

Die neue unabhängige Kraft  
im deutschen Telekommunikationsmarkt

PHILIP  N **DEINHANDY.** FEXXCOM®

# TEAM AUS TOP-MANAGERN DER TELEKOMMUNIKATION HABEN EINE VISION



**MICHAEL ROHBECK**

- Geschäftsführender Direktor
- Ehemals Geschäftsführer Versatel Deutschland
- 21 Jahre Branchenerfahrung



**RENÉ SCHUSTER**

- Verwaltungsrat (Vorsitzender)
- Ehemals Vorstandsvorsitzender Telefonica Deutschland & verantwortlich für IPO
- 14 Jahre Branchenerfahrung



**FRANK DEMMLER**

- Verwaltungsrat
- Geschäftsführender Direktor
- Gründer und Geschäftsführer Fexcom GmbH
- 25 Jahre Branchenerfahrung



**REINHARD KRAUSE**

- Verwaltungsrat (stv. Vorsitzender)
- Ehemals Vorstand Debitel
- 15 Jahre Branchenerfahrung

ENDE 2017 MIT EINER VISION GESTARTET

PHILION 

Als One-Stop-Shop wollen wir das Leben unserer Kunden für alle Bedürfnisse der digitalen Welt vereinfachen.

# MARKTPOSITIONIERUNG: DA WOLLEN WIR HIN



freenet 

Stationär

**DEINHANDY.**

Online und stationär

**1&1**

Online

# MARKT BEREIT FÜR KONSOLIDIERUNG

## Netzbetreiber



### Direkter Vertrieb

### Indirekter Vertrieb

#### Eigene Stores / Franchise

- Telekom
- Vodafone
- O2

#### Online

Eigenmarken + Blau, Otelo, Congstar

~ 3.900 POS

#### Handel

- Distribution (u.a.)
- **einsAmobile**
  - Komsa
  - brodos

Einzelhandel (u.a.)

- **Fexcom**
- Ibuy
- Ashop

~ 3.500 POS

#### UE Flächen

- expert
- MEDIMAX
- EURONICS
- MediaMarkt/  
Saturn

#### Online

- **DEINHANDY**
- Sparhandy
- handyflash
- modeo
- verivox
- CHECK24

## Service-Provider



### Stationär

### Online

~ 570 POS

# BIS HEUTE WICHTIGE MEILENSTEINE ERREICHT

## Operativ



Übernahme  
FEXCOM  
>160 Filialen



Beteiligung  
DEINHANDY  
Wachstumsstarker Onliner



Entwicklung  
Store-Konzept



Kooperation  
mobilezone

## Am Kapitalmarkt



Erstellung  
Wertpapierprospekt  
(Umstellung auf IFRS  
& Konzern)



Wechsel in  
regulierten Markt



Research

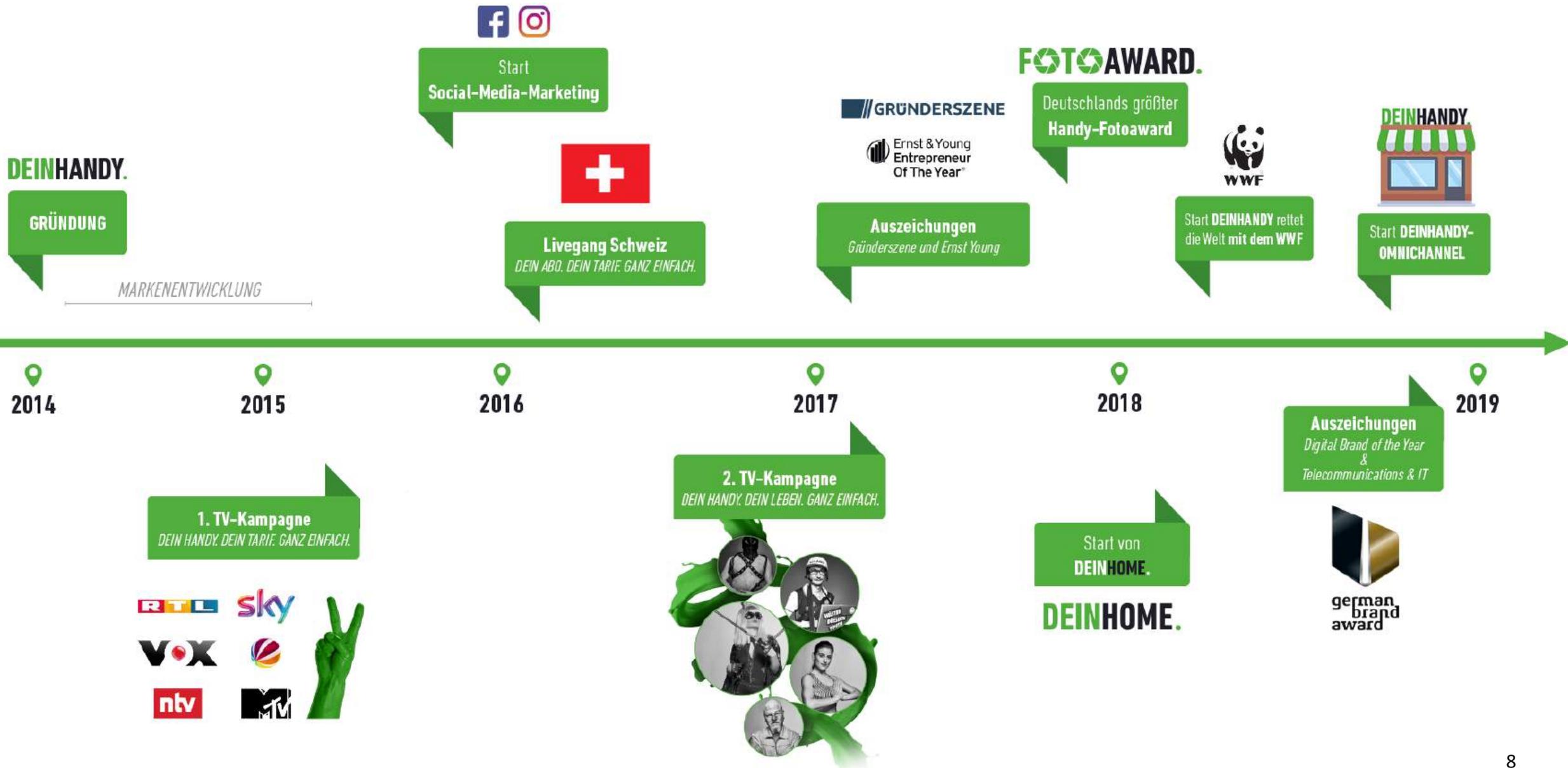


Xetra-Handel &  
Zweitlisting

Fundament für Wachstum geschaffen. DEINHANDY wird dafür das Gesicht nach außen.

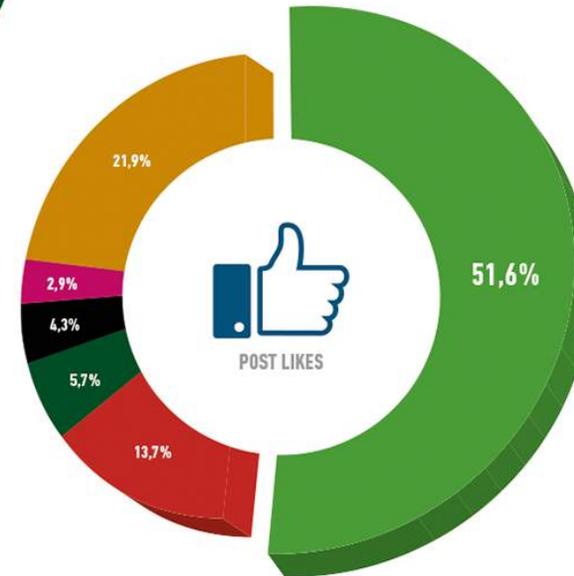
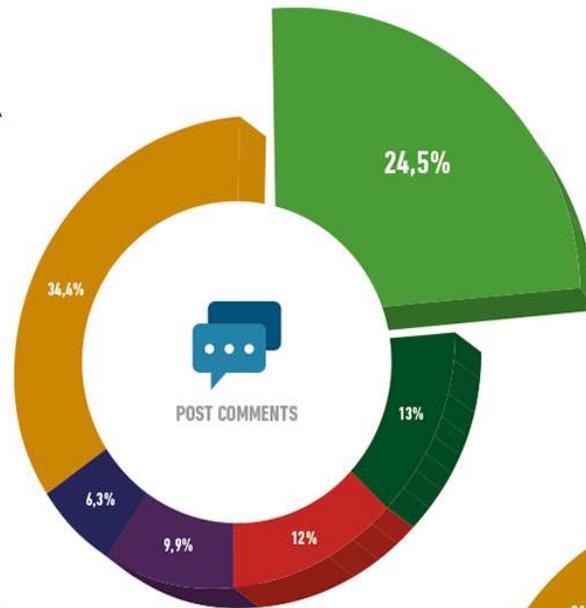
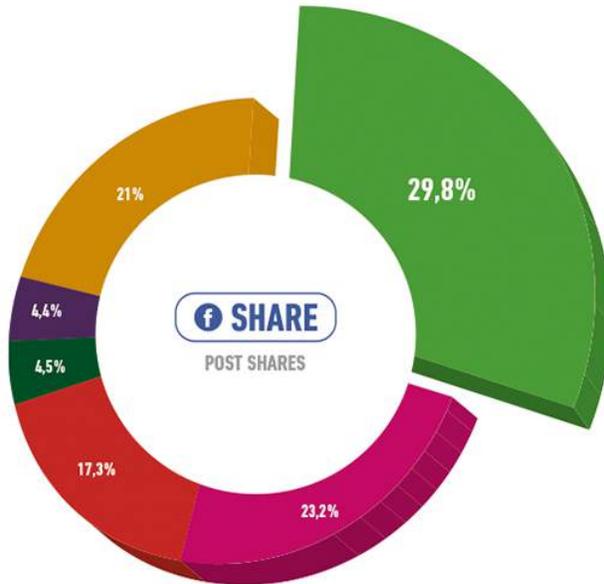


# TIMELINE



# SOCIAL MEDIA

## DEINHANDY MARKTANTEILE



Effizientes Social-Marketing transferiert Reichweite!

- ✓ Best-in-market Marketing transferiert bestehende **Reichweite von 50 Mio. monatlich** in konkrete Zielvorhaben
- ✓ DEINHANDY. initiiert **mehr soziale Interaktionen als der Rest des Mobilfunkmarktes** zusammen!
- ✓ **Hoher Trust-Faktor der Marke durch 450.000+ Fans** auch auf anderen Kanälen und der Website selbst
- ✓ Fähigkeit der Aussteuerung gezielter Kampagnen an bestimmte Zielgruppen - unersetzbar zur **on-demand Verbreitung spezifischer Angebote**

Online und Offline als Möglichkeit der Kundenzuführung in den Kreislauf

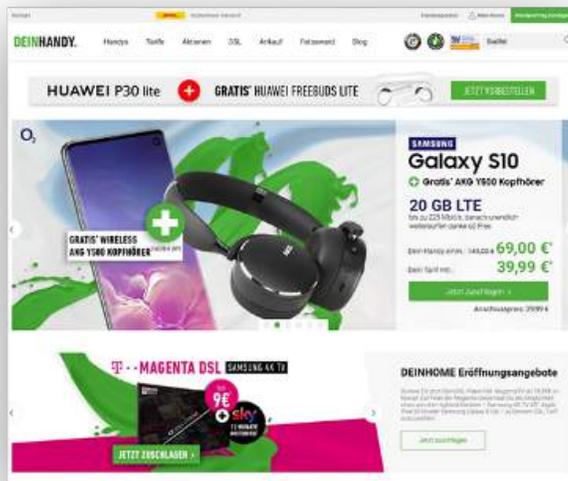
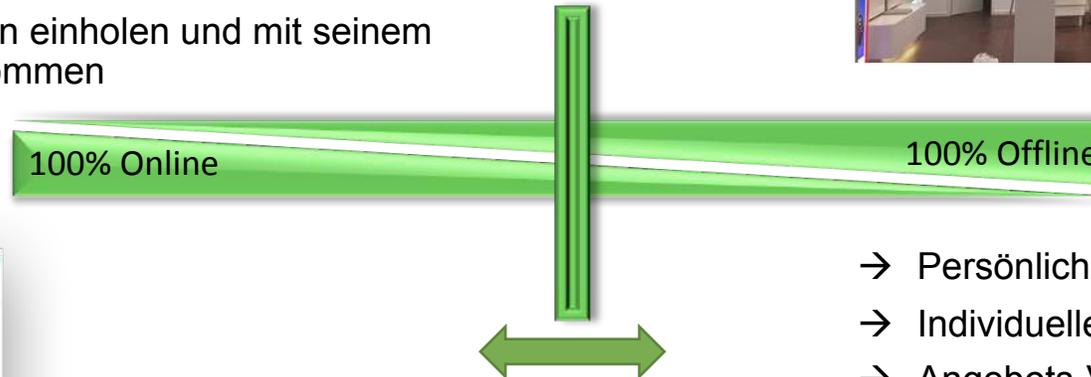
Unsere Mission ist es dem Kunden ein reibungsloses Erlebnis an unterschiedlichen Touchpoints, sowohl Online als auch Offline zu bieten. Durch den Omni-Channel-Ansatz soll der Kunde transparent alle Informationen erhalten und die Potenziale seines Haushalts kennen lernen.

In dieser Konsequenz im deutschen Markt bisher nicht vorhanden!



# ZIEL IST ZUSAMMENSPIEL VON ONLINE UND OFFLINE

- Informations-Transparenz zu Angeboten und Haushaltspotenzialen
- Digitaler Berater für Kundenbedürfnisse
- Traffic-Schub in Richtung Offline-Store für beratungsintensive Kunden, für Value-Added-Services, Einbringung in den Visions-Kreislauf
- Kunde kann online von Information bis zum Abschluss alles selbst erledigen
- Kunde kann online Informationen einholen und mit seinem Wunschangebot in den Store kommen



- Persönlicher Ansprechpartner für alle Belange
- Individuelle, transparente, persönliche Beratung
- Angebots-Vielfalt größer als bisheriges Portfolio
- Trustgenerierung und Support für Online
- Kunde kann direkt am POS sein neues Produkt erhalten
- Kunde kann sich am POS informieren und sowohl die haptische Erfahrung machen, als auch persönlich beraten werden und anschließend online den Kauf durchführen

# BENEFITS OFFLINE

Offline-Kanal erhält größte Stärkung



# BENEFITS ONLINE

## Online-Benefits



✓ Mehr Vertrauen und Größe  
→ Imageverbesserung



✓ Conversion-Rate-Steigerung  
durch mehr Trust und  
gefühlte Sicherheit



- Smartphone Vertrag
- DSL Vertrag
- Handyversicherung

✓ Bessere Kundenbindung

✓ Erschließung neuer Kundengruppe  
Markenstärkung

# WO WIR HEUTE STEHEN

- ✓ Ausschließlich digitale Dritt-Werbung
- ✓ Digital Signage und Beleuchtung ermöglicht viele Optionen für Teil-Branding und Aktionen
- ✓ Kundenbetreuung Offline und Online
- ✓ Aktive Sonderaktionen regional ausspielbar
- ✓ Stores ins digitale Zeitalter heben über regionale Online-Präsenz
- ✓ 11 Stores, schnell und simpel umgebranded
- ✓ Schulungen der ersten Mitarbeiter im Headquarter in Berlin
- ✓ Ausprobieren verschiedener Kundengruppen und Segmente durch gezielte Standortauswahl

Einfach | Clean | Digital



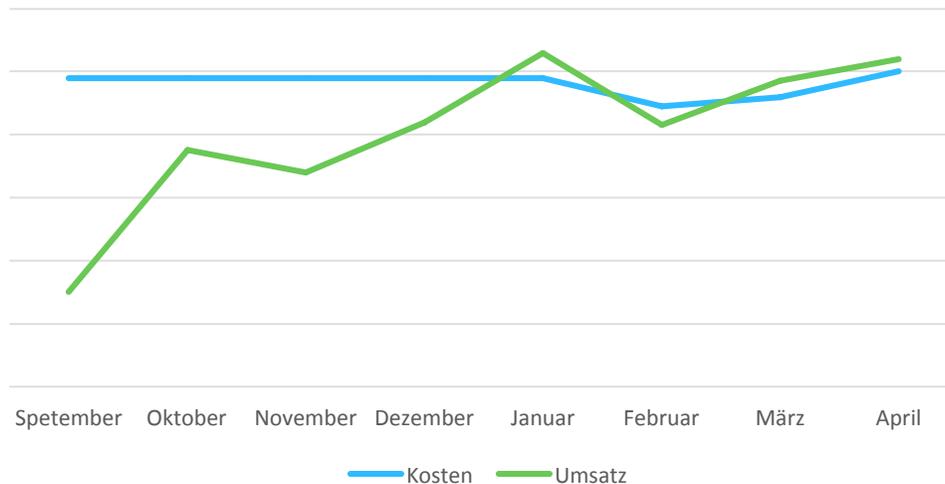
# STRATEGIE FUNKTIONIERT

✓ Win-Win-Situation

✓ Stores Break-Even

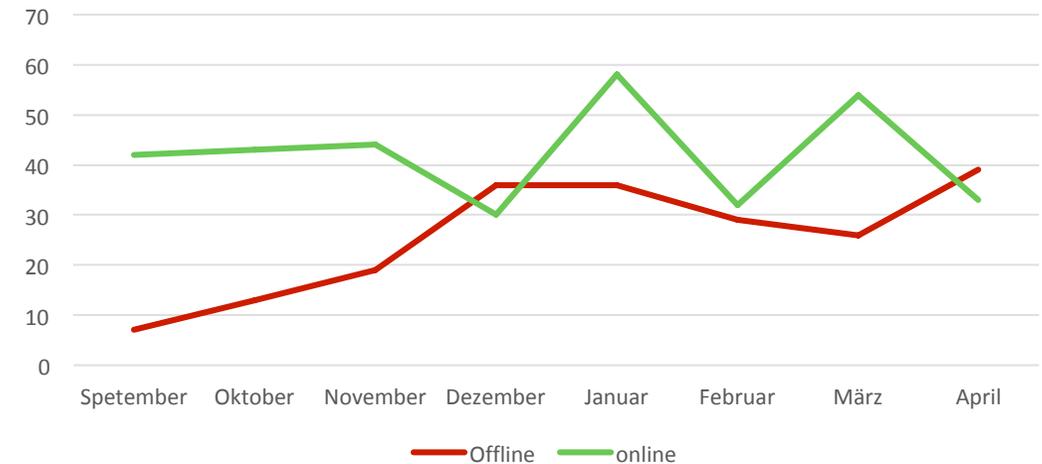
✓ Impact auf Offline und Online

### Profitabilität



- Bereits nach 5 Monaten erreichen die Stores ihren Break-Even-Point
- Online Sales/Traffic als Kicker, Offline-Sales als Margen-Bringer

### Stück-Entwicklung Neuverträge Online und Offline-Schaltungen



- Offline-Sales +238% im 3-Monats-Mittel
- Online Sales volatil je nach Angebot, Offline profitiert stetig

Neben dem Rollout von DEINHANDY wollen wir unsere Buy-and-Build-Strategie fortsetzen und beim Umsatz und Ergebnis deutlich zulegen.



Weiterentwicklung der 800.000 Kunden der Online-Plattform

- Cross-Selling
- Vertragsverlängerungen
- Familienangebote



Größeres Vertrauen beim Online-CheckOut-Prozess



Markenbildung erreicht über Sichtbarkeit der Filialen breitere Masse



Gezielte regionale Marketingaktivitäten (Sozial Media, Guerilla) erhöhen

- Kundenstrom in den Stores
- Markenbildung
- Online-Frequenz



Einheitliches CRM

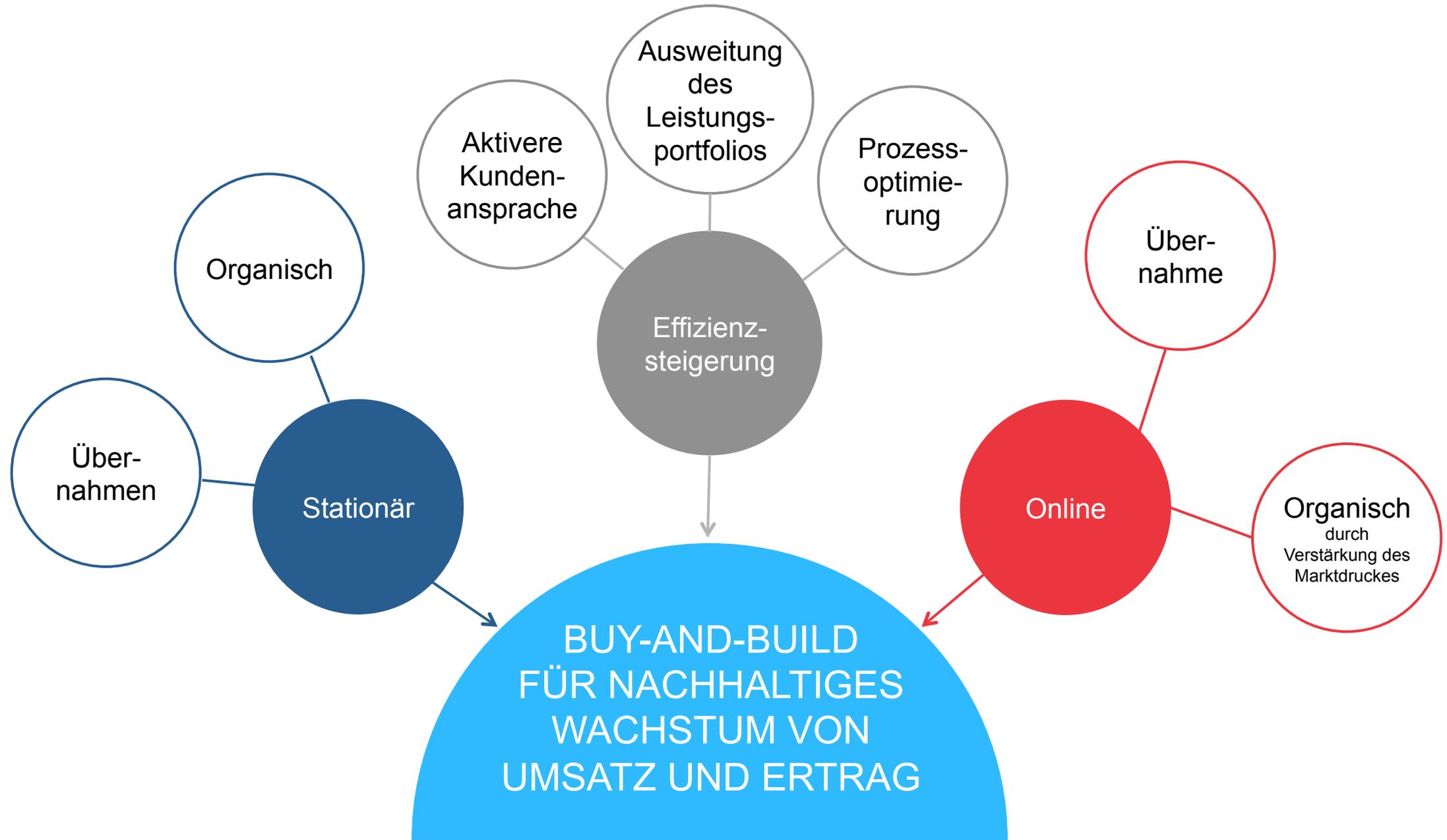
- Optimierung & Automatisierung von Prozessen
- Kostenreduktion
- Skalierungseffekte



Erweitertes Produktspektrum (Online-Verfügbarkeit im Store) möglich

- Kunde kommt regelmäßiger
- Höhere Umsätze im Store ->größere Marge

# SO WOLLEN WIR UNS WEITERENTWICKELN





**2018** (nur Fexcom)

158 Stores

50 Mio. € Umsatz

Jahresergebnis -2,3 Mio. €

EK-Quote 51%

**FE>X<COM**<sup>®</sup>



**2019** (proforma)

≈200 Stores

Starkes Onlinegeschäft

≈200 Mio. € Umsatz

Positives Jahresergebnis

**DEINHANDY.**  
**FE>X<COM**<sup>®</sup>



**Mittelfristig**

>>300 Stores

Omni-Channel-Champion

>300 Mio. € Umsatz

>5% EBIT-Marge

**DEINHANDY.**

Zur Einordnung: Marktkapitalisierung derzeit ca. 12 Mio. Euro



- Team aus Top-Managern seit Jahrzehnten in der Telekommunikationsbranche erfolgreich.
- Trends wie 5G, SmartHome, das Handy als Herz des digitalen Lebens eröffnen unabhängigen Anbietern Chancen.
- Omni-Channel-Geschäftsmodellen gehört die Zukunft und ist im deutschen Telekommarkt noch nicht angekommen.
- Philion ist aktiver Player in der Marktkonsolidierung und auf dem besten Weg, die neue, starke, unabhängige Kraft im deutschen Telekommunikationsmarkt zu werden.
- Omni-Channel-Strategie ist erfolgreich gestartet.
- Mittelfristig soll der wesentliche Teil des EBITDA als Dividende ausgeschüttet werden.



**Philion SE**

Wallstraße 15a

10179 Berlin

philion.de

ISIN: DE000A1X3WF3

**Kontakt Investor Relations**

Fabian Lorenz

T: +49 221 29 83 15 88

M: ir@philion.de

PHILION  N **DEINHANDY.** FE<X>COM®