

MEDIENMITTEILUNG

Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Rotkreuz, 15. August 2025

mobilezone mit bestem ersten Halbjahr in der Schweiz – MVNO legt weiter zu

- Währungsbereinigter Umsatz: CHF 436 Mio. / organische Umsatzentwicklung von -8.3 Prozent.
- Operativer Gewinn (EBITDA/EBIT) beträgt CHF 31.7 Mio./CHF 23.8 Mio.
- Konzerngewinn: CHF 17.6 Mio.
- Nettogeldfluss aus operativer Tätigkeit: CHF 38.2 Mio.
- Ausblick 2025 (EBIT-Guidance von CHF 53-60 Mio.) bestätigt.

Markus Bernhard, Exekutiver Delegierter des Verwaltungsrats, sagt: «mobilezone blickt auf ein gutes erstes Halbjahr zurück. Der Geschäftsbereich Schweiz konnte dank guter Zahlen im Vertragsgeschäft und weiterhin erfreulichem Wachstum im MVNO-Bereich das beste Ergebnis der 26-jährigen Unternehmensgeschichte erzielen. In Deutschland hat mobilezone die im Dezember 2024 angekündigte Strategie zur Erhöhung der Deckungsbeiträge pro Vertrag konsequent umgesetzt und ist trotz kurzfristig tieferen Volumen überzeugt, dass dies neben der Weiterentwicklung des MVNO-Geschäfts (recurring revenue) die richtige Vorwärtsstrategie ist. Die Geschäftsentwicklung der letzten Wochen stimmen uns positiv unsere Jahresziele zu erreichen.»

Abgeschlossene Telekommunikations-Verträge (Postpaid, Internet und TV)

- Gruppe: 729'000 / -6.4 Prozent (Vorjahr: 779'000)
- Schweiz: 230'000 / +1.8 Prozent (Vorjahr: 226'000)
- Deutschland: 499'000 / -9.8 Prozent (Vorjahr: 553'000)

Entwicklung MVNO-Geschäft

- Die Zahl der MVNO-Abo-Kunden (Mobile Virtual Network Operator) erhöhte sich im ersten Halbjahr um 17.6 Prozent von 373'800 auf 439'600 Kunden.
- Der MVNO-Umsatz nahm von CHF 33.1 Mio. (angepasst) auf CHF 41.8 Mio. zu; dabei betrug das Umsatzwachstum 26.3 Prozent.

Wichtigste Zahlen in Kürze

- Vom Umsatz von CHF 430 Mio. wurden in Deutschland 72 Prozent und in der Schweiz 28 Prozent analog dem Vorjahr erzielt. Der währungsbereinigte Umsatz beträgt CHF 436 Mio. (–8.4 Prozent).
- Der Bruttogewinn betrug CHF 92.8 Mio. (Vorjahr angepasst: CHF 93.5 Mio.).
- Der EBITDA betrug CHF 31.7 Mio. (Vorjahr angepasst: CHF 33.7 Mio.) mit einer EBITDA-Marge von 7.4 Prozent (Vorjahr angepasst: 7.1 Prozent).
- Der operative Gewinn (EBIT) betrug CHF 23.8 Mio. (Vorjahr angepasst: CHF 26.4 Mio.) mit einer EBIT-Marge von 5.5 Prozent (Vorjahr angepasst: 5.6 Prozent), wozu die Schweiz 66 Prozent und Deutschland 34 Prozent beisteuerte (Vorjahr angepasst: 57/43 Prozent).
- Der MVNO-Umsatz nahm von CHF 33.1 Mio. (angepasst) auf CHF 41.8 Mio. zu; dabei betrug das Umsatzwachstum 26.3 Prozent. Der MVNO-Postpaid-Abo-Bestand erhöhte sich im ersten Halbjahr um 17.6 Prozent von 373'800 auf 439'600.
- Die Finanzaufwendungen nahmen um CHF 0.3 Mio. auf CHF 2.2 Mio. (Vorjahr: CHF 2.5 Mio.) ab.
- Der Steueraufwand betrug CHF 4.3 Mio. und nahm gegenüber dem Vorjahr (angepasst) um CHF 1.3 Mio. ab (Steuersatz: 19.7 Prozent / Vorjahr angepasst: 22.9 Prozent).
- Der Konzerngewinn lag bei CHF 17.6 Mio. (Vorjahr angepasst: CHF 19.0 Mio.).
- Der Nettogeldfluss aus operativer Tätigkeit belief sich auf CHF 38.2 Mio. (Vorjahr angepasst: CHF 18.4 Mio.).
- Die Nettoverschuldung reduzierte sich auf CHF 100 Mio. (30.06.2024: CHF 121 Mio.).
- Das Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA lag bei 1.75 (31.12.2024: 1.50 / 30.06.2024 angepasst: 1.56).
- Das Eigenkapital im Einzelabschluss der mobilezone holding ag betrug CHF 106 Mio. (31.12.2024: CHF 132 Mio. / 30.06.2024: CHF 119 Mio.).
- Der Gewinn pro Aktie betrug CHF 0.41 (Vorjahr angepasst: CHF 0.44).
- Der Aktienkurs lag am 30. Juni 2025 bei CHF 11.44 gegenüber CHF 10.38 per 31. Dezember 2024.

Marktgebiet Schweiz

Das Geschäft in der Schweiz verzeichnete das beste erste Halbjahr der Unternehmensgeschichte. Das POS-Geschäfts, das B2B-Geschäft, das Wachstum im MVNO-Geschäft (Marken TalkTalk und Digital Republic), sowie im Bereich Second Life (Marke jusit, Refurbishing- und Reparaturgeschäft) haben zur leichten EBIT-Steigerung beigetragen. Die Vertragsabschlüsse konnten gegenüber dem guten ersten Halbjahr 2024 um 1.8 Prozent gesteigert werden. Angesichts einer eher schwachen Vergleichsbasis im zweiten Halbjahr, sind wir zuversichtlich bei den Vertragsabschlüssen bis Ende Jahr weiter zulegen zu können.

- Der Umsatz nahm, bedingt durch die weiterhin verstärkte Marktentwicklung hin zu SIM-only Vertragsabschlüssen von CHF 135 Mio. auf CHF 125 Mio. oder 7.3 Prozent ab.
- Der EBITDA betrug CHF 19.0 Mio. (Vorjahr: CHF 18.9 Mio.), was einer Umsatzrentabilität von 15.2 Prozent (Vorjahr: 14.0 Prozent) entspricht.
- Der EBIT betrug CHF 15.6 Mio. (Vorjahr: CHF 15.1 Mio.), was einer Umsatzrentabilität von 12.5 Prozent (Vorjahr: 11.2 Prozent) entspricht.
- Die Anzahl der Shops betrug 127 (31.12.2024: 127).
- Die vermittelten Verträge (Postpaid, Internet und TV) konnten um 1.8 Prozent auf 230'000 gesteigert werden (Vorjahr: 226'000).

- Der Dienstleistungsumsatz (Fleet Management, Datentransfer, Einrichten von Smartphones und weitere Services) betrug CHF 4.0 Mio. (Vorjahr: CHF 3.6 Mio.).
- Der Zubehörsatz stabilisierte sich auf hohem Niveau und betrug CHF 9.6 Mio. (Vorjahr: CHF 10.3 Mio.) oder 7.6 Prozent (Vorjahr: 7.6 Prozent) vom Umsatz in der Schweiz. Die Profitabilität konnte durch eine zielgerichtete Sortimentsoptimierung gesteigert werden.
- Der MVNO-Umsatz von TalkTalk und Digital Republic stieg auf CHF 22.0 Mio. (Vorjahr: CHF 18.0 Mio.). Die Anzahl der Postpaid-Kunden per Ende Juni 2025 konnte um 10.7 Prozent auf 200'900 (31.12.2024: 181'400) ausgebaut werden.
- Die auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Marke jusit erzielte im ersten Halbjahr das beste Absatzergebnis seit ihrer Einführung. Die Anzahl verkaufter Refurbished-Smartphones lag bei 10'600 und somit 47.8 Prozent über dem Vorjahr.

Marktgebiet Deutschland

In Deutschland konnte dank der im Dezember 2024 angekündigten Neuausrichtung der Verkaufsstrategie auf die Optimierung der Deckungsbeiträge im Online-Geschäft die Profitabilität pro Vertrag im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2024 deutlich gesteigert werden. Wie erwartet hatte dies einen negativen Effekt auf die erzielten Volumen (-9.8 Prozent verglichen mit dem Vorjahr). Im MVNO-Bereich konnten weitere Erfolge erzielt werden – die Rekord-Kundengewinnung bei HIGH im Geburtstagsmonat Juni ist dabei besonders hervorzuheben. mobilezone ist überzeugt, dass die auf Bruttogewinn ausgerichtete Verkaufsstrategie im Online-Geschäft, neben der Weiterentwicklung des MVNO-Geschäfts (recurring revenue), die richtige Vorwärtsstrategie ist und bleibt zuversichtlich für die weitere Geschäftsentwicklung.

- Der Umsatz nahm aufgrund tieferer Volumen im Bundle-Geschäft um 9.0 Prozent von EUR 359 Mio. (angepasst) auf EUR 327 Mio. ab. In der Berichtswährung CHF nahm der angepasste Umsatz von CHF 342 Mio. auf CHF 308 Mio. oder 9.9 Prozent ab.
- Der EBITDA betrug EUR 13.3 Mio. (Vorjahr angepasst: EUR 15.3 Mio.), was einer Umsatzrentabilität von 4.1 Prozent (Vorjahr angepasst: 4.3 Prozent) entspricht. In der Berichtswährung beträgt der EBITDA CHF 12.6 Mio. (Vorjahr angepasst: CHF 14.8 Mio.).
- Der EBIT betrug EUR 8.6 Mio. (Vorjahr angepasst: EUR 11.7 Mio.), was einer Umsatzrentabilität von 2.7 Prozent (Vorjahr angepasst: 3.3 Prozent) entspricht. In der Berichtswährung beträgt der EBIT CHF 8.2 Mio. (Vorjahr angepasst: CHF 11.3 Mio.).
- Das Volumen im B2B-Handel ist um 6.0 Prozent auf 234'000 (Vorjahr: 249'000) Mobilfunkverträge gesunken.
- Im Online-Geschäft wurden 265'000 (Vorjahr: 304'000) Mobilfunkverträge abgeschlossen. Dies entspricht einer Abnahme von 12.8 Prozent.
- Insgesamt wurden online und im B2B-Handel 499'000 (Vorjahr: 553'000) Mobilfunkverträge abgeschlossen, was einer Abnahme von 9.8 Prozent entspricht.
- Der Umsatz der MVNO HIGH und simyo konnte um 32.9 Prozent auf EUR 21.0 Mio. (Vorjahr angepasst: EUR 15.8 Mio.) gesteigert werden. Der Postpaid-Kundenbestand lag bei 238'700 (31.12.2024: 192'400) und konnte um 24.1 Prozent erhöht werden.

Wachstum im Bereich Second Life und Refurbishing von Smartphones

Der Bereich Second Life, der Reparaturen und Refurbishing von Smartphones umfasst, gewann auch im ersten Halbjahr weiter an Bedeutung. Die auf wiederaufbereitete (Refurbished) Geräte spezialisierte eigene Marke jusit konnte im Juni einen neuen Absatzrekord vermelden. Wir konnten die Anzahl verkaufter jusit-Geräte im ersten Halbjahr um 47.8 Prozent auf 10'600 steigern. Dies entspricht 13.0 Prozent (Vorjahr: 8.1 Prozent) der insgesamt verkauften Smartphones bei mobilezone in der Schweiz. Auch im Refurbishing- und Reparaturgeschäft allgemein, konnte die Profitabilität im Vergleich zum Vorjahr deutlich erhöht werden. Der Ausbau im Bereich Second Life zeigt, dass unser Angebot an qualitativ hochwertigen und zertifizierten wiederaufbereiteten Geräten dem Zeitgeist eines nachhaltigen Gerätekreislaufs, und folglich einer steigenden Kundennachfrage, entspricht. Wir sehen daher weiteres Wachstumspotential in diesem Geschäftsfeld.

Gutes Wachstumsmomentum im Geschäftsbereich MVNO

Der Geschäftsbereich-MVNO hat sich weiterhin positiv entwickelt und zählt mittlerweile 439'600 Postpaid-Kunden. Dies entspricht einer Zunahme gegenüber dem Jahresende 2024 von 17.6 Prozent und einer Steigerung von 31.6 Prozent gegenüber der Vorjahresperiode. Damit hat mobilezone ihr Jahresziel von 440'000 Postpaid-Kunden bereits frühzeitig erreicht. Zur guten Performance unserer Schweizer MVNO haben die erfolgreiche Lancierung der neuen Produktfamilie «Flat Mobile» bei Digital Republic sowie die optimierte Online-Strategie bei TalkTalk beigetragen. Hinzu kommt die starke Marktpositionierung von HIGH im mittleren Preissegment des deutschen Mobilfunkmarkts, verbunden mit einer guten Netzqualität. Die gute Positionierung spiegelte sich im Geburtstagsmonat Juni in einem neuen Neukundenrekord wider. simyo ist nach gutem Start im vierten Quartal 2024 aufgrund verstärkten Marktdrucks kurzfristig hinter den eigenen Erwartungen zurückgeblieben

Veränderung in der Konzernleitung

Wie am 8. April 2025 angekündigt, wird Andreas Fecker per 30. September 2025 als CFO der mobilezone Gruppe zurücktreten. Nach über zehn Jahren in dieser Funktion verlässt er das Unternehmen auf eigenen Wunsch. Der Verwaltungsrat dankt ihm herzlich für seinen langjährigen Einsatz und seinen wertvollen Beitrag zur erfolgreichen Entwicklung der Gruppe. Zum 1. Oktober 2025 übernimmt Bernhard Mächler, derzeit CFO Schweiz, die Funktion als Gruppen-CFO. Bernhard Mächler, diplomierter Wirtschaftsprüfer, ist mit den Finanzen und dem Geschäftsmodell von mobilezone durch seine bisherige Tätigkeit bestens vertraut und hat über die letzten Jahre diverse Initiativen und Projekte massgeblich mitgeprägt. Bernhard Mächler hat einen Masterabschluss in Accounting & Finance der Universität St. Gallen (HSG) und arbeitete als Wirtschaftsprüfer in verschiedenen Führungsstufen bei PricewaterhouseCoopers bevor er im Jahr 2020 zu mobilezone stiess.

Aktienrückkaufprogramm 2022 bis 2025

Das Aktienrückkaufprogramm 2022 bis 2025 wird auch im Jahr 2025 ausgesetzt.

Ausblick 2025

Wir bestätigen die EBIT-Guidance von CHF 53.0 bis 60.0 Mio. für das laufende Geschäftsjahr. Die Geschäftsentwicklung der letzten Wochen im Schweizer Retailgeschäft, die Stabilisierung der Volumen in Deutschland, sowie die tiefere Vergleichsbasis für das zweite Halbjahr in beiden Ländern stimmen uns zuversichtlich unsere Ziele zu erreichen. Auf Segmentstufe erwarten wir eine leicht höhere EBIT-Marge von

12.5 bis 13.0 Prozent (bisher 11.0 bis 12.0 Prozent) für die Schweiz und 2.8 bis 3.3 Prozent (bisher: 3.0 bis 3.5 Prozent) für Deutschland.

Die Investitionen ohne Kundenakquisitionskosten im Jahr 2025 werden im Bereich von CHF 6 Mio. (bisher CHF 10 Mio.) erwartet.

Wie in den vergangenen Jahren erwarten wir eine solide Cash-Generierung und folglich einen stabilen Nettoverschuldungsgrad (Nettoverschuldung / EBITDA) von <2. Die attraktive Dividendenpolitik wird fortgeführt.

Für den Geschäftsbereich MVNO, welcher unsere Marken TalkTalk, Digital Republic, HIGH und simyo umfasst, erwarten wir bis Ende des Berichtsjahrs ein weiterhin starkes Wachstum unserer Kundenbasis auf über 480'000 (bisher 440'000) Postpaid-Kunden.

Basierend auf der reduzierten Kostenbasis, weiterhin straffem Kostenmanagement sowie den anhaltend guten Marktpositionen in unseren Kernmärkten sehen wir einer positiven Entwicklung im Geschäftsjahr 2025 und darüber hinaus zuversichtlich entgegen.

Der Halbjahresbericht 2025 mit der detaillierten Halbjahresrechnung nach Swiss GAAP FER ist ab sofort auf www.mobilezoneholding.ch/de/investoren/berichte.html erhältlich.

Am heutigen 15. August 2025 findet um 9.15 Uhr eine Video-Konferenz für Investoren, Analysten und Medienschaffende statt. Die Online-Konferenz findet in deutscher Sprache statt und die Teilnahme ist über den folgenden Link möglich: <https://www.mobilezoneholding.ch/de/investoren/videokonferenz.html>

Kontakt für Analysten, Investoren und Medienschaffende

Pascal Boll
Director Group MVNO & Investor Relations
mobilezone holding ag
mobilezoneholding@mobilezone.ch

Agenda

17. September 2025	Kapitalmarktkonferenz Investora, Zürich
06. März 2026	Publikation Jahresbericht 2025
06. März 2026	Videokonferenz für Investoren, Medien, Analysten
08. April 2026	Generalversammlung 2026
14. August 2026	Publikation Halbjahresbericht 2026
14. August 2026	Videokonferenz für Investoren, Medien, Analysten

Über mobilezone

Die 1999 gegründete mobilezone holding ag ist mit einem Umsatz von CHF 1.0 Mia. und einem Betriebsgewinn von CHF 52.7 Mio. im Berichtsjahr 2024 der führende unabhängige Schweizer und deutsche Telekommunikationspezialist. Die Namenaktien der mobilezone holding ag (MOZN) werden an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange AG gehandelt.

Die mobilezone Gruppe beschäftigt knapp 1'000 Mitarbeitende an den Standorten Rotkreuz, Urnäsch, Köln, Bochum und Münster. Das Angebot umfasst ein vollständiges Handy-Sortiment und Tarifpläne für Mobil- und Festnetztelefonie, Digital TV und Internet sämtlicher Anbieter. Eine unabhängige Beratung und Services für Privat- und Geschäftskunden, Reparaturdienstleistungen sowie die Belieferung des Fachhandels runden das Angebot ab. Die Dienstleistungen und Produkte werden online über diverse Webportale sowie in über 125 eigenen Shops in der Schweiz angeboten.

www.mobilezoneholding.ch