr CHF 9.0 Mio.) zu.
- Im Reparaturgeschäft wurden in der Schweiz im ersten Halbjahr 67'500 Geräte repariert (Vorjahr: 66'600 Geräte). 6'800 Geräte (Vorjahr: 5'000) von Kunden wurden in den mobilezone Shops zurückgekauft und für den Wiederverkauf über get-jusit.ch aufbereitet.
- Der Umsatz beim MVNO TalkTalk lag bei CHF 8.5 Mio. (Vorjahr: CHF 8.0 Mio.). Der Umsatzanteil der Mobilkunden ist auf 77 Prozent (Vorjahr: 75 Prozent) angestiegen. Im Bereich der Postpaid-SIM-Karten konnte die Kundenzahl auf 36'100 (31.12.2020: 31'300) oder 15 Prozent ausgebaut werden.
- Das EBIT von TalkTalk lag unverändert bei CHF 2.4 Mio. (Vorjahr: CHF 2.4 Mio.). Die EBIT-Marge nahm von 30,2 Prozent auf 27,6 Prozent ab.

Marktgebiet Deutschland

Das deutsche Geschäft hat trotz coronabedingtem Lockdown positiv überrascht: Die Restrukturierung in den deutschen Gesellschaften ist abgeschlossen. Die Synergien greifen sowohl auf der Umsatz- als auch auf der Kostenseite.

- Der Umsatz nahm von CHF 458 Mio. auf CHF 327 Mio. ab. Der Umsatzanteil des im Januar 2021 verkauften Grosshandelsgeschäfts betrug im Vorjahr CHF 146 Mio. mit einer Bruttogewinnmarge von 1,8 Prozent. Ohne das Grosshandelsgeschäft hätte sich der Umsatz um CHF 15 Mio. beziehungsweise 4,8 Prozent erhöht.
- Das EBIT nahm von CHF 1.8 Mio. auf CHF 17.1 Mio. zu. Das Vorjahr enthält Restrukturierungskosten von CHF 5.4 Mio.
- Insgesamt wurden «online» und im «B2B-Handel» über 464'000 (Vorjahr: 499'000) Mobilfunkverträge abgeschlossen. Das Geschäft im «indirekten B2B-Handel» war im ersten Halbjahr weiterhin von den anhaltend starken Auswirkungen der COVID-19-Pandemie belastet. Viele Shops von Geschäftspartnern blieben während mehreren Monaten geschlossen.
- Im Online-Geschäft wird der Fokus vermehrt auf Mobilfunkverträge mit höheren Margen gelegt. Dies führte zu einer Steigerung des Deckungsbeitrages insgesamt und pro Vertrag um mehr als 15 Prozent. Bedingt durch die Fokussierung nahm die Anzahl der vermittelten Verträge im Online-Geschäft leicht ab.
- Der Umsatz beim MVNO HIGH betrug CHF 8.5 Mio. (Vorjahr: CHF 6.5 Mio.). Der Kundenbestand lag bei 64'000 (31.12.2020: 54'000) und konnte um 18 Prozent erhöht werden.
- Mit pricezilla.de hat mobilezone im November 2020 eine neue E-Commerce-Plattform lanciert, welche die neue Shop-Tech-Architektur zur Vermarktung von Smartphones, Tablets und Zubehör ohne Abo nutzt. Der Fokus im ersten Halbjahr 2021 lag unter anderem beim Aufbau von Kundenvertrauen – mit einer Bewertung auf der Kundenbewertungsplattform Trust Pilot von 4.93 von 5 bei knapp 2'000 Bewertungen konnte gut gestartet werden. In den ersten Monaten konnten mit noch eingeschränkten Funktionalitäten auf pricezilla.de bereits 12'000 Bestellungen mit einem Umsatz von knapp CHF 4 Mio. erzielt werden.

Generalversammlung April 2021

An der Generalversammlung vom 7. April 2021 konnten die Aktionärinnen und Aktionäre, aufgrund der bundesrätlichen Verordnung über Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus, ihre Stimmrechte ausschliesslich über den unabhängigen Stimmrechtsvertreter wahrnehmen. Die Aktionäre haben unter anderem eine Dividende von CHF 0.56 (Vorjahr: CHF 0.60) pro Aktie beschlossen, die am 16. April 2021 ausbezahlt wurde.

Zuversichtlicher Ausblick auf das zweite Halbjahr 2021 – Guidance erhöht

Das sehr gute Halbjahresresultat bestätigt das resiliente Geschäftsmodell der mobilezone Gruppe. Es hat auch in aussergewöhnlichen Zeiten eine nachhaltige Geschäftsentwicklung ermöglicht. Entsprechend zuversichtlich für sämtliche Geschäftsbereiche in Deutschland und der Schweiz schaut mobilezone auf das zweite Halbjahr.

Für das Geschäftsjahr 2021 wird ein operatives Ergebnis (EBIT), ohne die nicht liquiditätswirksamen Effekte aus der Veräusserung der einsAmobile GmbH, von neu CHF 67 bis 72 Mio. bei einer EBIT-Marge von gegen 7 Prozent erwartet. Für die Folgejahre bestätigt mobilezone die mittel-/langfristige Zielsetzung einer kontinuierlichen Verbesserung der operativen Marge von 20 bis 30 Basispunkten p. a. Die Schätzungen basieren darauf, dass sich die globale Pandemielage kontinuierlich verbessern wird.

Dank an unsere Mitarbeitenden

Ein besonderer Dank gilt unseren gut 1'000 Mitarbeitenden, die sich durch ihren grossen Einsatz und ihre ebenso grosse Agilität ausgezeichnet haben. mobilezone hat eine starke Unternehmungskultur. Unsere Teams in Deutschland und der Schweiz sind bereit für die Herausforderungen der zweiten Jahreshälfte.

Rotkreuz, 18. August 2021

Olaf Swantee
Verwaltungsratspräsident

Markus Bernhard
Chief Executive Officer

Kennzahlen & Aktienentwicklung

Kennzahlen 7
Aktienentwicklung 9

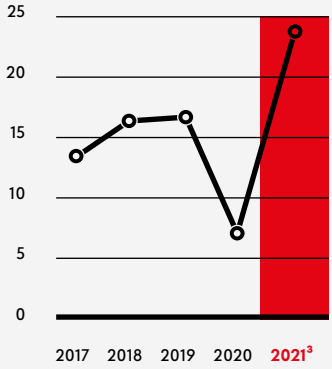
Kennzahlen

Konzern

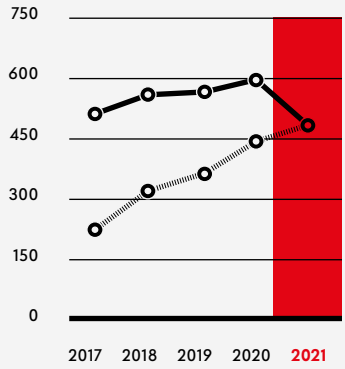
(CHF 000 bzw. wie angemerkt)	H1 2021	%	H1 2020	%	H1 2019	%	H1 2018	%	H1 2017	%
Nettoverkaufserlös	**484 531**		597 407		568 604		560 588		512 584	
Bruttogewinn	**92 110**	19,0[1]	77 587	13,0[1]	77 965	13,7[1]	75 249	13,4[1]	65 262	12,7[1]
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	**31 192**	6,4[1]	13 632	2,3[1]	27 208	4,8[1]	25 815	4,6[1]	21 210	4,1[1]
Betriebsgewinn (EBIT)	**26 136**	5,4[1]	9 007	1,5[1]	23 608	4,2[1]	22 966	4,1[1]	18 373	3,6[1]
Konzerngewinn	**17 833**	3,7[1]	6 945	1,2[1]	17 056	3,0[1]	16 802	3,0[1]	13 656	2,7[1]
Betriebsgewinn (EBIT) bereinigt um Sondereffekt[4]	**32 183**	6,6[1]								
Konzerngewinn bereinigt um Sondereffekt[4]	**23 880**	4,9[1]								
Nettogeldfluss aus operativer Tätigkeit	**45 101**		35 942		1 241		–30 087		–1 822	
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	**6 776**		4 950		4 429		3 509		4 707	
Free Cashflow vor Akquisitionen/ Devestitionen	**38 325**		30 992		–3 188		–33 596		–6 529	
	30.06.2021		**31.12.2020**		**31.12.2019**		**31.12.2018**		**31.12.2017**	
Bilanzsumme	**289 590**		353 789		390 541		367 070		302 640	
Nettoverschuldung	**–103 124**		–119 578		–130 876		–76 161		–70 200	
Eigenkapital	**17 472**	6,0[2]	23 182	6,6[2]	15 051	3,9[2]	34 382	9,4[2]	8 977	3,0[2]
Eigenkapital ohne Verrechnung von Goodwill	**82 596**	23,3[3]	102 286	23,6[3]	132 530	26,1[3]	111 192	25,1[3]	46 776	13,7[3]
ROCE (%)[5]	**53,3**		40,4		47,6		55,4		70,6	
Nettoverschuldung/EBITDA	**1.45**		2.22		1.93		1.31		1.25	
Nettoverschuldung/EBITDA bereinigt um Sondereffekt[4]	**1.33**									
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	**1 002**		1 127		1 217		930		867	
Personalbestand (auf Vollzeitbasis) im Periodendurchschnitt	**1 040**		1 239		1 081		930		898	
Anzahl Verkaufsstellen Schweiz	**123**		123		117		119		124	

[1] In Prozenten des Nettoverkaufserlöses.
[2] In Prozenten der Bilanzsumme.
[3] Eigenkapital und Bilanzsumme ohne Verrechnung Goodwill / mit Amortisation (siehe Seite 27, Ziffer 3).
[4] In der Berichtsperiode resultierte ein nicht liquiditätswirksamer Sondereffekt von CHF 6 Mio. aufgrund der Veräusserung von 75 Prozent der Anteile an der einsAmobile GmbH.
[5] EBIT der letzten zwölf Monate bereinigt um Sondereffekte / (Ø Eigenkapital + Ø Finanzschulden – Ø Flüssige Mittel – Ø Immobilien)

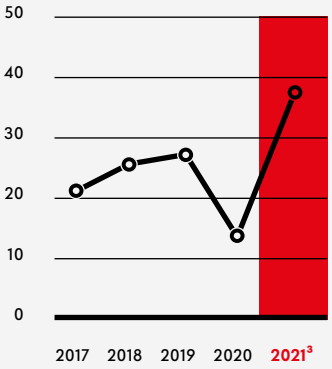
Konzerngewinn[1]
(CHF Mio.)



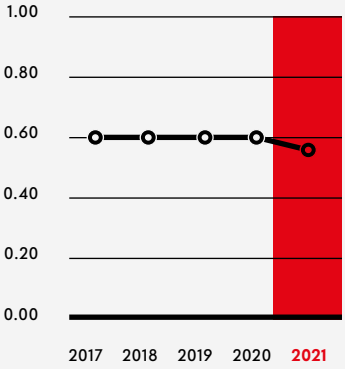
Nettoverkaufserlös[1]
(CHF Mio.)



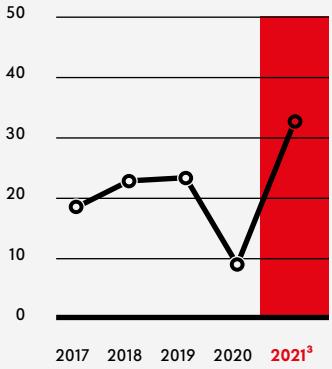
EBITDA[1]
(CHF Mio.)



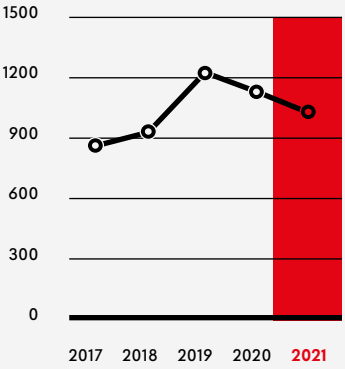
Dividende
(CHF)



EBIT[1]
(CHF Mio.)



Personalbestand[2]
(Vollzeitstellen)



Swiss GAAP FER
Pro Forma ohne veräussertes Geschäft Grosshandel DE und mobiletouch austria GmbH

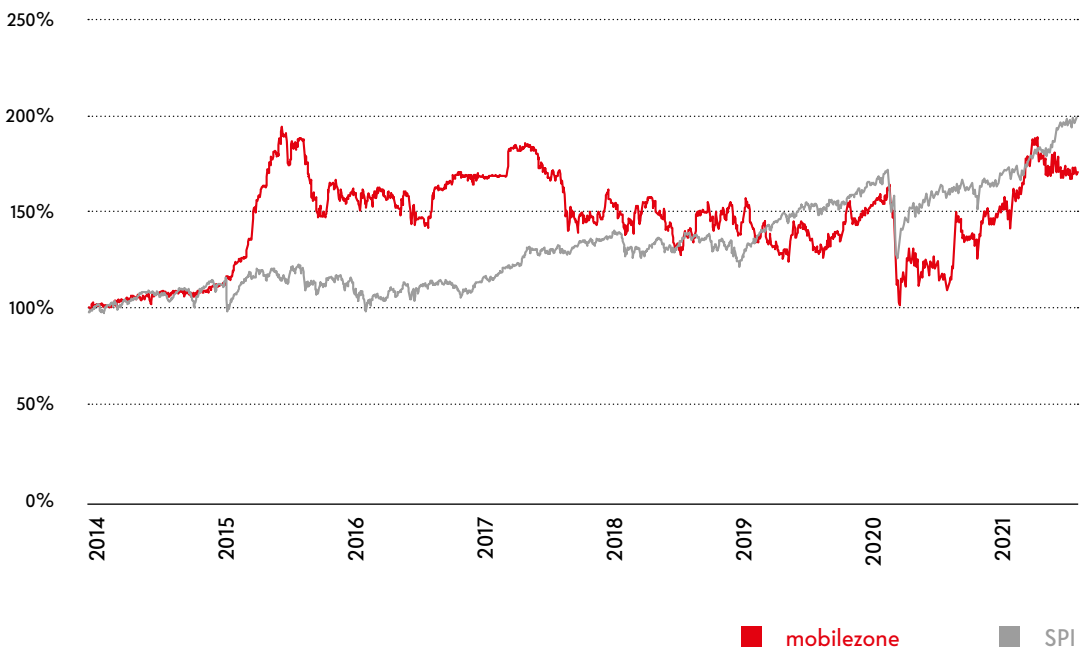
[1] Jeweils 1. Januar bis 30. Juni.
[2] Per 30. Juni 2021 und Vorjahre per 31.12.
[3] Bereinigt um den nicht liquiditätswirksamen Sondereffekt von CHF 6 Mio. aufgrund der Veräusserung von 75 Prozent der Anteile an der einsAmobile GmbH.

Aktienentwicklung

Angaben pro Aktie

(in CHF oder wie angegeben)	2021	2020	2019	2018	2017
Ausgegebene Aktien am 30.06. (Stück)	**44 781 213**	44 781 213	44 781 213	40 781 213	32 195 697
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien (Stück)	**44 714 533**	44 720 844	40 836 290	36 634 558	32 186 627
Gewinn pro Aktie (unverwässert/verwässert)	**0.40**	0.16	0.42	0.46	0.42
Gewinn pro Aktie bereinigt um Sondereffekt[3] (unverwässert/verwässert)	**0.53**				
Eigenkapital pro Aktie ohne Verrechnung Goodwill[1]	**1.85**	2.06	3.11	2.78	1.01
Ausschüttung pro Aktie	**0.56**	0.60	0.60	0.60	0.60
Börsenkurs (höchst/tiefst)	**12.50/9.45**	11.70/7.08	11.94/8.78	12.30/9.79	15.90/14.05
Börsenkurs am 30.06.	**10.88**	8.23	9.97	10.02	14.10

Aktienentwicklung ab 2014[2] (Index)



[1] Eigenkapital ohne Verrechnung Goodwill / mit Amortisationen (siehe Seite 27, Ziffer 3).
[2] Dividende reinvestiert.
[3] In der Berichtsperiode resultierte ein nicht liquiditätswirksamer Sondereffekt von CHF 6 Mio. aufgrund der Veräusserung von 75 Prozent der Anteile an der einsAmobile GmbH.

Interviews

Olaf Swantee, Verwaltungsratspräsident 11
Markus Bernhard, CEO 13

Interview mit Olaf Swantee

Verwaltungsratspräsident der mobilezone Gruppe

OLAF SWANTEE, SIE WURDEN AM 7. APRIL 2021 VON DER GENERALVERSAMMLUNG ZUM NEUEN VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENTEN VON MOBILEZONE GEWÄHLT. WELCHES FAZIT ZIEHEN SIE NACH DEN ERSTEN RUND VIER MONATEN IM NEUEN AMT?

Im Rahmen meiner Vorbereitung auf das Amt des Verwaltungsratspräsidenten habe ich zahlreiche Gespräche mit Markus Bernhard geführt und viel (teilweise virtuelle) Zeit mit ihm verbracht. In der Schweiz habe ich die wichtigsten Vertriebspartner von mobilezone getroffen. Als es wieder möglich wurde, habe ich die deutsche Gesellschaft in Köln besucht und wertvolle Einblicke erhalten. Um mir ein umfassendes Bild von mobilezone machen zu können, war ich seit August 2020 zudem als Gast in allen Verwaltungsratssitzungen präsent. Daraus ziehe ich ein sehr positives Fazit: mobilezone ist ein starkes und stabiles Unternehmen mit einem sehr guten und erfahrenen Management. In der Schweiz ist mobilezone, mit über 120 Shops und mit einem riesigen Potenzial im Online-Geschäft, als einziger unabhängiger Telekommunikations-Retailer solide und strategisch sehr gut aufgestellt.

mobilezone hat aus meiner Sicht so viel Erfolg, weil das Unternehmen über gut ausgebildete und hoch motivierte Mitarbeitende verfügt. Bei verschiedenen Besuchen in den Shops sowie am Hauptsitz in Rotkreuz empfand ich es als sehr positiv, wie die Marke mobilezone von den Mitarbeitenden vertreten und gelebt wird. Auch das Team unserer deutschen Gesellschaften zeigt viel Engagement. Es macht Spass zu sehen, dass die Motivation stimmt.

DAS ERSTE HALBJAHR KONNTE MOBILEZONE MIT EINEM AUSGEZEICHNETEN ERGEBNIS ABSCHLIESSEN. SIE MÜSSEN DAMIT SEHR ZUFRIEDEN SEIN.

Ich bin natürlich sehr zufrieden. Das gute Ergebnis zeigt, dass mobilezone auch während einer schwierigen Phase zu ausgezeichneten Leistungen fähig ist. Zudem ist es sehr erfreulich, dass sich die EBIT-Marge wie auch die Brutto-Marge sehr gut entwickelt haben.

Es ist dem Management gelungen, ein gutes Gleichgewicht herzustellen zwischen dem deutschen und dem Schweizer Geschäft. In Deutschland sehen wir eine positive Entwicklung, was das gesamte Geschäft noch stabiler macht. Im Schweizer Geschäft finde ich es schlicht fantastisch, was die Verkaufsmannschaft mit Unterstützung der Mitarbeitenden am Hauptsitz sowie allen anderen Gesellschaften trotz schwieriger Voraussetzungen geschafft hat.

Das Ergebnis ist auch insofern sehr erfreulich, weil die Ziele, welche vom Management für das erste Halbjahr 2021 prognostiziert wurden nicht nur erreicht, sondern ganz klar übertroffen wurden. Das gibt mir Zuversicht, in den einzelnen Wachstumsbereichen noch stärker zu werden. Diese liegen im Online-Geschäft in Deutschland und in der Schweiz, bei TalkTalk sowie im Geschäftskundenbereich und in bestimmten Produktbereichen im Retail, namentlich bei den Internet- und Fernsehangeboten, beim Telekommunikationszubehör und beim Internet der Dinge.

> Bei verschiedenen Besuchen in den Shops sowie am Hauptsitz in Rotkreuz empfand ich es als sehr positiv, wie die Marke mobilezone von den Mitarbeitenden vertreten und gelebt wird.

WAS HAT SIE DAZU MOTIVIERT, DAS MANDAT ALS VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENT BEI MOBILEZONE ZU ÜBERNEHMEN? WIE IST DER KONTAKT ZUSTANDE GEKOMMEN?

Ich kenne meinen Vorgänger Urs T. Fischer von früher. Wir haben 1990 beim Unternehmen Digital zusammengearbeitet. Als CEO von Sunrise konnte ich auf langjährige gute Geschäftsbeziehungen mit mobilezone zurückblicken. Im ersten Quartal 2020 hat die Gesellschaft mich gefragt, ob ich als Kandidat für den Posten des Verwaltungsratspräsidenten bei mobilezone zur Verfügung stehen würde, um die Nachfolge von Urs T. Fischer anzutreten. Nach ersten Gesprächen gab es einen offiziellen Prozess mit dem Nomination Committee; letztlich hat mich der Verwaltungsrat der Generalversammlung als Verwaltungsratspräsidenten vorgeschlagen.

Wenn man einen solchen Posten annimmt, muss man grosses Vertrauen in die Fähigkeiten des CEOs und des Managements

haben und man muss gut zusammenarbeiten können. Markus Bernhard und sein Management sind exzellent aufgestellt – entsprechend leicht fiel mir der Entscheid.

Ich glaube auch, dass ich mit meiner Erfahrung in der Telekommunikationsbranche als operativer CEO sowie über meine verschiedenen Verwaltungsratsmandate das Management und den CEO unterstützen kann. Und nicht zuletzt ist mobilezone, wie bereits erwähnt, ein stabiles Unternehmen mit viel Potenzial. Das hat mich gereizt, das Amt anzunehmen.

WAS ÄNDERT SICH FÜR MOBILEZONE MIT IHNEN ALS VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENTEN?

mobilezone ist führend im Bereich der Telekommunikation. Die Zahlen sind zuverlässig und das Management ist stark. Eine Kontinuität dieser guten Resultate ist wichtig

> mobilezone wird sich längerfristig vermehrt auch im Bereich E-Commerce durchsetzen – nicht nur in Deutschland, sondern auch in der Schweiz. Entsprechend strategisch werden wir uns ausrichten.

und diese streben wir auch künftig an. Mit dem Verkauf des Grosshandelsgeschäftes der einsAmobile GmbH im Januar 2021 hat mobilezone den letzten Schritt ihrer strategischen Neuausrichtung in Deutschland abgeschlossen. Mit diesem Verkauf sind wir strategisch gut aufgestellt. Jetzt geht es darum, in den einzelnen Bereichen zu wachsen.

Zudem möchte ich auch weiterhin einen Akzent auf Corporate Governance legen. Das Thema Nachhaltigkeit ist mir wichtig. Die Anstrengungen in diese Richtung sollen fortgesetzt und die Strategie weiterentwickelt werden.

Eine strategische Priorität ist auch die weitere Verbesserung der Kernprozesse im Sinne der Operational Excellence. Zur Steigerung der Effizienz prüfen wir aktuell die IT-Infrastruktur und werden sie, wo notwendig, entsprechend neu aufbauen.

WOHIN GEHT DIE REISE KURZ- UND LÄNGERFRISTIG UNTER IHRER FÜHRUNG?

mobilezone wird sich längerfristig vermehrt auch im Bereich E-Commerce durchsetzen – nicht nur in Deutschland, sondern auch in der Schweiz. Entsprechend strategisch werden wir uns ausrichten.

Der Ausbau unseres Produktportfolios ist ebenfalls strategisch wichtig. Der Trend im Markt geht hin zu Konvergenz-Produkten. Unsere Partner in der Schweiz und Deutschland setzen bereits auf diese Bundles aus Internet und Fernsehen. Hier wollen wir uns weiterentwickeln. Unser Hauptgeschäft wird klar der Mobilfunk bleiben, jedoch werden Themen wie Internet der Dinge, der Ausbau des Zubehörsortiments sowie des Geschäftskundenportfolios eine grössere Bedeutung für mobilezone bekommen.

Kulturell gesehen ist mobilezone ein spannendes Unternehmen: mobilezone verfügt in der Schweiz über eine starke Unternehmenskultur mit starken Werten. Auch mobilezone Deutschland verfügt über starke Unternehmenswerte, die im Alltag gelebt werden. Ich erhoffe mir, dass wir langfristig das Beste aus beiden Kulturen übernehmen und so eine gruppenweite Unternehmenskultur aufbauen können.

DURCH IHRE MANDATE SIND SIE VIEL UNTERWEGS. WO FINDEN SIE IHREN PERSÖNLICHEN AUSGLEICH?

Das stimmt, berufsbedingt bin ich sehr viel unterwegs. In England bin ich Verwaltungsratspräsident bei Community Fibre und Verwaltungsratsmitglied bei Vodafone. Ich verbringe jeweils ein paar Tage in London und ein paar Tage in der Schweiz. Hier unterstütze ich zwei Startups aus dem Technologiebereich. Einen Ausgleich zu meinem beruflichen Alltag finde ich bei meiner Familie zu Hause in der Schweiz und in den Bergen. Im Winter trifft man mich bei allem, was mit Skiern zu tun hat, ob beim Langlauf, auf Skitouren oder beim Alpinskifahren. Im Sommer findet man mich im und am Wasser, beim Schwimmen oder Windsurfen.

Über Olaf Swantee

Olaf Swantee verfügt über umfangreiche internationale Erfahrung in der Leitung und Steuerung von Grossunternehmen, unter anderem als CEO von Sunrise Communications. 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 Verwaltungsratspräsident bei Community Fibre und seit Juni 2021 Mitglied des Verwaltungsrates bei Vodafone und Anapaya Systems AG. In der Vergangenheit hatte er bereits zahlreiche Verwaltungsratsmandate in der Telekommunikationsbranche inne, unter anderem bei Telia, Mobistar und bei Mobinil. Olaf Swantee hat Wirtschaft studiert und ein MBA an der European School of Management absolviert.

Interview mit Markus Bernhard

CEO der mobilezone Gruppe

MOBILEZONE HAT DAS VERGANGENE GESCHÄFTSJAHR 2020 SEHR ZUFRIEDENSTELLEND ABGESCHLOSSEN. WELCHE BILANZ ZIEHEN SIE FÜR DAS 1. HALBJAHR 2021 – KONNTEN SIE DEN SCHWUNG MITNEHMEN?

Ja, wir konnten den Schwung mehr als mitnehmen. Wir haben das weitaus beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte erreicht – mit einem operativen EBIT von CHF 32 Millionen konnten wir das bisherige Rekordergebnis aus dem Jahr 2019 um über 36 Prozent übertreffen. Wir haben im ersten Halbjahr ausgezeichnet gearbeitet und alle unsere Erwartungen sowie auch die Schätzungen der Analysten weit übertroffen – und dies trotz der Einschränkungen durch den coronabedingten Lockdown in Deutschland und teilweise auch in der Schweiz. Synergien sowohl auf der Umsatz- als auch auf der Kostenseite in Deutschland aus der mittlerweile abgeschlossenen Restrukturierung konnten bereits umgesetzt und genutzt werden. Strategische Ziele, die wir uns gesetzt haben, konnten wir erreichen.

Den Anteil der wiederkehrenden Einkünfte im Bereich Fleet Management, Device as a Service und Service-Abo konnten wir weiter ausbauen.

Und mit TalkTalk, unserem hauseigenen Schweizer MVNO-Anbieter (Mobile Virtual Network Operator), konnten wir im Bereich der Postpaid-SIM-Karten über 8'000 Neukunden gewinnen (1. Halbjahr 2020: 4'000 Neukunden). Dies ist eine Steigerung von 100 Prozent. Im Bereich der Postpaid-SIM-Karten konnte die Kundenzahl auf 36'100 (31.12.2020: 31'300) oder um 15 Prozent gesteigert werden.

Der Umsatz beim deutschen MVNO HIGH beträgt CHF 8.5 Mio. (Vorjahr: CHF 6.5 Mio. mit einem Kundenbestand 64'000 (31.12.2020: 54'000). Dieser konnte um 18 Prozent erhöht werden.

MOBILEZONE HAT ANGEKÜNDIGT, IM LAUFENDEN GESCHÄFTSJAHR EIN EBIT VON 61 BIS 66 MILLIONEN ZU ERZIELEN. SIND SIE AUF KURS, DIESES ZIEL ZU ERREICHEN?

Wir sind sogar mehr als auf Kurs. Wir haben alle unsere Erwartungen für das erste Halbjahr klar übertroffen. Im März 2021 hatten wir unsere EBIT-Erwartungen für das Geschäftsjahr 2021 von CHF 61 bis 66 Millionen bestätigt. Aufgrund der erzielten Halbjahresergebnisse erhöhen wir unsere EBIT-Guidance um CHF 6 Millionen auf neu CHF 67 bis 72 Millionen. Wir nutzen im Weiteren das Momentum und investieren mehr in die Neukundengewinnung für TalkTalk und die E-Commerce-Technologie; deshalb erhöhen wir unsere Capex-Prognose für das Jahr 2021 auf CHF 15 Millionen zugunsten eines schnelleren Umsatzwachstums in diesen Bereichen.

> „Wir haben das weitaus beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte erreicht – mit einem operativen EBIT von CHF 32 Millionen konnten wir das bisherige Rekordergebnis aus dem Jahr 2019 um über 36 Prozent übertreffen.

KÖNNEN SIE EINEN AUSBLICK GEBEN, WOHIN DIE REISE DER GRUPPE BIS ENDE DES JAHRES 2021 GEHEN WIRD?

Übergreifend gesagt investieren wir in Neukunden, Mitarbeitende, Technologie und Marketing. Das Thema E-Commerce wird ein strategischer Schwerpunkt in der Schweiz, aber auch in Deutschland sein wo wir mit pricezilla.de mit dem Erreichen von CHF 20 Millionen Umsatz im Jahr 2021 grosse Ambitionen haben. Die Investition in diese neue E-Commerce-Plattform wird bis im Jahr 2022 kumuliert rund CHF 7 Millionen betragen. In der Schweiz haben wir bereits insbesondere in die personelle Besetzung

im Bereich E-Commerce investiert und werden da weiterhin das Tempo erhöhen. Unter dem Projektnamen «Digital Growth» in der Schweiz sind insbesondere die verbesserte Online-Präsenz von TalkTalk, aber auch von mobilezone.ch zusammengefasst.

Diese Investitionen in zukünftiges Wachstum werden durch die sehr guten Geschäftsergebnisse überhaupt erst möglich, indem die notwendigen Ressourcen für die Umsetzung der digitalen Massnahmen frei werden.

Bei der Neugestaltung der Shops in der Schweiz sind wir auf Kurs: Um den Kunden auch weiterhin ein optimales Einkaufserlebnis zu ermöglichen, werden bis 2022 alle mobilezone Shops im neusten Shop-Layout umgebaut und renoviert sowie weitere Shop-in-Shop-Konzepte umgesetzt.

WAS PLANEN SIE FÜR DIE MOBILEZONE GRUPPE FÜR DAS 2. HALBJAHR 2021?

Den positiven Schwung haben wir mitgenommen und sind überzeugt, dass die gute Performance auch im zweiten Halbjahr anhalten wird – insbesondere auch im Hinblick auf das Weihnachtsgeschäft.

Wir werden voraussichtlich das weitaus beste Unternehmensergebnis der Geschichte erreichen. Das bestehende Geschäft wollen wir konsolidieren und in den einzelnen Bereichen noch stärker werden. Erfahrungsgemäss ist das zweite Halbjahr saisonbedingt, wegen neuen Produkten von Apple und dem Weihnachtsgeschäft im Retail, jeweils einträglicher als das erste Halbjahr.

WIE SIND SIE MIT DEN SCHWEIZER GESELLSCHAFTEN INS NEUE JAHR GESTARTET UND WELCHE BILANZ ZIEHEN SIE?

Wir haben gut gearbeitet. Bedingt durch den Lockdown hatten wir insgesamt weniger Zutritte in den Shops – über die letzten sechs Monate hatten wir im Vergleich zum Jahr 2019 rund 15 Prozent weniger Zutritte. Trotz der nicht optimalen Rahmenbedingungen ist das Geschäft sehr gut gelaufen. Dies war nicht zuletzt auch aufgrund motivierter Mitarbeitender möglich.

> Übergreifend gesagt, investieren wir in Neukunden, Mitarbeitende, Technologie und Marketing.

Im Geschäftskundenbereich bieten wir Unternehmen die Möglichkeit, ihre Attraktivität als Arbeitgeber zu steigern, indem sie ihren Mitarbeitenden Mobilabos, Geräte und Zubehör zu attraktiven Konditionen zugänglich machen können. Dies geschieht mittels massgeschneiderten Kundenplattformen. Über diese Plattformen konnten wir im 1. Halbjahr 2021 das Volumen steigern, weil die Mitarbeitenden unserer Kunden äusserst kauffreudig waren. Weiterhin haben wir zusätzliche Geschäftskunden gewonnen und konnten so ebenfalls Abschlüsse steigern.

Die wiederkehrenden Einkünfte im Service-Geschäft konnten wir per Ende Juni 2021 auf CHF 4.2 Mio. erhöhen.

Sehr zufrieden sind wir mit den 8'000 Kunden, die wir mit TalkTalk gewinnen konnten.

SIE HABEN IMMER WIEDER DIE STRATEGISCHE WICHTIGKEIT DES REPARATURGESCHÄFTS IN DER SCHWEIZ BETONT, BEISPIELSWEISE HINSICHTLICH DER WIEDERAUFBEREITUNG VON GERÄTEN FÜR DIE MARKE «JUSIT». WELCHE HALBJAHRESBILANZ ZIEHEN SIE FÜR DAS REPARATURGESCHÄFT?

Wir bieten unseren Kunden ein komplettes Angebot rund um Smartphones, Zubehör, Wearables, Abos und Services an. Da ist es nur logisch, dass wir auch die Reparatur ihrer Geräte als Dienstleistung anbieten und so unser Angebot komplettieren. Neben Reparaturen für Privat- und Firmenkunden hat das Reparaturgeschäft aber auch im Bereich Wiederaufbereitung von gebrauchten Smartphones für unsere Marke «jusit» Bedeutung erlangt. Auch hier decken wir das Angebot von A bis Z selber ab: Wir kaufen die gebrauchten Geräte in unseren Shops zurück, lassen sie durch unsere von den Herstellern zertifizierten eigenen Techniker prüfen und instand setzen und verkaufen sie anschliessend online unter get-jusit.ch sowie in elf ausgewählten mobilezone Shops schweizweit. Zwischen März und Juli 2021 haben wir in unseren Shops eine erfolgreiche Rückkaufaktion gebrauchter Geräte durchgeführt. Mit «jusit» sind wir auf allen Verkaufskanälen gut unterwegs und können die Erwartungen erfüllen.

Die Reparaturen werden von unserer Tochtergesellschaft mobiletouch im zürcherischen Zweidlen durchgeführt. Im Sinne eines zentralen Service Hubs wird die gesamte Belegschaft im ersten Quartal 2022 nach

Rotkreuz umziehen, zusammen mit unserem Zentrallager in Regensdorf. Neben der Schaffung von rund 100 Arbeitsplätzen in der Region Zug ermöglicht uns der Umzug erhebliche Synergien bei den Prozessen sowie die Etablierung und Verankerung einer übergreifenden Unternehmenskultur.

SIE HABEN DIE MARKE «JUSIT» FÜR GEBRAUCHTE SMARTPHONES BEREITS ANGESPROCHEN. KÖNNEN SIE SAGEN, WIE SICH DAS GESCHÄFT MIT DEN GEBRAUCHTEN SMARTPHONES ENTWICKELT?

Die Nachfrage nach gebrauchten Smartphones ist da. Wir vertreiben sie in erster Linie über unsere eigenen Kanäle, online über getjusit.ch sowie in ausgewählten mobilezone Shops in der ganzen Schweiz. Wir konnten zudem für den Vertrieb weitere relevante Vertriebspartner gewinnen. Wir sind auf gutem Weg, unsere Ziele zu erreichen.

Das Thema Smartphone-Kreislauf ist eines von vier Fokusthemen unserer Nachhaltigkeitsstrategie und damit ein entsprechend wichtiger Teil unseres Geschäftsmodells.

WAS DÜRFEN WIR IM BEREICH DER GEBRAUCHTEN SMARTPHONES IN NÄCHSTER ZEIT ERWARTEN?

Wir möchten unsere Produkte mit der Priorität online verkaufen. Daneben planen wir einen sieben Tage geöffneten Shop in der Autobahnraststätte Würenlos inklusive Werkstätte. Und wir möchten das Service-Geschäft auch für gebrauchte Smartphones stärken.

WAR IHRE ZUVERSICHTLICHE EINSCHÄTZUNG RICHTIG, DASS SICH DAS DEUTSCHLANDGESCHÄFT AB FRÜHLING 2021 ERHOLEN WIRD, GERADE NACH DEM NICHT GANZ SO ZUFRIEDENSTELLENDEN EBIT VON CHF 12 MILLIONEN IM GESCHÄFTSJAHR 2020 (2019: CHF 29 MILLIONEN)?

Die Restrukturierung haben wir mit dem Verkauf des Grosshandelsgeschäfts, der einsAmobile, an deren Gründer abgeschlossen. Die Synergien greifen mit mehr als EUR 5 Mio. pro Jahr. Das deutsche Geschäft ist jetzt sehr gut aufgestellt und hat im ersten Halbjahr mit einem EBIT-Beitrag von CHF 17 Millionen positiv überrascht. Dies, obwohl im ersten Halbjahr der indirekte B2B-Vertrieb noch vom coronabedingten Lockdown stark betroffen war. Seit der Wiedereröffnung der Läden der Fachhandelspartner von mobilezone Handel entwickelt sich auch hier der Absatz positiv. Im indirekten Online-Geschäft sind wir mit den Marken sparhandy.de und deinhandy.de und dem Homeshopping-Sender handystar.de die klare Nummer 1, mit sehr grossem Abstand zum nächsten Mitbewerber. Unsere Marktposition in Deutschland konnten wir leicht verbessern und es ist uns gelungen, unsere Margen im Online-Vertragsgeschäft um 15 Prozent zu erhöhen.

IM NOVEMBER 2020 HABEN SIE PRICEZILLA.DE LANCIERT. MIT DER PLATTFORM RUND UM MOBILFUNK UND KONNEKTIVITÄT WOLLEN SIE NEUE KUNDENGRUPPEN ERSCHLIESSEN. WIE LÄUFT DAS GESCHÄFT?

pricezilla.de ist das erste «Produkt» basierend auf unserer neuen IT-Technologie. Die ersten Monate sind erfolgreich angelaufen, wobei der Fokus in dieser Startphase nicht die Maximierung des Absatzes, sondern der Test von Prozessen und Abläufen ist. Die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden messen wir unter anderem über die Bewertungen auf der Kundenbewertungsplattform «Trust Pilot»: 96 Prozent bewerten ihre Bestellung mit der Höchstpunktzahl. Um als Marke akzeptiert zu werden und um bei den Kunden Vertrauen zu schaffen, sodass sie wiederkommen, braucht es eine kritische Masse an positiven Kundenrückmeldungen. Mit pricezilla.de haben wir einen guten Schritt in diese Richtung gemacht. Weiterhin war diese Anfangsphase auch wichtig, um die neuen Prozesse zu testen und weiter zu optimieren.

> Das deutsche Geschäft ist nach der Restrukturierung sehr gut aufgestellt und hat im ersten Halbjahr mit einem EBIT-Beitrag von CHF 17 Millionen positiv überrascht. Die Synergien greifen mit mehr als EUR 5 Mio.

Im zweiten Halbjahr stehen noch einige technische Innovationen an und pünktlich zum Weihnachtsgeschäft wollen wir dann die Umsätze hochfahren und skalieren.

WERFEN WIR EINEN BLICK VORAUS AUF DAS ENDE DES JAHRES: WOHIN GEHT DIE REISE FÜR MOBILEZONE DEUTSCHLAND IM ZWEITEN HALBJAHR 2021?

Die neuen iPhones, die traditionell im Herbst herauskommen, sowie die Weihnachtssaison mit dem «Black Friday» wirken sich erfahrungsgemäss positiv auf die Absätze aus. Wir hoffen, dass sich die zunehmende Knappheit von Smartphones in den letzten Wochen, als Folge der weltweit angespannten Chip-Verfügbarkeit, schnellstmöglich wieder legen wird. Wir gehen davon aus, dass es keine erneuten coronabedingten Einschränkungen für den stationären Handel in den Wintermonaten geben wird. Ähnlich wie für die Schweiz rechnen wir auch für Deutschland mit einem guten zweiten Halbjahr 2021.

mobilezone Gruppe

mobilezone im Überblick 17
Marktgebiet Schweiz 18
Marktgebiet Deutschland 19

mobilezone Gruppe

Die mobilezone Gruppe mit Hauptsitz im zugerischen Rotkreuz wurde 1999 gegründet und ist heute der führende unabhängige Telekommunikationsspezialist im Bereich Mobil- und Festnetztelefonie. mobilezone ist in der Schweiz und in Deutschland tätig und beschäftigt rund 1'000 Mitarbeitende an den Standorten Rotkreuz, Urnäsch, Zweidlen, Berlin, Bochum, Köln und Münster.

mobilezone bietet in über 120 Shops in der ganzen Schweiz ein vollständiges Smartphone-Sortiment einschliesslich Zubehör und Wearables an sowie Abos für Mobil- und Festnetztelefonie, Digital-TV und Internet. Eine unabhängige Fachberatung und weitere Dienstleistungen ergänzen das Angebot. Unter der Marke «jusit» verkauft mobilezone in der Schweiz gebrauchte und wiederaufbereitete Smartphones zu attraktiven Preisen. In ihren zehn mobilezone Werkstätten bietet sie Reparaturdienstleistungen an und betreibt für diverse Partner Repair-Centers. mobilezone bietet unabhängige Beratung und individuelle Kundenlösungen im Bereich Telekommunikation für KMU und Grossunternehmen. Mit TalkTalk besitzt mobilezone einen Anbieter in den Bereichen Mobilfunk, Festnetz und Internet, dessen Produkte online unter talktalk.ch und in allen mobilezone Shops erhältlich sind. mobiletouch bietet in der Schweiz Reparatur- und Logistikdienstleistungen für mobile Produkte wie Smartphones, Tablets und andere Geräte an.

In der Gesellschaft powwow sind alle deutschen E-Commerce-Endkundenmarken zusammengefasst, welche auf die Vermittlung von Mobilfunkverträgen sowie den Verkauf von Mobiltelefonen in Deutschland spezialisiert sind. Der indirekte B2B-Handel ist zentral unter der Dachmarke mobilezone Handel gebündelt.

mobilezone

B2C | Business

mobiletouch

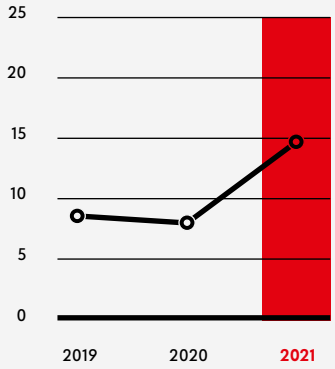
TALK TALK

Direkte Kanäle	Indirekte Kanäle
powwow	mobilezone handel
Online	B2B

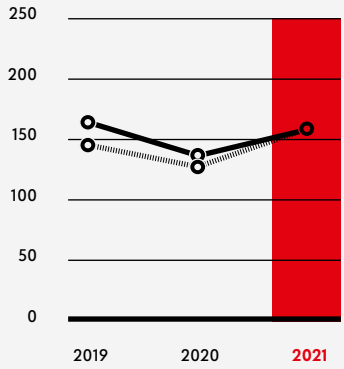
HIGH

Marktgebiet Schweiz

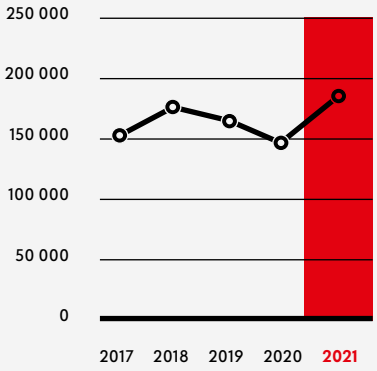
EBIT[1]
(CHF Mio.)



Nettoverkaufserlös[1]
(CHF Mio.)

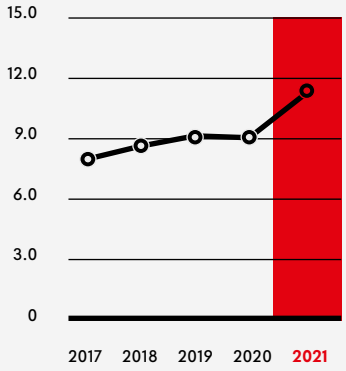


Mobilfunk-, Digital-TV- und Internet-Verträge[1]
(Anzahl Verträge)



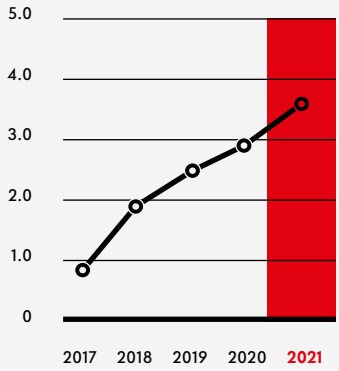
mobilezone bietet den Kunden Verträge aller wichtiger Mobilfunkanbieter an. Im ersten Halbjahr 2021 betrug die Anzahl vermittelter Mobilfunk-, Digital-TV- und Internet-Verträge 182'000 (Vorjahr: 150'000). Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 21,3 Prozent.

Mobilfunkzubehör[1]
(Umsatz CHF Mio.)



In unseren über 120 mobilezone Shops sowie online bieten wir das grösste Sortiment an Zubehör für Mobilgeräte in der Schweiz an. Im ersten Halbjahr 2021 betrug der Umsatz CHF 11.6 Mio. (Vorjahr: CHF 9.0 Mio.). Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 28,9 Prozent.

Services[1]
(Umsatz CHF Mio.)

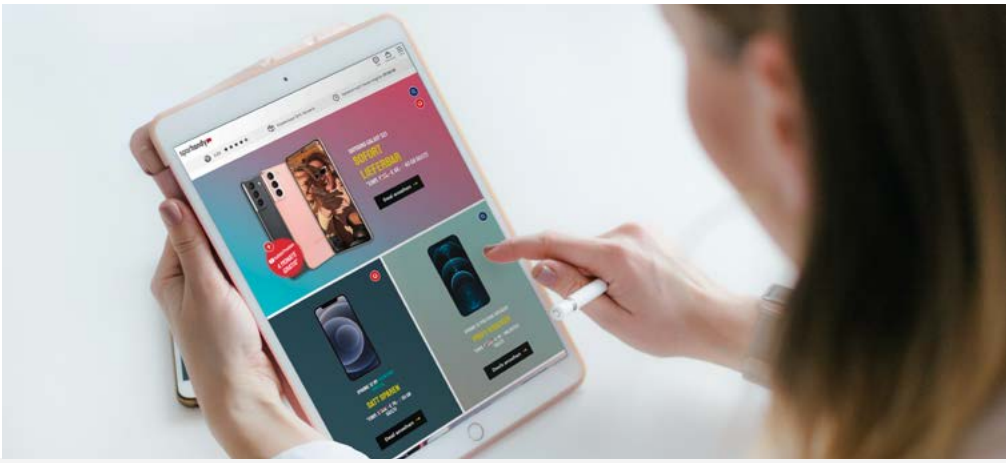


mobilezone bietet zahlreiche Service-Leistungen für Mobilgeräte und Vertragsmanagement an. Dazu gehören Fleet Management im B2B-Bereich, Garantieverlängerungen, technischer Support, das Einrichten von Smartphones, Datentransfer und weitere. Im ersten Halbjahr 2021 betrug der Umsatz mit Service-Leistungen CHF 3.6 Mio. (Vorjahr: CHF 2.9 Mio.). Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 24,1 Prozent.

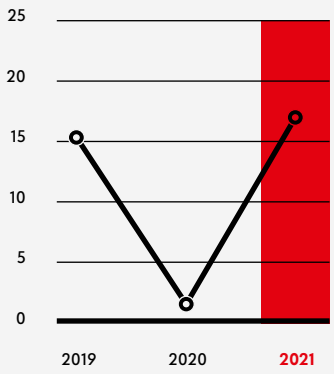
Swiss GAAP FER
Pro Forma ohne veräussertes Geschäft mobiletouch austria GmbH

[1] Jeweils 1. Januar bis 30. Juni.

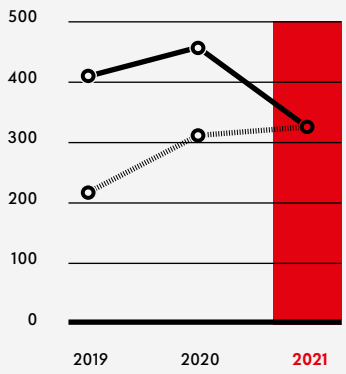
Marktgebiet Deutschland



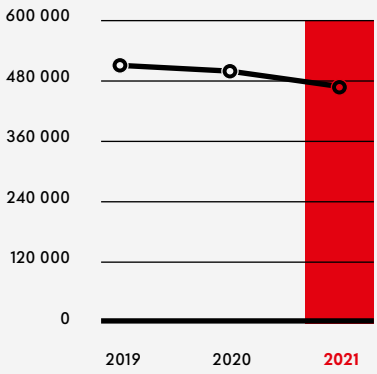
EBIT[1]
(CHF Mio.)



Nettoverkaufserlös[1]
(CHF Mio.)



Mobilfunk-, Digital-TV- und Internet-Verträge[1]
(Anzahl Verträge)



mobilezone vermittelte über die eigenen Plattformen sparhandy.de, deinhandy.de, über den eigenen TV-Kanal handystar.de sowie Vertriebspartner im ersten Halbjahr 2021 über 464'000 Mobilfunk- und DSL-/Internet-Verträge (Vorjahr: 490'000).

Swiss GAAP FER
Pro Forma ohne veräussertes Geschäft Grosshandel DE

[1] Jeweils 1. Januar bis 30. Juni.

Konzernrechnung mobilezone Gruppe

Konsolidierte Erfolgsrechnung	21
Konsolidierte Bilanz	22
Konsolidierte Geldflussrechnung	23
Konsolidierter Eigenkapitalnachweis	24
Segmentinformationen	25
Anhang der konsolidierten Halbjahresrechnung	26

Konsolidierte Erfolgsrechnung

1. Januar bis 30. Juni (CHF 000)	**2021**	**2020**
Nettoverkaufserlös	**484 531**	**597 407**
Warenaufwand	–392 421	–519 820
Bruttogewinn	**92 110**	**77 587**
Übriger Betriebsertrag	380	532
Personalaufwand	–35 727	–35 145
Übriger Betriebsaufwand	– 25 571	–29 342
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	**31 192**	**13 632**
Abschreibungen Sachanlagen	–2 017	–2 234
Amortisationen immaterielle Anlagen	–3 039	–2 391
Betriebsergebnis (EBIT)	**26 136**	**9 007**
Finanzertrag	261	155
Finanzaufwand	–1 597	–1 538
Konzernergebnis vor Steuern (EBT)	**24 800**	**7 624**
Ertragssteuern	–6 967	–679
Konzerngewinn	**17 833**	**6 945**
	CHF	CHF
Gewinn pro Aktie	0.40	0.16
Gewinn pro Aktie – verwässert	0.40	0.16

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Halbjahresrechnung.

Konsolidierte Bilanz

(CHF 000)	30.06.2021	31.12.2020
Aktiven		
Flüssige Mittel	45 971	63 420
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	107 265	121 089
Warenvorräte	38 910	72 455
Übrige Forderungen	15 408	10 685
Aktive Rechnungsabgrenzungen	33 578	41 070
Umlaufvermögen	**241 132**	**308 719**
Sachanlagen	17 857	18 135
Immaterielle Anlagen	22 856	21 792
Übrige Vermögenswerte	4 254	947
Latente Steueraktiven	3 491	4 196
Anlagevermögen	**48 458**	**45 070**
Total Aktiven	**289 590**	**353 789**
Passiven		
Finanzverbindlichkeiten	17 325	47 998
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	47 111	73 201
Steuerverbindlichkeiten	11 838	15 800
Übrige Verbindlichkeiten	11 182	14 348
Passive Rechnungsabgrenzungen	51 485	41 295
Rückstellungen	249	1 807
Kurzfristiges Fremdkapital	**139 190**	**194 449**
Finanzverbindlichkeiten	131 770	135 000
Latente Steuerpassiven	1 158	1 158
Langfristiges Fremdkapital	**132 928**	**136 158**
Aktienkapital	448	448
Eigene Aktien	–1 326	–560
Kapitalreserven	75 601	88 103
Goodwill verrechnet	–245 021	–246 662
Gewinnreserven	187 770	181 853
Eigenkapital	**17 472**	**23 182**
Total Passiven	**289 590**	**353 789**

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Halbjahresrechnung.

Konsolidierte Geldflussrechnung

1. Januar bis 30. Juni (CHF 000)	**2021**	**2020**
Konzernergebnis vor Steuern	**24 800**	**7 624**
Finanzergebnis	1 336	1 383
Abschreibungen und Amortisationen	5 056	4 625
Veränderungen von Wertberichtigungen (netto)	259	–1 301
Erfolg aus Devestition	6 047	0
Erfolg aus Abgang von Anlagevermögen	–25	–27
Aufwand für aktienbasierte Vergütungen	19	13
Bruttogeldfluss aus operativer Tätigkeit	**37 492**	**12 317**
Anpassungen im Nettoumlaufvermögen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–9 886	16 261
Übrige Forderungen und Aktive Rechnungsabgrenzungen	26 191	21 406
Warenvorräte	8 631	8 661
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–19 168	–37 316
Übrige Verbindlichkeiten, Passive Rechnungsabgrenzungen und Rückstellungen	6 847	16 017
Bezahlte Ertragssteuern	–5 006	–1 404
Nettogeldfluss aus operativer Tätigkeit	**45 101**	**35 942**
Zugänge		
Sachanlagen	–2 050	–1 939
Immaterielle Anlagen	–4 726	–3 011
Wertschriften des Anlagevermögens	0	55
Erwerb Tochtergesellschaften abzüglich flüssige Mittel	–297	–2 687
Veräusserungen		
Sachanlagen	34	122
Wertschriften des Anlagevermögens	13	0
Verkauf Tochtergesellschaften abzüglich flüssige Mittel	5 427	0
Erhaltene Zinsen	147	156
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit	**–1 452**	**–7 304**
Aufnahme Finanzverbindlichkeiten	54 585	33 158
Amortisation Finanzverbindlichkeiten	–88 761	–48 301
Bezahlte Zinsen	–1 597	–1 510
Kauf eigene Aktien	–1 094	–900
Verkauf eigene Aktien	332	397
Dividendenzahlung	–25 050	–26 863
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit	**–61 585**	**–44 019**
Einfluss aus Währungsumrechnung	487	477
Ab-/Zunahme flüssige Mittel	**–17 449**	**–14 904**
Flüssige Mittel am 1. Januar	63 420	64 991
Flüssige Mittel am 30. Juni	**45 971**	**50 087**

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Halbjahresrechnung.

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

Entwicklung Eigenkapital (CHF 000)	**Aktien-kapital**	**Eigene Aktien**	**Kapital-reserven**	**Goodwill verrechnet**	**Gewinn-reserven**	**Total**
31.12.2019	**448**	**–579**	**101 580**	**–247 056**	**160 658**	**15 051**
Konzerngewinn					6 945	6 945
Kauf eigene Aktien		–900				–900
Verkauf eigene Aktien		397				397
Dividendenzahlung			–13 431		–13 432	–26 863
Erfolg eigene Aktien		101	–101			0
Aktienbasierte Vergütungen			13			13
Währungsdifferenzen					741	741
30.06.2020	**448**	**–981**	**88 061**	**–247 056**	**154 912**	**–4 616**
31.12.2020	**448**	**–560**	**88 103**	**–246 662**	**181 853**	**23 182**
Konzerngewinn					17 833	17 833
Kauf eigene Aktien		–1 094				–1 094
Verkauf eigene Aktien		332				332
Dividendenzahlung			–12 525		–12 525	–25 050
Erfolg eigene Aktien		–4	4			0
Aktienbasierte Vergütungen			19			19
Devestition				1 641		1 641
Währungsdifferenzen					609	609
30.06.2021	**448**	**–1 326**	**75 601**	**–245 021**	**187 770**	**17 472**

Die Anmerkungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Halbjahresrechnung.

Segmentinformationen

Erfolgsrechnung 1. Januar bis 30. Juni (CHF 000)	**Total mobilezone Gruppe**		**Schweiz**		**Deutschland**		**Nicht zugeteilt / Eliminationen**	
	2021	**2020**	**2021**	**2020**	**2021**	**2020**	**2021**	**2020**
Nettoverkaufserlös	**484 531**	**597 407**	**157 397**	**139 876**	**326 772**	**458 489**	**362**	**–958**
Warenaufwand	–392 421	–519 820	–106 492	–96 038	–286 339	–423 754	410	–28
Bruttogewinn	**92 110**	**77 587**	**50 905**	**43 838**	**40 433**	**34 735**	**772**	**–986**
Übriger Betriebsertrag	380	532	195	82	650	492	–465	–42
Personalaufwand	–35 727	–35 145	–23 267	–22 249	–11 292	–11 949	–1 168	–947
Übriger Betriebsaufwand	–25 571	–29 342	–9 706	–10 338	–11 024	–20 251	–4 841	1 247
Betriebsergebnis (EBITDA)	**31 192**	**13 632**	**18 127**	**11 333**	**18 767**	**3 027**	**–5 702**	**–728**
Abschreibungen Sachanlagen	–2 017	–2 234	–1 664	–1 838	–321	–365	–32	–31
Amortisationen immaterielle Anlagen	–3 039	–2 391	–1 683	–1 488	–1 356	–903	0	0
Betriebsergebnis (EBIT)	**26 136**	**9 007**	**14 780**	**8 007**	**17 090**	**1 759**	**–5 734**	**–759**
Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen	**6 776**	**4 950**	**3 048**	**2 019**	**3 728**	**2 815**	**0**	**116**
Bilanz (CHF 000)	**30.06.2021**	**31.12.2020**	**30.06.2021**	**31.12.2020**	**30.06.2021**	**31.12.2020**	**30.06.2021**	**31.12.2020**
Umlaufvermögen	241 132	308 719	91 482	105 502	142 093	199 000	7 557	4 217
Anlagevermögen	48 458	45 070	23 243	23 563	24 018	20 186	1 197	1 321
Aktiven	**289 590**	**353 789**	**114 725**	**129 065**	**166 111**	**219 186**	**8 754**	**5 538**
Verbindlichkeiten	**272 118**	**330 607**	**122 269**	**119 101**	**285 908**	**341 167**	**–136 059**	**–129 661**

Die Geschäftstätigkeit von mobilezone umfasst die Vermarktung von Telekommunikations-Dienstleistungsverträgen sämtlicher namhafter Netzbetreiber in der Schweiz und in Deutschland sowie den Handel mit Mobiltelekommunikationsgeräten (Mobiltelefone, Tablets, Wearables) und dem entsprechenden Zubehör.

Das Segment «Schweiz» besteht aus der mobilezone ag, der mobilit ag, der IT Business Services GmbH, der TalkTalk AG und der mobiletouch ag. Die mobiletouch austria GmbH wurde im November 2020 dekonsolidiert. Die Gesellschaft trug im ersten Halbjahr 2020 einen Nettoverkaufserlös von CHF 9.3 Mio. bei. Das Segment «Deutschland» besteht aus der mobilezone Deutschland GmbH, der mobilezone Handel GmbH, der powwow GmbH und der powwow Berlin GmbH. Die einsAmobile GmbH wurde im Januar 2021 dekonsolidiert. Im ersten Halbjahr 2020 hat die einsAmobile GmbH einen Nettoverkaufserlös mit Dritten von CHF 188 Mio. erzielt.

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.

Die Zuteilung der Nettoverkaufserlöse auf die Länder erfolgt aufgrund des Sitzes der Gesellschaft, welche die Umsätze generiert. Nicht zugeteilt / Eliminationen beinhaltet Transaktionen zwischen Ländern/Segmenten und der Holding-Gesellschaft. Bei den Aktiven und Verbindlichkeiten werden die Positionen zwischen den Gruppengesellschaften eliminiert.

Anhang der konsolidierten Halbjahresrechnung

1 Wichtige Grundsätze der Rechnungslegung

Die vorliegende Konzernrechnung umfasst den nicht revidierten Halbjahresabschluss für die am 30. Juni 2021 abgelaufenen sechs Monate. Die Erstellung erfolgt unter Anwendung der Swiss GAAP FER (Fachempfehlungen zur Rechnungslegung). Die konsolidierte Halbjahresrechnung 2021 wurde in Übereinstimmung mit FER 31 «Ergänzende Fachempfehlung für kotierte Unternehmen» erstellt. Die Basis der konsolidierten Halbjahresrechnung sind die ungeprüften und nach einheitlichen Richtlinien erstellten Einzelabschlüsse der Konzerngesellschaften. Einheitlicher Bilanzstichtag ist der 30. Juni. Die Berichtswährung ist der Schweizer Franken (CHF). Die ungeprüfte konsolidierte Halbjahresrechnung umfasst nicht alle Informationen und Offenlegungen, wie sie in der jährlichen Konzernrechnung verlangt werden. Sie sollte deshalb im Zusammenhang mit der Konzernrechnung per 31. Dezember 2020 betrachtet werden.

2 Veränderungen im Konsolidierungskreis

einsAmobile GmbH
mobilezone verkaufte im Berichtsjahr 75 Prozent ihrer Anteile an der einsAmobile GmbH. Mit der Transaktion trennt sich mobilezone vom Geschäftsbereich Grosshandel. Das veräusserte Geschäft hat im Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz von CHF 303 Mio. erzielt. Die Gesellschaft wurde im Januar dekonsolidiert und wird im Berichtsjahr mit der Equity-Methode bilanziert. Der Verlust aus der Devestition beträgt CHF 6.0 Mio. und wurde im übrigen Betriebsaufwand erfasst. Die nachfolgende Tabelle stellt die per Verkaufsdatum veräusserten Bilanzwerte und das aus der Transaktion resultierende Ergebnis dar.

(CHF 000)	**Bilanzwert am 1.1.2021**
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 kumulierte Währungsdifferenzen bei Verkauf	–553
Erfolgswirksame Ausbuchung Goodwill bei Verkauf	–1 641
Subtotal	**–15 330**
Verkaufspreis abzüglich Transaktionskosten	6 191
Equity Beteiligung	3 092
Verlust aus Devestition	**–6 047**

mobilit ag
Die mobilit ag wurde im Januar 2021 in die IT Business Services GmbH fusioniert.

mobiletouch austria GmbH
Im November 2020 wurde die mobiletouch austria GmbH dekonsolidiert.

sparstrom Energievertriebs GmbH
Die sparstrom Energievertriebs GmbH wurde im Juni 2019 akquiriert und im Dezember 2020 veräussert.

3 Goodwill-Behandlung

Der Goodwill wird zum Zeitpunkt des Erwerbs mit dem Eigenkapital 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 Goodwills auf die Bilanz:

Bilanz (CHF 000)	**2021**	**2020**
Ausgewiesenes Eigenkapital 30. Juni	**17 472**	**–4 616**
Eigenfinanzierungsgrad	6,0%	–1,4%
Anschaffungswert Goodwill		
Stand zu Beginn des Geschäftsjahres	246 662	247 056
Zugänge		0
Abgänge	–1 641	0
Stand am 30. Juni	245 021	247 056
Kumulierte Abschreibungen		
Stand zu Beginn des Geschäftsjahres	167 558	129 577
Abschreibung laufendes Jahr	13 980	20 879
Abgänge	–1 641	0
Stand am 30. Juni	179 897	150 456
Theoretischer Nettobuchwert Goodwill am 30. Juni	**65 124**	**96 600**
Theoretisches Eigenkapital ohne Verrechnung Goodwill am 30. Juni	**82 596**	**91 984**
Theoretischer Eigenfinanzierungsgrad	23,3%	21,5%

Auswirkungen einer theoretischen Abschreibung des Goodwills auf die Ergebnisse:

Erfolgsrechnung (CHF 000)	**2021**	**2020**
Ausgewiesener Konzerngewinn	17 833	6 945
Theoretische Abschreibung auf Goodwill	–13 980	–20 879
Konzerngewinn nach Goodwill-Abschreibung	**3 853**	**–13 934**

4 Saisonalität

Der Geschäftsverlauf ist aufgrund des Weihnachtsgeschäftes saisonal geprägt. Konzernumsatz und -ergebnis des ersten Halbjahres liegen daher in der Regel unter dem zweiten Halbjahr.

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

Für Finanzverbindlichkeiten bei Banken sind per 30. Juni 2021 Grundstücke und Gebäude im Umfang von CHF 5.7 Mio. (31.12.20: CHF 5.7 Mio.) und flüssige Mittel von CHF 5.0 Mio. (31.12.20: CHF 2.4) verpfändet.

Es bestehen keine weiteren ausweispflichtigen Positionen.

6 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Die konsolidierte Halbjahresrechnung der Gruppe wurde vom Verwaltungsrat der mobilezone holding ag am 18. August 2021 genehmigt.

Impressum

Herausgeberin: mobilezone holding ag, Rotkreuz
Redaktion: Martina Högger
Gestaltung: Michael Senn
©2021 mobilezone holding ag