

Zwischenbericht der Swisscom AG per 31. März 1999:

## Swisscom steigert Umsatz im ersten Quartal

Vor allem dank der boomenden Mobilkommunikation konnte Swisscom das Geschäft im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres deutlich ausweiten: Der Nettoumsatz legte im Vergleich zum ersten Quartal 1998 um 7,6% auf CHF 2'616 Mio. zu. Der Wettbewerb entwickelte sich in den ersten drei Monaten insgesamt leicht unter den Erwartungen, wirkt sich jedoch zunehmend im Geschäft mit der Sprach- und Datenkommunikation aus. Auf Grund des verschärften Wettbewerbs wird sich die sehr gute Umsatzentwicklung des ersten Quartals 1999 im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres nicht fortsetzen. Insgesamt erwartet Swisscom für das laufende Jahr einen moderaten Anstieg des Umsatzes und wiederum ein gutes Ergebnis.

1. Nettoumsatz in Millionen CHF	per 31.3.1998	per 31.3.1999	Veränderung
Sprachkommunikation	1 593	1 558	-2,2%
Mobilkommunikation	385	555	+44,2%
Datenkommunikation und Multimedia	192	190	-1,0%
Carrier Services	193	211	+9,3%
Sonstige Erträge	68	102	+50,0%
<b>Nettoumsatz</b>	<b>2 431</b>	<b>2 616</b>	<b>+7,6%</b>

### Sprachkommunikation

Im Bereich Sprachkommunikation fiel der Umsatzrückgang im ersten Quartal 1999 leicht geringer aus als erwartet. Der Umsatz reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr insgesamt um 2,2% auf CHF 1'558 Mio., verursacht durch die sinkenden Umsätze im nationalen Fernverkehr und im Telefonverkehr nach dem Ausland. Diese erwartete Entwicklung wurde durch die weiterhin starke Verkehrszunahme vom Fest- zum Mobilnetz und im Nahbereich teilweise aufgefangen. Bei den Mehrwertdiensten hat sich das Internet positiv auf den Verkehr und damit auf die Umsatzentwicklung ausgewirkt. Dieser Trend wurde durch die Rückkehr von verschiedenen Internet-Anbietern zu Swisscom zusätzlich begünstigt.

Erwartungsgemäss konnten die Konkurrenten insgesamt ihre Marktanteile ausbauen. Die Marktanteilsverluste haben sich in den ersten drei Monaten mit Ausnahme des Verkehrs im nationalen Fernbereich und des Telefonverkehrs nach dem Ausland jedoch langsamer entwickelt als erwartet. Dem zunehmenden Konkurrenzdruck begegnet Swisscom zudem mit gezielten Sparangeboten und anderen Massnahmen wie zum Beispiel der Einführung des Kundenprogramms Joker.

ISDN-Kanäle	per 31.3.1998	per 31.3.1999	Veränderung
ISDN-Basisanschlüsse (Anzahl Kanäle)	449 000	508 000	+13,1%
ISDN-Lightanschlüsse (Anzahl Kanäle)	0	224 000	--
ISDN-Primäranschlüsse (Anzahl Kanäle)	228 000	282 000	+23,7%
<b>ISDN-Anschlüsse total (Anzahl Kanäle)</b>	<b>677 000</b>	<b>1'014 000</b>	<b>+49,8%</b>

Die gezielte Migration von analogen zu digitalen Anschlüssen (ISDN) hat sich in der Berichtsperiode gegenüber 1998 nochmals verstärkt. Die Anzahl der ISDN-Kanäle insgesamt konnte seit Anfang Jahr

um über 10% auf mehr als 1 Mio. gesteigert werden. Dies ist auf die nach wie vor boomende Entwicklung von ISDN light zurückzuführen. Per Ende März waren 224'000 ISDN-Light-Kanäle registriert. Dies bedeutet eine Steigerung von über 50% gegenüber Ende 1998 mit 146'000 Kanälen.

Für das gesamte Geschäftsjahr 1999 wird weiterhin eine markante Zunahme der ISDN-Kanäle sowie eine gute Umsatzentwicklung beim Verkehr vom Fest- zum Mobilnetz und den Mehrwertdiensten erwartet. Die auf Anfang April eingeführten Preisreduktionen und der intensivere Wettbewerb werden sich in der Umsatzentwicklung jedoch niederschlagen.

### Mobilkommunikation

Der Umsatz in der Mobilkommunikation entwickelte sich mit einer Zunahme im Vergleich zur Vorjahresperiode von über 44% auf CHF 555 Mio. auch im ersten Quartal 1999 sehr gut. Dieses starke Wachstum ist auf den anhaltenden Zuwachs an Natel-Kunden zurückzuführen. Monatlich konnten im Durchschnitt mehr als 60'000 neue Natel D-Kunden gewonnen werden. Eine starke Nachfrage wird nach wie vor bei Natel easy verzeichnet, welche knapp zwei Drittel des Nettokundenzuwachses ausmachen. Insgesamt hat sich die Natel-Kundenbasis per Ende März 1999 auf 1,84 Mio. erhöht. Dies entspricht einer Zunahme gegenüber der Vorjahresperiode von fast 60% bzw. von über 10% gegenüber Ende 1998.

Der durchschnittliche Umsatz pro Kunde und Monat (ARPU) exklusive Natel easy ist mit CHF 123 praktisch konstant geblieben. Einschliesslich der umsatzschwächeren Natel easy-Kunden hat sich der ARPU im Vergleich zur Vorjahresperiode von CHF 103 auf CHF 88 reduziert.

Für das gesamte Geschäftsjahr 1999 wird mit einer weiterhin steigenden Marktdurchdringung und einer guten Umsatzentwicklung gerechnet. Der bevorstehende Markteintritt des zweiten Konkurrenten im Bereich Mobilkommunikation wird den Wettbewerb jedoch intensivieren.

<b>Mobilkommunikation</b>	per 31.3.1998	per 31.3.1999	Veränderung
Total Kunden Natel	1'165 000	1'840 000	+57,9%
davon Natel easy - Kunden	287'000	696'000	+142,5%
in % von Total Kunden Natel	24,6%	37,8%	+13,2%
Neukunden Natel D (monatlicher Durchschnitt)	50'700	60 200	+18,7%
Marktdurchdringung (nur Swisscom)	16,3%	25,7%	+9,4%
durchschnittlicher Umsatz/Kunde/Monat (ARPU) in CHF	103	88	-14,6%

### Datenkommunikation und Multimedia

Im Bereich Datenkommunikation und Multimedia verzeichnete Swisscom im ersten Quartal gegenüber der Vorjahresperiode einen stabilen Umsatz. Die erwarteten, preisbedingten Umsatzrückgänge bei den verwalteten Netzwerkdiensten konnten durch einen Zuwachs in den Bereichen Unternehmenskommunikations-Lösungen und Multimedia (Blue Window) kompensiert werden.

Für 1999 wird im Bereich Datenkommunikation und Multimedia verglichen mit dem Vorjahr mit einem etwas geringeren Umsatz gerechnet. Im Bereich Multimedia wird eine rückläufige Umsatzentwicklung erwartet. Ursache dafür sind zum einen die per 1.1.99 vorgenommene Auslagerung des Bereiches Telefonverzeichnisse in die Swisscom Directories AG, zum anderen die bereits angekündigten Preissenkungen beim Internet-Provider Blue Window mit den Angeboten Freemail, Freeway und Highway.

**Carrier Services**

Der Umsatz im Bereich Carrier Services hat sich mit einer Zunahme gegenüber der Vorjahresperiode von über 9% auf CHF 211 Mio. dank Steigerungen beim eingehenden internationalen Verkehr besser entwickelt als erwartet.

Auf Grund sinkender internationaler Verrechnungspreise ist für das laufende Jahr mit geringeren Umsätzen beim eingehenden internationalen Verkehr zu rechnen, die durch einen Umsatzzuwachs im Bereich Interkonnektion kompensiert werden sollten. Insgesamt wird für 1999 im Vergleich zu 1998 eine stabile Umsatzentwicklung erwartet.

**Sonstige Erträge**

In den sonstigen Erträgen schlagen sich die Umsätze der konsolidierten Tochtergesellschaften positiv nieder. Die Anstrengungen im Bereich der internationalen Strategie und die Fokussierung auf Aktivitäten im Rahmen der Heart-of-Europe -Strategie wirken sich zunehmend aus. Für die verbleibenden Monate des laufenden Jahres wird mit einer weiterhin guten Umsatzentwicklung in diesen neuen Bereichen gerechnet.

**2. Betriebsaufwand**

Der Aufwand konnte in den ersten drei Monaten dieses Jahres weiter reduziert werden. Massgeblich ausgewirkt hat sich dabei die planmässige Reduktion des Personalbestands während den ersten drei Monaten 1999 um 1 304 Vollzeitstellen auf 20 642 Stellen. Dieser Abbau wurde u.a. durch die auf den 1. Januar 1999 erfolgte Auslagerung des Haus- und Reinigungsdienstes erreicht. Als Folge der im Mai mit den Sozialpartnern erzielten Einigung zur Freistellung von Personal im Rahmen von weiteren 2'800 Vollzeitstellen bis Ende 2001 wird der Bestand bis Ende 1999 weiter abnehmen. Der Personalaufwand wird sich auf Grund dieser Massnahmen 1999 weiter verringern.

Die verschiedenen Massnahmen zur Kosteneinsparung zeigen weiterhin Wirkung. Für das gesamte Geschäftsjahr wird der Aufwand gegenüber dem Vorjahr daher weiter reduziert werden können.

**3. Ausblick**

Für das Geschäftsjahr 1999 rechnet Swisscom insgesamt mit einem moderaten Umsatzwachstum. Der verstärkte Wettbewerb, der Markteintritt des dritten Mobilanbieters auf Ende des ersten Semesters sowie Preisreduktionen im Bereich der Sprachkommunikation und bei Blue Window werden die Umsatzentwicklung insgesamt belasten.

Dem zunehmenden Konkurrenzdruck wird gezielt und wirksam mit Massnahmen zur Kundenbindung, der Lancierung neuer Produkte im Bereich Mobilkommunikation (Natel private, Natel business) sowie auch mit attraktiven Angeboten für Blue Window entgegen gewirkt.

Die Verluste aus assoziierten Gesellschaften werden im laufenden Jahr dank der Fokussierung auf Aktivitäten im Rahmen der Heart-of-Europe -Strategie wesentlich geringer ausfallen. Auf Grund der konsequenten Umsetzung der Massnahmen zur Reduktion des Betriebsaufwandes kann trotz des Restrukturierungsaufwands für den beschleunigten Stellenabbau auch für 1999 wiederum mit einem guten Ergebnis gerechnet werden.

Bern, 20. Mai 1999