

An die Aktionäre der
mobilezone holding ag

GENERAL- VERSAMMLUNG 2021

Mittwoch, 7. April 2021
Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz



BETRIEBSGEWINN
(EBIT) IN CHF

44

Mio.

(VJ: CHF 60 Mio.)

GEWINN PRO AKTIE
IN CHF

0.77

(VJ: CHF 1.04)

DIVIDENDE IN CHF

0.56

(VJ: CHF 0.60)

NETTOVERSCHULDUNG
IN CHF

120

Mio.

(VJ: CHF 131 Mio.)

UMSATZ IN CHF

1'238

Mio.

(VJ: CHF 1'324 Mio.)

Traktanden und Anträge

1. **Jahresbericht, Konzernrechnung, Jahresrechnung der mobilezone holding ag**
 - 1.1 Genehmigung des Jahresberichts und der Konzernrechnung 2020
 - 1.2 Genehmigung der Jahresrechnung 2020 der mobilezone holding ag
2. **Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2020**
3. **Entlastung der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung**
4. **Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinnes, einer ordentlichen Dividende und einer verrechnungssteuerfreien Ausschüttung aus Reserven aus Kapitaleinlagen**
 - 4.1 Verwendung des Bilanzgewinnes 2020 und der Ausschüttung einer ordentlichen Dividende der mobilezone holding ag
 - 4.2 Verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus Reserven aus Kapitaleinlagen der mobilezone holding ag
5. **Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung**
 - 5.1 Genehmigung des Gesamtbetrags der maximal zulässigen Vergütung des Verwaltungsrates für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung
 - 5.2 Genehmigung des Gesamtbetrags der maximal zulässigen Vergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2022
6. **Wahlen**
 - 6.1 Mitglieder des Verwaltungsrates
 - 6.2 Präsident des Verwaltungsrates
 - 6.3 Mitglieder des Vergütungsausschusses
 - 6.4 Unabhängiger Stimmrechtsvertreter
 - 6.5 Revisionsstelle

mobilezone übertrifft die Erwartungen mit einem EBIT von CHF 44 Mio.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

mobilezone hat das Jahr 2020 trotz erheblichen Pandemie Einschränkungen sehr erfreulich abgeschlossen. Dies, obwohl der Geschäftsverlauf ab März bis Ende Jahr in allen drei Ländern, Schweiz, Deutschland und Österreich, sehr wesentlich von den Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus belastet wurde. Die Pandemie hat bestätigt, dass mobilezone über ein resilientes Geschäftsmodell verfügt. Mit einem EBIT von CHF 44 Millionen haben wir das im Mai kommunizierte EBIT-Ziel von CHF 38 bis 43 Mio. sowie die Erwartungen der Analysten übertroffen.

Nachdem die mobilezone Gruppe sehr gut ins Jahr gestartet ist und bis Mitte März bei den wichtigsten Kennzahlen im tiefen zweistelligen Bereich über den Vorjahresergebnissen unterwegs war, wurde diese sehr erfreuliche Entwicklung mit dem ersten Corona-Lockdown Mitte März abrupt gebremst. Dadurch wurde das EBIT im ersten Halbjahr mit CHF 12 Mio. und mit der in der Zwischenzeit abgeschlossenen Restrukturierung des indirekten Vertriebsgeschäftes in Deutschland (offline) zusätzlich mit CHF 4.8 Mio. belastet. Sehr erfreulich hat sich nach dem Ende des ersten Lockdowns am 11. Mai in der Schweiz und der Wiedereröffnung sämtlicher physischer Verkaufsstellen das Geschäft im Schweizer Retail entwickelt. Die gute Performance vom Jahresbeginn konnte, unterbrochen von den acht Wochen Lockdown, fortgesetzt werden. Diese positive Entwicklung hat trotz Einbussen von Frequenzen im November und Dezember von 20 Prozent, bedingt durch verschärfte Massnahmen aufgrund der zweiten Corona-Welle, angehalten. Die Vertragsabschlüsse in Deutschland über die eigenen Online-Plattformen sparhandy.de und deinhandy.de haben sich wie erwartet mit einem Wachstum im mittleren einstelligen Bereich über das ganze Jahr hinweg positiv entwickelt.

Mit dem Verkauf des Grosshandelsgeschäfts in Deutschland Ende Januar 2021 und dem Repair-Geschäft in Österreich im Dezember 2020 hat mobilezone die letzten beiden Schritte zur konsequenten Neuausrichtung abgeschlossen. mobilezone Deutschland wird sich auf die strategischen Geschäftsfelder «Online» und «indirekter B2B-Handel» fokussieren.



Urs T. Fischer, Verwaltungsratspräsident

Markus Bernhard, CEO

Wichtigste Zahlen im Überblick

- ✓ Der Umsatz nahm von CHF 1'324 Mio. um CHF 86 Mio. (6,5 Prozent) auf CHF 1'238 Mio. ab. Währungsbereinigt lag der Umsatz bei CHF 1'283 Mio. oder 3,1 Prozent unter dem Vorjahr.
- ✓ Mit einem EBIT von CHF 44.0 Mio. (Vorjahr: CHF 59.6 Mio.) und einer EBIT Marge von 3,6 Prozent (Vorjahr: 4,5 Prozent) konnten die kommunizierten Erwartungen, welche zwischen CHF 38 Mio. und CHF 43 Mio. lagen, übertroffen werden.
- ✓ Die Finanzaufwendungen nahmen um CHF 0.6 Mio. ab und liegen bei CHF 3.2 Mio.
- ✓ Der Steueraufwand betrug CHF 6.5 Mio. und nahm gegenüber dem Vorjahr um CHF 5.1 Mio. ab.
- ✓ Der Konzerngewinn lag bei CHF 34.5 Mio. (Vorjahr: CHF 44.4 Mio.). Währungsbereinigt lag der Konzerngewinn bei CHF 35.3 Mio.
- ✓ Der Gewinn pro Aktie betrug CHF 0.77 (Vorjahr: CHF 1.04). Der Aktienkurs lag am 31. Dezember 2020 bei CHF 10.08 gegenüber CHF 10.86 Ende Dezember 2019.
- ✓ Die Bilanz wies am 31. Dezember 2020 flüssige Mittel von CHF 63 Mio. (Vorjahr: CHF 65 Mio.) aus.
- ✓ Die Finanzverbindlichkeiten betrugen CHF 183 Mio. gegenüber CHF 196 Mio. per Ende Dezember 2019.
- ✓ Die Nettoverschuldung betrug CHF 120 Mio. (Vorjahr: CHF 131 Mio.). Das Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA lag bei 2.22 (Vorjahr: 1.93).
- ✓ Das Nettoumlaufvermögen belief sich am Jahresende auf CHF 114 Mio. (Vorjahr: CHF 109 Mio.).
- ✓ Das Eigenkapital im Einzelabschluss der mobilzone holding ag betrug CHF 177 Mio. (Vorjahr: CHF 175 Mio.).
- ✓ Der Verwaltungsrat beantragt an der Generalversammlung vom 7. April 2021 die Ausschüttung einer Dividende von CHF 0.56 (Vorjahr: CHF 0.60) pro Aktie.
- ✓ Die im Mai 2020 kommunizierten EBIT-Erwartungen für das Geschäftsjahr 2021 von CHF 61 Mio. bis 66 Mio. werden bestätigt.

Segment Schweiz und Österreich

- ✓ Das Schweizer Retail- und B2B-Geschäft erzielte auf Stufe EBIT das beste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte.
- ✓ Der Umsatz in der Schweiz und Österreich nahm von CHF 356 Mio. auf CHF 326 Mio. um 8,4 Prozent ab.
- ✓ Das EBIT erhöhte sich von CHF 26.5 Mio. auf CHF 31.2 Mio., was einer Umsatzrentabilität von 9,6 Prozent (Vorjahr: 7,4 Prozent) entspricht.
- ✓ Das Schweizer Retail-Geschäft entwickelte sich vor und nach dem Lockdown in den Monaten März bis Mai sehr erfreulich. Mit 335'000 (Vorjahr: 359'000) verkauften Verträgen (Postpaid, Internet und TV) konnten die Vorjahreszahlen, bereinigt um die Lockdown-Phase (Verträge: -32'000), um knapp 2,4 Prozent übertroffen werden.
- ✓ Die Anzahl der Shops wurde auf 123 (Vorjahr: 117) ausgebaut.
- ✓ Die Umsätze mit verkauften Dienstleistungen (Datentransfer, Einrichten von Smartphones und weiteren Services) in den Shops betrugen CHF 2.8 Mio. (Vorjahr: CHF 3.0 Mio.).
- ✓ Der Zubehörumsatz nahm um 5,4 Prozent auf CHF 21.5 Mio. (Vorjahr CHF 20.4 Mio.) zu.
- ✓ Im B2B-Geschäft konnte die Dienstleistungen Fleet Management und Mobility Services auf CHF 3.7 Mio. (Vorjahr: CHF 3.4 Mio.) ausgebaut werden.
- ✓ Im B2B-Online-Geschäft wurden 21'000 Smartphones (Vorjahr: 16'500) verkauft. Dies entspricht einer Zunahme von 27 Prozent.
- ✓ Nachdem das Reparaturgeschäft in der Schweiz und in Österreich im ersten Halbjahr insgesamt ein negatives EBIT von CHF 1 Mio. erzielt hat, konnte der Umschwung zu schwarzen Zahlen im zweiten Halbjahr erreicht werden, sodass insgesamt noch ein negatives EBIT von CHF 0.7 Mio. resultierte.
- ✓ Der Umsatz bei TalkTalk lag bei CHF 15.9 Mio. (Vorjahr: CHF 18.2 Mio.). Der Umsatzverlust von Festnetzkunden konnte nicht vollständig durch die Mobiltelefonie kompensiert werden. Der Umsatzanteil der Mobilkunden ist auf 75 Prozent (Vorjahr: 70 Prozent) angestiegen. Im Bereich der Postpaid-SIM-Karten konnte die Kundenzahl auf 31'300 (Vorjahr: 26'800) oder 16,8 Prozent ausgebaut werden.
- ✓ Das EBIT von TalkTalk lag bei CHF 4.8 Mio. (Vorjahr: CHF 5.6 Mio.). Die EBIT-Marge blieb bei stabilen 30,4 Prozent.

Segment Deutschland

- ✓ Die beiden Geschäftsbereiche «Online» und «indirekter B2B-Handel» entwickelten sich sehr unterschiedlich.
- ✓ Das Volumen im Online-Geschäft konnte um 4,6 Prozent auf über 567'000 (Vorjahr: 542'000) Mobilfunkverträge gesteigert werden. Davon wurden 492'000 Mobilfunkverträge (Vorjahr: 455'000) oder 87 Prozent (Vorjahr: 84 Prozent) über eigene Plattformen abgeschlossen.
- ✓ Die Massnahmen zur Bekämpfung der Pandemie führten bei den B2B-Partnern zu Schliessungen der Verkaufsstellen, sodass 452'000 (Vorjahr: 505'000) oder 10,5 Prozent weniger Mobilfunkverträge «offline» abgeschlossen werden konnten.
- ✓ Der Umsatz nahm von CHF 976 Mio. auf CHF 916 Mio. ab. Der Umsatz-Anteil des im Januar 2021 verkauften Grosshandelsgeschäfts beträgt CHF 0.3 Mia. mit einer Bruttogewinnmarge von 2,2 Prozent (Vorjahr: CHF 0.4 Mia. / 2,7 Prozent).
- ✓ Das EBIT nahm von CHF 28.8 Mio. auf CHF 11.9 Mio. ab. In der Abnahme enthalten sind Restrukturisierungskosten von CHF 4.8 Mio.
- ✓ Insgesamt wurden «online» und im «B2B-Handel» über 1'019'000 (Vorjahr: 1'047'000) Mobilfunkverträge abgeschlossen.

Mit der Lancierung der nächsten Module unserer Online-Plattform in Form einer neuen Shoptech-Commerce-Lösung für unsere Marken sparhandy.de, deinhandy.de und handystar.de im ersten Halbjahr 2021 werden wir in der Lage sein, den Online-Markt für Connectivity-Consumer-Elektronik noch agiler und schneller zu gestalten und neue Angebote in der Produktkategorie «Abos ohne Smartphone» zu vermarkten.

Mit pricezilla.de haben wir im November eine neue Plattform lanciert, welche die neue Shoptech-Architektur zur Vermarktung von Smartphones, Tablets und Zubehör ohne Abo nutzt. Wir sind davon überzeugt, mit diesem Multimarkenansatz sämtliche relevanten Connectivity-Consumer-Elektronik Kundensegmente optimal zu erschliessen.

Veränderung im Verwaltungsrat

Urs T. Fischer wird sich, nach zwölfjähriger Tätigkeit als Präsident des Verwaltungsrats, an der nächsten Generalversammlung am 7. April 2021 nicht mehr zur Wiederwahl zur Verfügung stellen. Unter seiner Führung hat sich mobilezone in den letzten Jahren eine starke strategische Position in der Telekommunikationsindustrie in der Schweiz und Deutschland erarbeitet. Sowohl Umsatz als auch Ertragskraft der Gruppe konnten in dieser Zeit erheblich gesteigert werden. Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung danken Urs T. Fischer für sein langjähriges grosses Engagement für unser Unternehmen.

Als neuen Präsidenten des Verwaltungsrats wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung Olaf Swantee, einen Experten der europäischen Telekommunikationsindustrie, vorschlagen (www.mobilezoneholding.ch/de/unternehmen/corporate-governance/verwaltungsrat.html).

Veränderung in der Konzernleitung

Der Verwaltungsrat hat Jens Barth per 1. Januar 2021 zum Chief Digital Officer (CDO) und Mitglied der Konzernleitung ernannt. Akin Erdem ist im Zuge des Verkaufs des Grosshandelsgeschäfts Ende Januar 2021 aus der Konzernleitung ausgeschieden.

Generalversammlung vom 7. April 2021

Die Generalversammlung 2021 wird noch einmal ohne die physische Präsenz der Aktionärinnen und Aktionäre stattfinden. Aufgrund der bundesrätlichen Verordnung über Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus können Sie Ihre Stimmrechte ausschliesslich über den unabhängigen Stimmrechtsvertreter wahrnehmen.

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine Dividende von CHF 0.56 pro Namenaktie beantragen. Die Ausschüttung erfolgt je zur Hälfte aus dem Bilanzgewinn und aus der Reserve aus Kapitaleinzulagen, was einer Ausschüttungsquote von 73 Prozent entspricht. Bei Annahme dieses Antrages wird die Dividende am 16. April 2021 ausbezahlt. Ab dem 14. April 2021 wird die Aktie ex Dividende gehandelt.

Ausblick 2021

Das im Mai kommunizierte EBIT-Ziel für das Geschäftsjahr 2021 in Höhe von CHF 61 Mio. bis 66 Mio. wird bestätigt. Wir erwarten einen Umsatz im Bereich von CHF 950 Mio. mit einer EBIT-Marge von gegen 7 Prozent. Die Investitionen von CHF 12 Mio. stehen im Zusammenhang mit dem Abschluss der Modernisierung und Renovation sämtlicher Shops in der Schweiz nach unserem neuen, einheitlichen Design-Konzept bis 2022 sowie insbesondere auch mit den Investitionen in unsere Online-Plattformen in Deutschland und in der Schweiz. Die Neupositionierung von mobilezone ist mit dem Verkauf des Grosshandelsgeschäfts abgeschlossen. Die Gruppe ist ausgezeichnet aufgestellt und sieht einer positiven Weiterentwicklung zuversichtlich entgegen.

Dank an unsere Mitarbeitenden und Aktionärinnen und Aktionäre

Ein besonderer Dank gilt unseren knapp 1'200 Mitarbeitenden, die sich durch eine enorme Flexibilität und einen grossen Einsatz in der unerwarteten Pandemie-Situation ausgezeichnet haben. Wir sind sehr stolz auf den Teamspirit, welcher in der nicht einfachen Zeit zu sehen und zu spüren war. Schliesslich bedanken wir uns bei Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre. Mit Ihrer Unterstützung und Ihrem Vertrauen ermöglichten Sie es uns, die Entwicklung von mobilezone weiter voranzutreiben.

Rotkreuz, 8. März 2021



Urs T. Fischer
Verwaltungsratspräsident



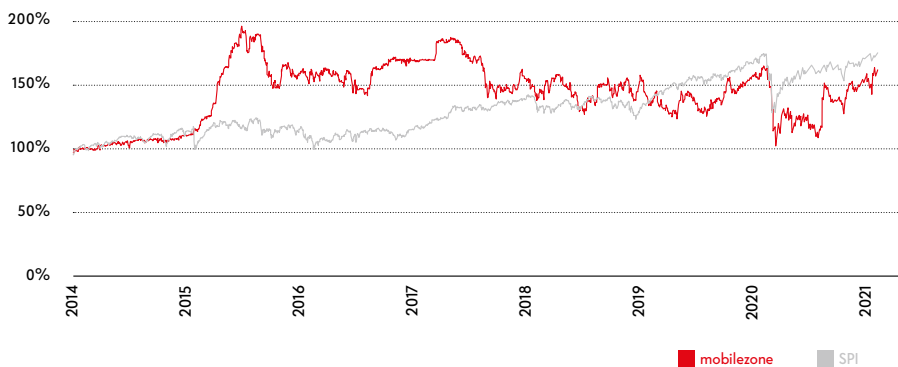
Markus Bernhard
Chief Executive Officer

Aktienentwicklung

Angaben pro Aktie

(in CHF oder wie angegeben)	2020	2019	2018	2017	2016
Ausgegebene Aktien am Jahresende (Stück)	44 781 213	44 781 213	40 781 213	32 195 697	32 195 697
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien (Stück)	44 709 172	42 792 890	38 664 992	32 163 959	32 179 994
Gewinn pro Aktie (unverwässert/verwässert)	0.77	1.04	1.02	1.10	1.12
Eigenkapital pro Aktie ohne Verrechnung Goodwill ¹	2.28	2.96	2.73	1.45	1.44
Ausschüttung pro Aktie	0.56 ²	0.60	0.60	0.60	0.60
Börsenkurs (höchst/tiefst)	11.64/7.21	11.94/8.78	12.48/9.51	15.95/11.45	14.75/12.15
Börsenkurs am 31.12.	10.08	10.86	10.94	12.85	14.50

Aktienkursentwicklung ab 2014³



¹ Eigenkapital ohne Verrechnung Goodwill / mit Amortisationen.

² 50 Prozent verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven und 50 Prozent Dividende gemäss Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung vom 7. April 2021.

³ Dividende reinvestiert.

Kennzahlen

Konzern

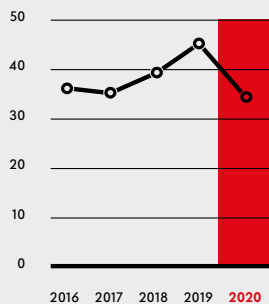
(CHF 000 bzw. wie angemerkt)	2020	%	2019	%	2018	%	2017	%	2016	%
Nettoverkaufserlös	1 237 662		1 324 022		1 195 599		1 171 578		1 087 855	
Bruttogewinn	177 336	14.3 ¹	180 073	13.6 ¹	156 838	13.1 ¹	149 826	12.8 ¹	143 966	13.2 ¹
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	53 776	4.3 ¹	67 812	5.1 ¹	58 296	4.9 ¹	55 954	4.8 ¹	54 255	5.0 ¹
Betriebsgewinn (EBIT)	43 958	3.6 ¹	59 648	4.5 ¹	52 535	4.4 ¹	50 123	4.3 ¹	48 471	4.5 ¹
Konzerngewinn	34 514	2.8 ¹	44 405	3.4 ¹	39 531	3.3 ¹	35 226	3.0 ¹	36 147	3.3 ¹
Bilanzsumme	353 789		390 541		367 070		302 640		192 887	
Nettoverschuldung	-119 578		-130 876		-76 161		-70 200		-66 152	
Eigenkapital	23 182	6.6 ²	15 051	3.9 ²	34 382	9.4 ²	8 977	3.0 ²	-3 294	-1.7 ²
Eigenkapital ohne Verrechnung von Goodwill ³	102 286	23.6	132 530	26.1	111 192	25.1	46 776	13.7	46 461	19.1
Nettoverschuldung/EBITDA	2.22		1.93		1.31		1.25		1.22	
Nettogeldfluss aus operativer Tätigkeit	59 750		52 778		5 385		45 911		40 440	
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	13 298		10 036		10 420		10 947		9 809	
Personalbestand am 31.12. in Vollzeitstellen (Anzahl)	1 127		1 217		930		867		878	
Anzahl Verkaufsstellen am 31.12. in der Schweiz	123		117		119		124		129	

¹ In Prozenten des Nettoverkaufserlöses.

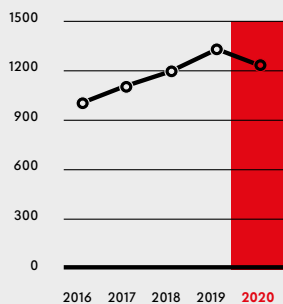
² In Prozenten der Bilanzsumme.

³ Eigenkapital und Bilanzsumme ohne Verrechnung Goodwill / mit Amortisation.

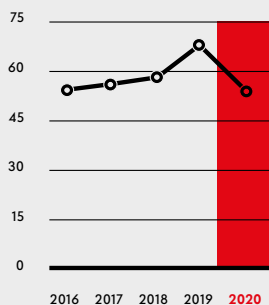
Konzerngewinn (CHF Mio.)



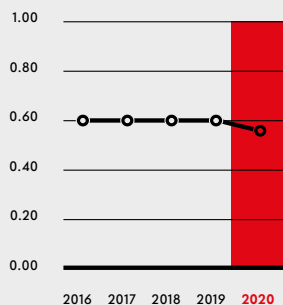
Nettoverkaufserlös (CHF Mio.)



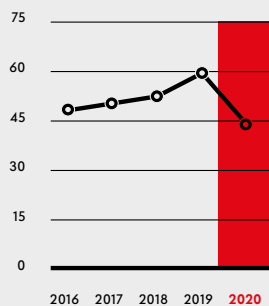
EBITDA (CHF Mio.)



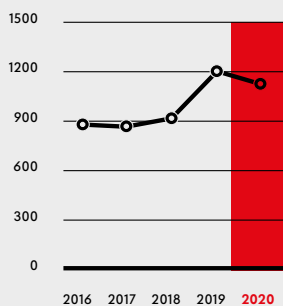
Dividende (CHF)



EBIT (CHF Mio.)



Personalbestand (Vollzeitstellen)



Interview mit Urs T. Fischer

Verwaltungsratspräsident

Urs T. Fischer ist seit 2009 Präsident des Verwaltungsrats der mobilezone Gruppe. Nach seiner Ausbildung zum Dipl.-Ing. ETH war er in diversen Management-Positionen bei IBM Schweiz und der Digital Equipment Corporation tätig. Er leitete als CEO die Sunrise Communications AG und war CEO und Mitglied des Verwaltungsrats der Ascom Gruppe sowie Generaldirektor der Hewlett-Packard (Schweiz) GmbH. Nach 12 Jahren gibt er sein Amt als Verwaltungsratspräsident der mobilezone Gruppe an der Generalversammlung 2021 ab. Zum Abschied haben wir ihm ein paar Fragen gestellt.

„ Es war ein Privileg für mich, ein Unternehmen zu begleiten, welches während 12 Jahren als unabhängiger Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen Marktführer geblieben ist.

URS FISCHER, SIE TRETEN NACH MEHR ALS EINEM JAHRZEHT ALS VERWALTUNGSRATS-PRÄSIDENT DER MOBILEZONE GRUPPE ZURÜCK – EINE LANGE ZEIT, SPEZIELL IN EINEM VON NEUEN UND SICH VERÄNDERNDEN TECHNOLOGIEN GEPRÄGTEN UMFELD.

Im Jahr 2009 war mobilezone ein klassischer Retailer. Wir hatten damals zwei Geschäftszweige. Zum einen das auf den Shops basierende B2C-Geschäft und zum anderen das B2B-Geschäft, welches zu dieser Zeit noch ganz am Anfang stand.

Wir betrieben damals etwas mehr als 120 Shops in der ganzen Schweiz. Die drei grossen Mobilfunkanbieter Swisscom, Orange (heute Salt) und Sunrise zusammen waren mit 220 Shops am Markt vertreten. Heute betreiben die drei grössten Mobilfunkanbieter zusammen gut 300 Shops. Wir konnten unsere schweizweit sehr grosse Shop-Präsenz stabil halten.

Dann gab es auch äussere Einflüsse, welche uns geprägt haben. Der Markteintritt des iPhone 3 im Juli 2008 hat eine neue Zeitrechnung eingeläutet. Als Apple damit begann, den Mobilfunkmarkt aufzumischen, waren noch Player wie Nokia, HTC, Motorola, LG oder Sony Ericsson auf dem Markt. Der Marktanteil bei den Smartphones lag 2009 bei gerade mal 5 Prozent. Bereits 2014 lag er bei 70 Prozent. Und heute muss man die Mobilgeräte, welche nicht «smart» sind, richtiggehend suchen.

WIE HAT SICH MOBILEZONE SEIT IHRER WAHL 2009 VERÄNDERT?

2009 war mobilezone ein reines Schweizer Unternehmen. Im Laufe der Zeit haben wir nach Deutschland expandiert und sind stark gewachsen. Wir haben uns strategisch in der Telekommunikationsindustrie in der Schweiz und in Deutschland positioniert. Auf diese Weise haben wir auch den Umsatz und die Ertragskraft der Gruppe erheblich gesteigert.

Aus meiner Sicht ist mobilezone über die Zeit immer professioneller geworden: in den Prozessen, bei der Lancierung von Produkten oder auch IT-technisch, bei der Einführung von neuen Systemen, beispielsweise beim Thema Omnichannel. Und nicht zuletzt auch in den Bereichen Governance und Risk Management.

Auch sind wir heute in allen unseren Geschäftsbereichen breiter abgestützt – sei es in der Wertschöpfungskette beim Einkauf und Verkauf oder im Re-Use von Geräten und dem damit verbundenen Lebenszyklus eines Smartphones.

Neben dem physischen Geschäft gewinnt das Online-Geschäft immer mehr an Bedeutung. Dies ist eine Transformation, die nicht von heute auf morgen passiert. Vielmehr ist dies eine Reise, welche vom Management strategisch geplant und begleitet wird.

WELCHE PERSÖNLICHE BALANZ ZIEHEN SIE?

Es war ein Privileg für mich, ein Unternehmen zu begleiten, welches während 12 Jahren als unab-



hängiger Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen Marktführer geblieben ist.

Im Ökosystem der Telekommunikationsbranche haben wir eine Doppelrolle inne: Einerseits sind wir als unabhängiger Anbieter in der Schweiz und Deutschland Marktführer, andererseits sind wir sehr klein, wenn man uns mit den grossen Mobilfunkanbietern oder gar den Herstellern vergleicht. Und trotzdem finden wir immer wieder eine Nische, um uns zu behaupten. Wir sind klein und wenig. Diese Agilität ermöglicht es uns, immer wieder Potenzial für Innovationen zu finden und dieses auch zu nutzen.

Wir haben das vergangene Geschäftsjahr 2020 besser abgeschlossen als im «Best Case», den wir in der zweiten Hälfte des März während des ersten Lockdowns definiert haben. Und wir haben Mut bewiesen, dass wir am 13. Mai bereits die Guidance für 2020 und 2021 abgegeben haben. Dies wurde uns vonseiten der Investoren hoch angerechnet. Obwohl wir keine zweite Welle eingeplant hatten, haben wir unsere Ziele mehr als erreicht und sind insgesamt sicher durch dieses Krisenjahr gekommen, was mich natürlich sehr freut.

WAS BLEIBT IHNEN AUS IHRER AMTSZEIT BESONDERS IN ERINNERUNG?

Was mir besonders bleibt, ist die Debattenkultur auf Stufe Verwaltungsrat und Konzernleitung. Sie war anspruchsvoll, manchmal auch ein Ringen, aber immer faktenbasiert mit entsprechenden Argumenten. Was mir ausserdem bleibt: dass es unserem CEO Markus Bernhard und seinem Team in einer jungen Industrie mit jungen Mitarbeitenden gelingt, eine familiäre Unternehmenskultur zu pflegen und weiterzuentwickeln.

IHRE NACHFOLGE TRITT MIT OLAF SWANTEE EIN EXPERTE DER EUROPÄISCHEN TELEKOMMUNIKATIONSINDUSTRIE AN. WAS WÜNSCHEN SIE IHM FÜR DAS AMT DES VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENTEN?

Ich kenne Olaf seit 20 Jahren. Wir haben bereits bei der Digital Equipment Corporation zusammengearbeitet. Ich weiss, dass er mit seiner Erfahrung der absolut richtige Mann ist, um diesen Verwaltungsrat zu präsidieren und wünsche ihm

» Mir bleibt die Debattenkultur auf Stufe Verwaltungsrat und Konzernleitung, welche anspruchsvoll war, manchmal auch ein Ringen, aber immer faktenbasiert mit entsprechenden Argumenten.

nachhaltigen Erfolg. Dieser Erfolg gelingt ihm, wenn er eine mitarbeiter- und kundenzentrierte Geschäftspolitik fördert. Wenn es den Kunden gut geht, geht es den Mitarbeitenden gut, und wenn es den Mitarbeitenden gut geht, geht es auch den Aktionären und letztlich dem Unternehmen gut.

WAS MACHEN SIE MIT DER NEU GEWONNENEN ZEIT?

In erster Linie werde ich mehr Zeit mit meiner Frau verbringen. Sie musste in den letzten Jahren etwas zurückstecken. Zudem werde ich zwei meiner Verwaltungsratspräsidien behalten. Ich führe als Stiftungsratspräsident ehrenamtlich ein Heim für beeinträchtigte Menschen. Dort ist ein Neubau geplant, was Zeit in Anspruch nehmen wird. Und dann möchte ich mir auch Zeit dafür nehmen, meine Neugierde für soziale und politische Zusammenhänge zu stillen. Auf meinem Nachttisch liegen viele Bücher, die ich lesen möchte. Dazu gehören Biografien wie beispielsweise diejenige des Dalai-Lama oder des Chefanklägers der Nürnberger Prozesse.

HERZLICHEN DANK FÜR DAS INTERVIEW UND ALLES GUTE!

Interview mit Markus Bernhard

CEO mobilezone Gruppe

WIE BEURTEILEN SIE DAS JAHRESERGEBNIS 2020?

Insgesamt sind wir mit den finanziellen Ergebnissen den Umständen entsprechend sehr zufrieden.

Die Ergebnisse in der Schweiz, mit einem EBIT von etwas über CHF 31 Millionen (2019: CHF 26 Millionen), waren schlichtweg ausgezeichnet und mit Abstand das beste Ergebnis der über 20-jährigen Unternehmensgeschichte. Das Ergebnis in Deutschland war insgesamt nicht zufriedenstellend. Die Umstrukturierungen, Einmalbelastungen und die Pandemie haben das Ergebnis sehr stark beeinflusst, sodass wir dort einen EBIT von CHF 12 Millionen (2019: 29 Millionen) erzielt haben. Wir sind zuversichtlich, ab Frühling 2021 eine Erholung im stationären indirekten B2B-Geschäft mit mobilezone Handel in Deutschland zu erreichen.

Mit unserem Online-Geschäft in Deutschland sind wir zufrieden und konnten es im Geschäftsjahr 2020 um 4.6 Prozent auf 567'000 abgeschlossene Verträge weiter ausbauen und nachhaltig stärken. Mit pricezilla.de haben wir im 4. Quartal 2020 eine neue Online-Plattform lanciert. Damit wollen wir in Deutschland unsere Online-Strategie weiter ausbauen und mit der Erschliessung von neuen Kundengruppen das vorhandene Potenzial im Bereich Mobilfunk ohne Verträge sowie Konnektivitäts-Produkte nutzen.

DAS CORONAVIRUS HATTE IM VERGANGENEN JAHR STARKEN EINFLUSS AUF DIE WIRTSCHAFT. WIE HAT DIE PANDEMIE DIE MOBILEZONE GRUPPE BEEINFLUSST UND WO STEHT SIE HEUTE?

Corona hat unser Geschäft im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2020 stark beeinflusst. Nachdem die mobilezone Gruppe sehr gut ins Jahr gestartet war und bis Mitte März 2020 bei den wichtigsten Kennzahlen über den Vorjahreszahlen unterwegs war, wurde diese erfreuliche Entwicklung mit dem Corona-Lockdown Mitte März abrupt gebremst.

Die Pandemie hat unser Geschäft insbesondere im ersten Halbjahr stark belastet. Im zweiten Halbjahr hat sich unser Online-Geschäft in Deutschland und insbesondere das Schweizer Geschäft sehr positiv entwickelt. Das indirekte B2B-Geschäft in Deutschland konnte die Auswirkungen der Pandemie auf die Ergebnisse auch im zweiten Halbjahr nicht verbergen. Das Schweizer Retail-Geschäft zeigte im November und Dezember 2020, auch bedingt durch die verstärkten Massnahmen von Bund und einzelnen Kantonen, einen Rückgang in den Frequenzen von zirka 20 Prozent.

Der zweite Lockdown in der Schweiz ab Mitte Januar 2021, mit der Schliessung vieler Retail-Geschäfte und der Home-Office-Pflicht, hat die Frequenzen in unseren Shops gegenüber dem Vorjahr um sogar 30 Prozent belastet. Trotzdem ist das Geschäft im Schweizer Retail, was unseren EBIT in den ersten beiden Monaten betrifft, nur leicht unter dem starken Vorjahr. Die Kunden kommen gezielter mit Kaufabsichten in unsere 123 Shops.

” Die Ergebnisse in der Schweiz mit einem EBIT von CHF 31 Mio. waren schlichtweg ausgezeichnet.

Die Pandemie hat uns aufgezeigt, dass wir über ein resilientes Geschäftsmodell verfügen. Mit Beginn des ersten Lockdowns Mitte März waren wir ab dem ersten Tag bereit für das Arbeiten von zu Hause. Für die Zukunft werden wir mitnehmen – insbesondere auch mit dem Austausch zwischen Deutschland und der Schweiz, dass Videokonferenzen mit Teams, Zoom oder Skype zum Alltag gehören und unsere Kommunikation mit internen wie auch externen Gesprächspartnern erleichtern.



Markus Bernhard, CEO im Gespräch mit Martina Högger, Senior Manager PR, über den Geschäftsgang der mobilezone Gruppe.

MOBILEZONE HAT AM 13. MAI 2020 ALS EINES DER ERSTEN AN DER SIX KOTIERTEN UNTERNEHMEN DIE FINANZZIELE FÜR DAS JAHR 2020 ANGEPASST. WELCHE BILANZ ZIEHEN SIE?

Wir haben tatsächlich bezüglich unserer Financial Guidance 2020 und 2021 bereits zwei Tage nach Beendigung des Lockdowns sehr früh informiert. Wir haben dafür sowohl intern als auch extern grosse Zustimmung erlebt. Schlussendlich lagen wir mit unserer Einschätzung, ohne Erwartung einer zweiten Welle, mit einem EBIT von CHF 44 Millionen leicht über der genannten Bandbreite von CHF 38 bis 43 Millionen.

IM HALBJAHRESBERICHT 2020 HABEN SIE GESAGT, DASS SIE DAS JAHR 2020 ALS ÜBERGANGSJAHR SEHEN, IN DEM DIE GESELLSCHAFTEN INNERHALB DER GRUPPE KLAR POSITIONIERT UND DAS JEWEILIGE PROFIL GESCHÄRFT WERDEN SOLL. WO STEHEN SIE IN DIESEM KONSOLIDIERUNGSPROZESS?

Unsere Restrukturierungsmassnahmen sind mit dem Verkauf des Repair-Geschäftes in Österreich im Dezember und dem Verkauf des Grosshandelsgeschäfts Ende Januar 2021 in Deutsch-

land abgeschlossen. Wir sind nun für unser Kerngeschäft optimal aufgestellt und planen keine weiteren Veränderungen im laufenden Geschäftsjahr 2021.

DEN GROSSTEIL DER EINNAHMEN IM SCHWEIZER GESCHÄFT MACHEN SIE IN IHREN ÜBER 120 SHOPS. CORONA HAT IM FRÜHLING ZU EINEM LANDESWEITEN LOCKDOWN GEFÜHRT. HABEN SIE MASSNAHMEN GETROFFEN, BEISPIELSWEISE IN BEZUG AUF INVESTITIONEN INS ONLINE-GESCHÄFT?

Während der acht Wochen Lockdown in der Schweiz ab Mitte März konnten wir von unseren 123 Shops 24 Shops mit reduzierten Öffnungszeiten immer offen halten. Wir haben uns dabei an die bundesrätliche Verordnung gehalten, wonach Shops für Telekommunikation geöffnet bleiben durften. Bei den offenen Shops wurde während des Lockdowns ein Rückgang der Kundenfrequenzen von 61 Prozent gemessen. Die verschärften Massnahmen ab November 2020 haben unser Geschäft sehr viel weniger beeinflusst.

Bis 2022 wollen wir sämtliche unserer über 120 Shops in der Schweiz im neustem Layout präsentieren. Im

Geschäftsjahr 2020 haben wir 20 Shops umgebaut. 2021 planen wir rund 45 Shops zu renovieren.

Für die Jahre 2021 und 2022 planen wir den Ausbau des Online-Geschäftes sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland. In der Schweiz schaffen wir zusätzliche Arbeitsplätze und investieren weiter in die Technologie.

DAS TOCHTERUNTERNEHMEN VON MOBILE-ZONE, DIE MOBILETOUCH, VERZEICHNETE IM ERSTEN HALBJAHR 2020 EINEN RÜCKGANG DER REPARATUREN UM 57 PROZENT. WAS WAREN DIE GRÜNDE DAFÜR UND WIE SIEHT ES IM REPAIR-GESCHÄFT HEUTE AUS?


Die Pandemie hat das Repair-Geschäft sowohl in der Schweiz als auch in Österreich stark belastet. Viele unserer Partner hatten ihre Shops teilweise geschlossen. Das Geschäft in Österreich konnten wir im Dezember 2020 verkaufen. Das Schweizer Repair-Geschäft hat sich mittlerweile erholt und wir sind zuversichtlich, dass wir im laufenden Geschäftsjahr 2021 ein positives Ergebnis erzielen werden. Das Schweizer Repair-Geschäft ist ein wichtiger Eckpfeiler unserer Wertschöpfungskette im Schweizer Geschäftsmodell. Neben dem traditionellen Repair-Geschäft werden beispielsweise gebrauchte, zurückgekaufte Smartphones wieder aufbereitet und mit unserer im Sommer lancierten Marke jusit wieder in den Smartphone-Kreislauf integriert. Die gebrauchten Smartphones werden auf www.get-jusit.ch sowie offline in ausgewählten mobilezone Shops verkauft. Das Thema Smartphone-Kreislauf ist eines von vier Fokusthemen unserer Nachhaltigkeitsstrategie.

SIE HABEN ES BEREITS ANGESPROCHEN: PER ENDE 2020 HABEN SIE MIT DER MOBILETOUCH AUSTRIA DAS REPAIR-GESCHÄFT IN ÖSTERREICH VERKAUFT. HÄNGT DER VERKAUF MIT DEM RÜCKLÄUFIGEN REPARATURGESCHÄFT ZUSAMMEN?

Im Rahmen der weiteren Fokussierung auf unsere Kernstrategie und die Geschäftsaktivitäten in der Schweiz und Deutschland haben wir unser Reparaturgeschäft in Österreich an einen Investor aus dem industriellen Sektor verkauft. Das Reparaturgeschäft in der Schweiz hingegen ist für uns strategisch sehr wichtig und wir werden auch in Zukunft daran festhalten.

IM HALBJAHRESBERICHT HABEN SIE ZUVERSICHT IN BEZUG AUF DAS B2B-GESCHÄFT GEÄUSSERT. HAT SICH DIESE BESTÄTIGT?

Das Schweizer B2B-Geschäft hat die Pandemie unbeschadet «überstanden» und ein ausgezeichnetes Ergebnis erzielt. Es ist uns gut gelungen, insbesondere unser Service-Geschäft mit Fleet-Management und Device as a Service weiter auszubauen. Das B2B-Geschäft in Deutschland hat auch im zweiten Halbjahr stark unter den Shop-Schliessungen unserer Handelspartner gelitten. In Deutschland betreibt mobilezone keine eigenen physischen Shops.

 **Das Schweizer B2B-Geschäft hat die Pandemie unbeschadet «überstanden» und ein ausgezeichnetes Ergebnis erzielt.**

IN DEN VERGANGENEN JAHREN STANDEN VERSCHIEDENE AKQUISITIONEN IM VORDERGRUND – DAS THEMA MARKANTEILSGEWINNE IST IN DER STRATEGIE FEST VERANKERT. IM HALBJAHRESBERICHT HABEN SIE JEDOCH GESAGT, DASS IN DEN NÄCHSTEN EIN BIS ZWEI JAHREN KEINE EXPANSIONEN IN DEUTSCHLAND GEPLANT SIND. WIE PLANEN SIE, TROTZDEM ZU WACHSEN?

Nach den drei Akquisitionen in Deutschland seit 2015 haben wir das Jahr 2020 für die Zusammenführung und Bereinigung der Geschäftsaktivitäten genutzt. Wir planen online zu wachsen. In der Vergangenheit haben wir unsere Kernkompetenz im Mobilfunk-Kartengeschäft genutzt, um über unsere Online-Plattformen Verträge zu verkaufen. Mit 567'000 (Vorjahr: 542'000) aktivierten Verträgen sind wir im indirekten Online-Geschäft die Nummer 1 in Deutschland.

Mit pricezilla.de haben wir im November eine neue Marke für Produkte rund um das Thema Mobilfunk und Konnektivität lanciert und bieten erstmals Produkte wie Tablets, Wearables, Bluetooth Speaker, Kopfhörer, Buds und AirPods oder Zubehör wie Stecker und Kabel, Docking Stations,

Smartphone-Hüllen und Schutzfolien ohne Mobilfunkvertrag von verschiedensten Herstellern an. Mit der neuen Marke wollen wir unsere Online-Strategie weiter vorantreiben und neue Kundengruppen erschliessen.

IM VERGANGENEN JAHR HABEN SIE UNTER DEM DACH VON MOBILEZONE HANDEL DIE VERTRIEBSAKTIVITÄTEN IM BEREICH BUSINESS TO BUSINESS IN DEUTSCHLAND ZUSAMMENGEFÜHRT. KÖNNEN SIE EIN ERSTES FAZIT ZIEHEN?

Wir haben vor bald sechs Jahren, im März 2015, die einsAmobile GmbH erworben und mit den Zukäufen der TPHCom Anfang 2018 und der SH Mitte 2019 das Geschäft in Deutschland stark ausgebaut. Die Gesellschaften waren mehrheitlich autonom organisiert. Mit der Zusammenführung der B2B-

Geschäftsbereiche der einzelnen Gesellschaften in der Gesellschaft mobilezone Handel haben wir unsere Organisation in Deutschland effizienter aufgestellt. Im Ergebnis vereinfachen wir die Abläufe in der Organisation und vermeiden möglichst Doppelspurigkeiten und erzielen gleichzeitig signifikante Kostenersparnisse. 75 Prozent der Anteile der einsAmobile GmbH mit dem verbleibenden Geschäftsbereich Grosshandel haben wir im Januar 2021 verkauft.

ENDE 2020 HABEN SIE JENS BARTH ALS CHIEF DIGITAL OFFICER IN DIE KONZERNLEITUNG BERUFEN. WAS VERSPRECHEN SIE SICH VON DIESER ERWEITERUNG DER KONZERNLEITUNG?

Mit Jens haben wir einen ausgewiesenen Digital-Experten in unseren Reihen, der die Online-Strategie der mobilezone Gruppe entscheidend mitprägen wird. Mit seiner über 20-jährigen Erfahrung im Telekommunikationsmarkt wird er unser Online-Geschäft weiter stärken und einen wichtigen Beitrag zu unserer Wachstumsstrategie leisten.

WAGEN WIR EINEN BLICK IN DIE ZUKUNFT: WAS TUT MOBILEZONE, UM FIT FÜR DIE ZUKUNFT ZU SEIN?

Wir werden uns in vielerlei Hinsicht weiter sehr agil am Markt bewegen und in unserem täglichen Schaffen alles daran setzen, unsere strategischen Eckpfeiler nachhaltig zu stärken:

- ✓ Wachstum beziehungsweise Gewinnung von Marktanteilen
- ✓ Stärkung und Ausbau der Online-Präsenz
- ✓ Ausbau des Service-Angebotes im B2B- und B2C-Geschäft
- ✓ Stärkung der Drive-to-Shop-Strategie in der Schweiz im Rahmen der Omni-Channel-Strategie
- ✓ Ausbau der wiederkehrenden Einkünfte
- ✓ Fortführung einer attraktiven Dividenden- und Ausschüttungspolitik
- ✓ Bekennung zur Nachhaltigkeit und Fortführung der Nachhaltigkeitsstrategie




SIE HABEN DAS THEMA NACHHALTIGKEITS-STRATEGIE BEREITS ANGESPROCHEN: NACHHALTIGKEIT IST IN ALLER MUNDE: VIELE UNTERNEHMEN ENTWICKELN EINE STRATEGIE UND SETZEN MASSNAHMEN IN DIESEM BEREICH UM. WIE SIEHT DIE NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE VON MOBILEZONE AUS?

Das Thema Nachhaltigkeit beschränkt sich nicht nur auf ökologische Themen, sondern auch auf ökonomische und soziale. mobilezone ist diesbezüglich schon lange nachhaltig unterwegs – mit fairen und zeitgemässen Arbeitsbedingungen und Entlohnungen, modernen Arbeitsplätzen und attraktiven Fringe Benefits für Mitarbeitende. Wir sind seit 2001 ein Ausbildungsbetrieb und bilden Lernende aus. Im Jahr 2020 haben wir zudem ein Trainee-Programm lanciert, welches uns junge Talente ins Unternehmen gebracht hat.

Bereits im Geschäftsbericht 2019 haben wir zum Thema Nachhaltigkeit berichtet, haben aber im Laufe dieses Jahres beschlossen, das Thema strategischer anzugehen. Wir haben deshalb während des ersten Lockdowns ein Projekt-Team gegründet. Dieses hat in einer Wesentlichkeitsanalyse konzernweit unsere Mitarbeitenden sowie die wichtigsten externen Stakeholder befragt. In einer Impact-Analyse hat das Team zudem die verschiedenen Geschäftsaktivitäten des Unternehmens auf das Thema Nachhaltigkeit hin untersucht sowie einen Workshop mit dem Management durchgeführt. Dabei sind auch die Impacts in unserer Lieferkette zur Sprache gekommen und wir haben diskutiert, welche Einflussmöglichkeiten mobilezone hier hat. Als Resultat daraus ist die Nachhaltigkeitsstrategie von mobilezone entstanden, fussend auf den vier Fokusthemen Mitarbeitende, Kunden, Smartphone-Kreislauf und Umwelt-Management. Es war uns stets wichtig, dass wir mit unserer Strategie nahe am Kerngeschäft bleiben. Ein wichtiges Ziel für uns war es, unseren Nachhaltigkeitsbericht so aufzubereiten, dass wir unseren Aktionären sowie den Analysten und weiteren Interessierten unsere Strategie sowie unsere Nachhaltigkeitsdaten zur Verfügung stellen können. Wir haben uns deshalb für ein Reporting nach GRI-Standards entschieden.

APROPOS NACHHALTIGKEIT: IM SEPTEMBER HABEN SIE MIT JUSIT DIE ERSTE SCHWEIZER PRODUKTMARKE FÜR GEBRAUCHTE SMARTPHONES LANCIERT. IST DAS EIN PROJEKT IM SINNE DES SMARTPHONE-KREISLAUFS MIT EINFLUSS AUF DIE LIEFERKETTE?

Ja, auch aus Sicht der Nachhaltigkeit macht es Sinn, Handys länger im Kreislauf zu behalten. Wir nehmen bereits seit vielen Jahren nicht mehr benötigte Smartphones zurück, um sie von unseren eigenen zertifizierten und von den Herstellern autorisierten Technikern prüfen, reinigen und instand setzen zu lassen. Die Geräte stammen aus unserem Business-Bereich, aber auch von Shop-Kunden, von welchen wir ihr altes Smartphone zum Restwert zurückkaufen. Mit jusit haben wir die dazugehörige Marke gebildet, um unser Ziel, im Bereich der gebrauchten Smartphones unsere Position als Nummer 1 auszubauen, zu erreichen. Das ist ökologisch und ökonomisch sehr sinnvoll.

 **Wir werden uns in vielerlei Hinsicht weiter sehr agil am Markt bewegen und in unserem täglichen Schaffen alles daran setzen, unsere strategischen Eckpfeiler zu stärken.**

WIE MÖCHTEN SIE DIESE ZIELE ERREICHEN?

Wir haben das physische Angebot bis Ende 2020 in zehn unserer über 120 mobilezone Shops ausgerollt. Bis Ende 2021 ist geplant, dass weitere Shops mit dem jusit-Angebot ausgerüstet werden.



Jens Barth, CDO der mobilezone Gruppe, über die Zukunftspläne von mobilezone Deutschland sowie seine neuen Aufgaben als Konzernleitungsmitglied, im virtuellen Interview mit Martina Högger.

Interview mit Jens Barth

Chief Digital Officer der mobilezone Gruppe und Co-CEO powwow

WIR SCHAUEN AUF EIN TURBULENTES GESCHÄFTSJAHR 2020 ZURÜCK. DAS ONLINE-GESCHÄFT HAT DANK CORONA EINEN AUFSCHWUNG ERLEBT. WIE GEHT ES MOBILEZONE DEUTSCHLAND RESPEKTIVE IHREN GESELLSCHAFTEN?

Mit dem E-Commerce-Geschäft können wir in der Summe trotz schwieriger externer Umstände, wie beispielsweise dem Huawei-Android-Bann oder einer abflachenden Innovationskurve bei den Smartphones, sehr zufrieden sein. Insbesondere das vierte Quartal 2020 war mit der Lancierung des iPhone 12 sehr stark, nachdem das dritte Quartal eher verhalten lief. Der Offline-Geschäftsbereich mit unseren B2B-Partnern hat stark unter dem Lockdown und der entsprechenden Zurückhaltung der Kunden beim Kauf gelitten. Das vierte Quartal 2020 war geprägt von vorsichtigem Optimismus, die zweite

Welle mit vielen geschlossenen Geschäften hat dann aber für wesentlich reduzierte Verkaufsvolumina gesorgt.

Als Team sind wir gut mit dem Lockdown umgegangen und haben wegen Corona-Fällen in unseren Büros bereits im April schwerpunktmässig auf Flex Office umgestellt. Dabei geholfen hat uns, dass das flexible Arbeiten via digitale Tools bereits in unserer Kultur verankert war. Die entsprechende Infrastruktur war deshalb bereits vorhanden und etabliert und funktioniert einwandfrei.

DAS ONLINE-GESCHÄFT IN DEUTSCHLAND KONNTE IM ERSTEN HALBJAHR 2020 WEITER AUSGEBAUT WERDEN. BIS ZUM 30. JUNI 2020 WURDEN NETTO ÜBER 284'000 MOBILFUNKVERTRÄGE ONLINE ABGESCHLOSSEN.

WIE ZUFRIEDEN SIND SIE MIT DEM ZWEITEN HALBJAHR?

Insgesamt haben wir im Geschäftsjahr 2020 567'000 Verträge online abgeschlossen. Dies entspricht einer Steigerung von 25'000 Verträgen oder 4,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

492'000 oder 87 Prozent (Vorjahr: 455'000 oder 84 Prozent) der Abschlüsse haben wir über eigene Online-Plattformen wie sparhandy.de und deinhandy.de sowie den eigenen TV-Sender Handystar erzielt. Die Marken mit direktem Endkundenzugang haben somit klar an Bedeutung gewonnen. Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir nach einem guten Start ins neue Jahr eine Steigerung der Volumina im mittleren einstelligen Bereich.

” Die Marken mit direktem Endkundenzugang haben klar an Bedeutung gewonnen.

PER NOVEMBER 2020 HABEN SIE DIE MARKE PRICEZILLA.DE LANCIERT, UM DIE ONLINE-STRATEGIE WEITER VORANZUTREIBEN UND NEUE KUNDENGRUPPEN ZU ERREICHEN. WAS IST IHR ERSTES FAZIT?

Wir sind sehr zufrieden mit dem Launch und der Platzierung von pricezilla.de. Gestartet sind wir damit in der Black Week im November 2020. Die ersten Wochen waren auch kommerziell sehr erfolgreich. Da gilt unser Dank insbesondere unseren Industriepartnern, die uns enorm dabei unterstützt haben, das Marktsegment der «Connectivity-Consumer-Elektronik» anzugreifen. Im Jahr 2021 planen wir eine Top-5-Platzierung im E-Commerce mit Umsätzen im Bereich von EUR 20 Millionen. Wir haben also noch einiges vor.

2019 HATTEN SIE ERWÄHNT, DASS SIE EINEN FOKUS AUF INLIFE-SERVICES, WIE BEISPIELSWEISE SMARTPHONE-VERSICHERUNGEN LEGEN MÖCHTEN. WIE LÄUFT DAS GESCHÄFT?

Wir haben 2020 über 50'000 Versicherungen vermarktet und gehen davon aus, dass der Markt im Jahr 2021 noch wächst, da weiterhin sehr hochwerti-

ge Geräte vermarktet werden. Wir wollten eigentlich Mitte 2020 ein eigenes Produkt unter der Marke «staylive» auf den Markt bringen. Da hat uns die Corona-Krise aber leider etwas Sand ins Getriebe gestreut. Unter diesen Umständen mit zahlreichen Auflagen und Distanzregeln war es dann nicht möglich, ein neues Team als Start-up aufzusetzen. Wir haben deshalb das Thema schweren Herzens in das neue Geschäftsjahr verschoben.

SIE WURDEN PER 1. JANUAR 2021 IN DIE KONZERNLEITUNG DER MOBILEZONE GRUPPE BERUFEN. WAS SIND IHRE AUFGABEN UND WAS VERÄNDERT SICH IN DER TÄGLICHEN ARBEIT FÜR SIE?

Als CDO bin ich in der Konzernleitung, zusammen mit meinen Konzernleitungskollegen, Entwickler und Taktgeber für die Digitalisierung der mobilezone Gruppe und ihrer Tochtergesellschaften.

Wir haben aktuell sehr spannende Entwicklungen mit dem Projekt «Digital Growth» für unser Kerngeschäft in der Schweiz. Dieses beinhaltet den Entwurf der nächsten Evolutionsstufe des Omnichannel-Geschäfts in Verbindung mit einem Boost unseres E-Commerce-Geschäfts für die Marken mobilezone und TalkTalk. Dazu haben wir uns als Experten-Projektteam mit externer Unterstützung aufgestellt und entwickeln unsere Digitalstrategie

” Im Jahr 2021 planen wir eine Top-5-Platzierung im E-Commerce mit Umsätzen im Bereich von EUR 20 Millionen.

rund um Themen wie Multichannel, Markenführung, Performance Marketing und Portfolioerweiterungen. Der zweite grosse Block ist das sogenannte Projekt «Neustart Maschine» in Deutschland, bei dem wir die technische Innovation der reinen E-Commerce-Marken sparhandy.de, deinhandy.de und pricezilla.de sicherstellen und durch die Kombination von einer erstklassigen User Experience und Top-Abo und Hardware Angeboten und unsere Markführerschaft ausbauen.

In meinem Alltag habe ich jetzt deutlich mehr mit dem Team in der Schweiz zu tun und befasse mich viel mit den Besonderheiten des Schweizer Marktes und der erfolgreichen Weiterentwicklung unseres Retail-/ Omnichannel-B2C-Geschäfts.

WIE ZUFRIEDEN SIND SIE MIT DEM JAHR 2020 UND WAS PLANEN SIE FÜR 2021?

Das Jahr 2020 war sicherlich das schwierigste in der Geschichte unseres Unternehmens. Im Hinblick auf die fatalen Folgen von Corona auf andere Unternehmen und persönliche Schicksale können wir jedoch sehr zufrieden sein. Wir hatten keine schweren Krankheitsverläufe in unseren Teams und sind bildlich gesprochen zwar etwas nass geworden, aber mit dem Kopf über Wasser geblieben. Das Jahr 2021 wird ein spannendes und «nach allen heutigen Prognosen» sehr erfolgreiches Jahr für uns.

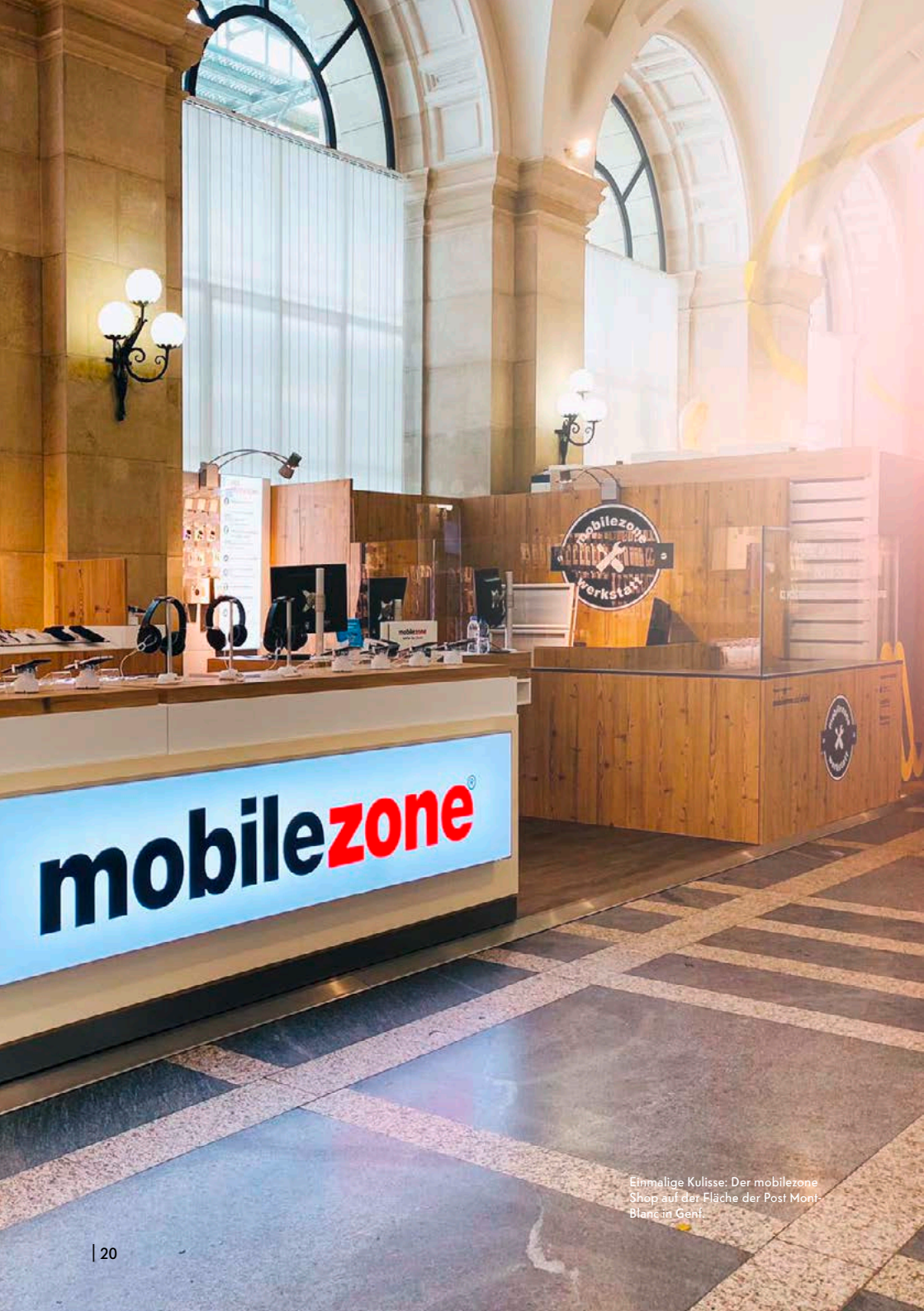
Wir werden als Team noch stärker zusammenwachsen und sicherlich post-Corona einen neuen Weg der Zusammenarbeit definieren. Unser neues #newwork-Konzept wird die Stärken der Büroräumlichkeiten als «social hub» für Teamplay und Kreativität und Möglichkeiten für individuelle Optimierung der «Work-Life-Balance» verbinden und uns auch im Jahr 2021 zu einem #goodplace2be machen.

Mit pricezilla.de und staylive stehen zwei grosse Missionen an und unser Kerngeschäft wird für alle unsere Marken herausfordernd wie immer sein. Technisch werden wir die Umstellung von unseren beiden Shoptech-Bestandssystemen auf die neue Spryker-Plattform abschliessen und uns so die Geschwindigkeit und Flexibilität nach vorne verschaffen, die es braucht, um schnell auf die sich wandelnden Kundenerwartungen im E-Commerce reagieren zu können.

Und auf jeden Fall planen wir im Jahr 2021 eine Weihnachtsfeier, mit der wir das Leben feiern möchten. Das gemeinsame Feiern mit lauter Live-Musik, voller Tanzfläche und vielen Drinks war immer ein wichtiger Teil unserer beruflichen Identität. «Hart arbeiten – gut feiern» ist im vergangenen Geschäftsjahr leider nicht möglich gewesen.

WO STEHT MOBILEZONE DEUTSCHLAND IN FÜNF JAHREN?

Das ist in der heutigen Zeit, wo sich alles so schnell entwickelt, eine fast schon unmöglich zu beantwortende Frage. In meinem Wunschscenario werden wir uns mit unseren Endkundenmarken pricezilla.de, handystar.de, sparhandy.de und deinhandy.de zum Online Marktführer für die Vermarktung von Connectivity-Consumer-Elektronik-Produkten und Services entwickelt haben und unseren Kunden ein Toperlebnis verschaffen, unabhängig davon, ob sie über ihren Desktop-Computer, Mobilgeräte, Sprachassistenten oder Virtual-Reality-Brillen einkaufen möchten. Und für die Kunden mit dem Wunsch nach persönlicher Beratung werden wir mit mobilezone Handel unsere POS-Partner zu echten Erlebnisstandorten entwickelt haben. Dabei möchten wir über alle Touchpoints hinweg die Kundenzufriedenheit systematisch messen und verbessern.



Einmalige Kulisse: Der mobilezone Shop auf der Fläche der Post Mont-Blanc in Gené.

Traktanden und Anträge

1. Jahresbericht, Konzernrechnung, Jahresrechnung der mobilezone holding ag

1.1 Genehmigung des Jahresberichts und der Konzernrechnung 2020

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung die Genehmigung des Jahresberichts sowie der Konzernrechnung 2020.

1.2 Genehmigung der Jahresrechnung 2020 der mobilezone holding ag

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung die Genehmigung der Jahresrechnung 2020 der mobilezone holding ag.

2. Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2020

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung den Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2020 im Rahmen einer Konsultativabstimmung zustimmend zur Kenntnis zu nehmen.

3. Entlastung der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, sämtlichen Mitgliedern des Verwaltungsrates und der Konzernleitung, für das Geschäftsjahr 2020 Entlastung zu erteilen.

4. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinnes, einer ordentlichen Dividende und einer verrechnungssteuerfreien Ausschüttung aus Reserven aus Kapitaleinlagen

Die Aufgrund der per 1. Januar 2020 mit der Unternehmenssteuerreform eingeführten Ausschüttungsregel beim Kapitaleinlageprinzip für Gesellschaften mit Kotierung an einer Schweizer Börse kann eine verrechnungssteuerbefreite Ausschüttung aus der Reserve aus Kapitaleinlagen nur erfolgen, sofern mindestens im gleichen Umfang steuerbare Dividenden ausgeschüttet werden. Deshalb beantragt der Verwaltungsrat die Ausschüttung einer Dividende aus dem Bilanzgewinn und eine Ausschüttung aus den Reserven aus Kapitaleinlagen in gleicher Höhe von je CHF 0.28.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung eine Dividende von CHF 0.56 pro Namenaktie auszuschütten, die sich wie folgt zusammensetzt:

4.1 Verwendung des Bilanzgewinnes 2020 der mobilezone holding ag und der Ausschüttung einer ordentlichen Dividende

Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	CHF	62 723 476
Jahresgewinn 2020	CHF	28 903 673
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	CHF	91 627 149

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, den Bilanzgewinn 2020 wie folgt zu verwenden:

Ausschüttung einer Dividende von CHF 0.28 pro dividendenberechtigten Aktie	CHF	-12 538 740
Vortrag auf neue Rechnung	CHF	79 088 409

Bei Annahme dieses Antrags wird die Auszahlung, unter Abzug der schweizerischen Verrechnungssteuer von 35 Prozent auf dem Dividendenbetrag von CHF 0.28 pro Aktie, am 16. April 2021 (ex-Datum 14. April 2021) erfolgen.

4.2 Verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus Reserven aus Kapitaleinlagen der mobilezone holding ag

Reserven aus Kapitaleinlagen – Vortrag vom Vorjahr	CHF	79 175 625
Verrechnungssteuerfreie Ausschüttung von CHF 0.28 pro dividendenberechtigten Aktie	CHF	-12 538 740
Vortrag Reserven aus Kapitaleinlagen auf neue Rechnung	CHF	66 636 885

Bei Annahme dieses Antrags wird die Ausschüttung von CHF 0.28 pro Aktie aus den Reserven aus Kapitaleinlagen verrechnungssteuerfrei am 16. April 2021 (ex-Datum 14. April 2021) erfolgen.

5. Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung

5.1 Genehmigung des Gesamtbetrags der maximal zulässigen Vergütung des Verwaltungsrates für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, die Genehmigung des gegenüber dem Vorjahr unveränderten Gesamtbetrags der maximal zulässigen Vergütung des Verwaltungsrats für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung in Höhe von CHF 0.47 Mio. (Vorjahr: CHF 0.47 Mio.).

5.2 Genehmigung des Gesamtbetrags der maximal zulässigen Vergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2022

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, die Genehmigung des Gesamtbetrags der maximal zulässigen Vergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2022 in Höhe von CHF 4.3 Mio. (Vorjahr: CHF 4.8 Mio.).

6. Wahlen

6.1 Mitglieder des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, die folgenden vier Personen je einzeln als Mitglieder des Verwaltungsrates bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung zu wählen:

- a) Neuwahl von Olaf Swantee
- b) Wiederwahl von Gabriela Theus
- c) Wiederwahl von Peter K. Neuenschwander
- d) Wiederwahl von Michael Haubrich

Informationen zu Olaf Swantee sind unter www.mobilezoneholding.ch/de/unternehmen/corporate-governance/verwaltungsrat.html abrufbar.

6.2 Präsident des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, Olaf Swantee als Präsident des Verwaltungsrates bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung zu wählen.

6.3 Mitglieder des Vergütungsausschusses

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, die folgenden drei Personen je einzeln als Mitglieder des Vergütungsausschusses bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung zu wählen:

- a) Neuwahl von Olaf Swantee
- b) Wiederwahl von Peter K. Neuenschwander
- c) Wiederwahl von Michael Haubrich

Falls Olaf Swantee gewählt wird, beabsichtigt der Verwaltungsrat, ihn zum Vorsitzenden des Vergütungsausschusses zu ernennen.

6.4 Unabhängiger Stimmrechtsvertreter

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, Hodgskin Rechtsanwälte, Zürich, als unabhängigen Stimmrechtsvertreter bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung zu wählen.

6.5 Revisionsstelle

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung die Wahl von BDO AG, Zürich, für das Geschäftsjahr 2021 als Revisionsstelle zu wählen und damit nach sieben Jahren einen Wechsel der Revisionsstelle vorzunehmen.

Organisatorische Hinweise

COVID-19 Situation – keine physische Anwesenheit der Aktionäre

Die gegenwärtige Lage in Bezug auf das Coronavirus (COVID-19) erlaubt es uns nicht, die ordentliche Generalversammlung im üblichen Rahmen durchzuführen. Am 11. September 2020 hat der Bundesrat entschieden, die COVID-19 Verordnung 3 bis zum 31. Dezember 2021 zu verlängern. In Übereinstimmung mit dieser Verordnung hat der Verwaltungsrat der mobilezone holding ag im Sinne einer Vorsorge- und Vorsichtsmassnahme zum Schutze unserer Aktionäre beschlossen, die ordentliche Generalversammlung 2021 ohne physische Anwesenheit der Aktionäre durchzuführen.

Die ordentliche Generalversammlung wird deshalb lediglich mit den statutarisch notwendigen Personen durchgeführt werden. Die Aktionäre können ihre Rechte ausschliesslich durch schriftliche oder elektronisch abgegebene Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter wahrnehmen.

Geschäftsbericht / Protokoll ordentliche Generalversammlung 2020

Der Geschäftsbericht 2020 mit Jahresbericht, Konzernrechnung, Jahresrechnung, Vergütungsbericht der mobilezone holding ag, Berichten der Revisionsstelle, Antrag des Verwaltungsrates über die Verwendung des Bilanzgewinnes sowie die übrigen Anträge des Verwaltungsrates und das Protokoll der ordentlichen Generalversammlung vom 8. April 2020 liegen am Sitz der Gesellschaft, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz zur Einsicht auf. Zusätzlich ist der Geschäftsbericht in elektronischer Form auf der Website der Gesellschaft auf www.mobilezoneholding.ch/de/investoren/berichte.html erhältlich.

Stimmberechtigung

Die Aktionäre können ihre Rechte ausschliesslich durch schriftliche oder elektronische abgegebene Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter, Herrn Rechtsanwalt Martin Dietrich, Hodgskin Rechtsanwälte, wahrnehmen.

Stimmberechtigte Aktionäre, die bis am 30. März 2021 (17.00 Uhr MESZ) im Aktienregister mit Stimmrecht eingetragen werden, erhalten diese Einladung zur ordentlichen Generalversammlung mit den Traktanden und Anträgen des Verwaltungsrates direkt zugeschickt. Vom 31. März 2021 bis am 7. April 2021 werden keine Einträge ins Aktienregister vorgenommen. Namenaktionäre, die ihre Aktien vor der ordentlichen Generalversammlung veräussern, sind nicht mehr stimmberechtigt.

Schriftliche Vollmacht- und Weisungserteilung

Aktionäre können durch Unterzeichnung der Vollmacht auf dem Antwortschein den unabhängigen Stimmrechtsvertreter Herrn Rechtsanwalt Martin Dietrich, Hodgskin Rechtsanwälte, Tödistrasse 17, Postfach 1814, 8027 Zürich mit der Vertretung ihrer Aktienstimme(n) bevollmächtigen. Bitte verwenden Sie zur Erteilung der Vollmacht und Ihrer Weisungen das Vollmachtformular auf der Rückseite des Antwortscheines.

Elektronische Vollmacht- und Weisungserteilung

Aktionäre können dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter durch elektronische Fernabstimmung Vollmacht und Weisungen erteilen. Die elektronische Teilnahme und allfällige Änderungen elektronisch abgegebener Vollmachten und Weisungen sind bis einschliesslich Montag, 6. April 2021, 11.59 Uhr (MESZ) möglich. Bitte melden Sie sich in diesem Fall auf der Webseite www.netvote.ch/mobilezone an und folgen Sie den Anweisungen. Die dazu benötigten Login-Daten werden den Aktionären zusammen mit den schriftlichen Unterlagen zur Generalversammlung zugestellt.



Impressum

Herausgeberin mobilezone holding ag, Rotkreuz

Gestaltung mobilezone holding ag, Rotkreuz

Redaktion mobilezone holding ag, Rotkreuz

©2021 mobilezone holding ag

