

Zwischenbericht der Swisscom AG per 30. September 1999:

Anhaltend hohes Wachstum bei Mobilkommunikation und ISDN

Mit einer Zunahme von 1,3% auf CHF 7752 Mio. weist Swisscom in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 1999 ein geringeres Umsatzwachstum aus: Dem Boom in der Mobilkommunikation und bei ISDN steht ein stark rückläufiger Umsatz beim herkömmlichen Telefonverkehr gegenüber. Der Rückgang ist eine Folge des verschärften Wettbewerbs und der massiven Preissenkungen. Swisscom begegnet dem wachsenden Konkurrenzdruck mit der Lancierung von neuen, innovativen Dienstleistungen insbesondere im Bereich der Mobilkommunikation. Gezielte Massnahmen werden weitere Kostensenkungen ermöglichen. Für das Geschäftsjahr 1999 erwartet Swisscom trotz tieferem Betriebsergebnis einen Anstieg des Reingewinns.

Ungebrochene Nachfrage bei ISDN - zunehmende Konkurrenz in Sprachkommunikation

Erwartungsgemäss reduzierte sich der Umsatz im Bereich Sprachkommunikation. Gegenüber der Vorjahresperiode sank der Umsatz um 10,9 % auf CHF 4362 Mio. Trotz anhaltend stark steigender Umsätze im Verkehr vom Fix- zum Mobilnetz und stabiler Umsatzentwicklung im Nahverkehr wurden die Umsatzrückgänge im nationalen Fernverkehr und im Fernverkehr nach dem Ausland nur teilweise kompensiert. Bei den Mehrwertdiensten hat insbesondere der wachsende Internetverkehr zu einer weiterhin positiven Umsatzentwicklung beigetragen. Swisscom begegnet der wachsenden Konkurrenz mit Preissenkungen im internationalen Telefonverkehr und mit der Ausdehnung des Nahbereichs im Inland. Ebenso wird das Marketing für die Sparangebote und zukunftsorientierte Dienstleistungen verstärkt.

Swisscom steigerte die Anzahl der ISDN-Kanäle seit Anfang des Jahres insgesamt um über 30% auf 1,23 Mio. Herausragend ist die boomende Nachfrage nach ISDN-light. Im Vergleich zum Jahresende 1998 hat sich die Anzahl der registrierten Kanäle auf nunmehr 397'000 per Ende September mehr als verdoppelt. Für das verbleibende Quartal des laufenden Jahres erwartet Swisscom eine ungebrochen starke Nachfrage nach ISDN-Kanälen.

Bereits realisierte Preisreduktionen im nationalen und internationalen Fernverkehr werden die Marktanteilsverluste verringern. Der intensive Wettbewerb wird für das gesamte Jahr zu einer rückläufigen Umsatzentwicklung in der Sprachkommunikation führen.

Starkes Wachstum in der Mobilkommunikation - neue innovative Dienste

Mit einer Umsatzzunahme im Vergleich zur Vorjahresperiode um 36,5% auf CHF 1753 Mio. setzte sich im Bereich der Mobilkommunikation das Wachstum weiter fort. Die Marktdurchdringung

von Swisscom erreichte per Ende September rund 30%. Der Eintritt eines weiteren Mobilfunk-anbieters intensivierte den Wettbewerb und reduzierte den monatlichen Kundenzuwachs bei Swisscom. Die Zahl der Natel-Kunden konnte im Vergleich zur Vorjahresperiode um 44% auf 2,12 Mio. gesteigert werden, was einem monatlichen Kundenzuwachs im Jahr 1999 von rund 50'000 entspricht. Der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde (ARPU) lag in den ersten 9 Monaten des laufenden Geschäftsjahres mit CHF 86 um 16,5% unter dem Vorjahreswert. Dieser Rückgang resultiert hauptsächlich aus der stark wachsenden Zahl von Natel easy-Kunden (Prepaid Card). Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Zahl der Natel easy-Kunden um 76% auf 803'000 erhöht. Einen wahren Boom erlebte der Mitteilungsdienst SMS: Im Monat September 1999 verzeichnete das Natel-Netz über 21 Mio. Kurzmeldungen (ohne Combox-Notifikation), was eine Steigerung um 150% im Vergleich zum Monat Dezember 1998 bedeutet.

Zur weiteren Verbesserung des Preis-/Leistungsverhältnisses senkte Swisscom 1999 die Preise in der Mobilkommunikation durchschnittlich um 25 - 30%. Anlässlich der Weltausstellung Telecom 99 präsentierte Swisscom eine Vielzahl neuer Produkte und Dienstleistungen: Natel Office Link beispielsweise ermöglicht eine schnelle Datenübertragung. Die WAP-Technologie verbindet das Internet mit der Mobilkommunikation und ermöglicht E-Commerce via Handy.

Für das gesamte Geschäftsjahr 1999 erwartet Swisscom im Bereich Mobilkommunikation trotz intensiviertem Wettbewerb eine gesteigerte Marktdurchdringung und eine anhaltend sehr gute Umsatzentwicklung.

Blue Window mit unverändert starkem Wachstum: über 250'000 Kunden

Im Bereich Datenkommunikation und Multimedia lag der Umsatz mit CH 651 Mio. um 2,4% über der Vorjahresperiode. Die Umsatzentwicklung bei Mietleitungen und Datenübertragungsdiensten war stabil. Die Zahl der Mietleitungen wurde erneut gesteigert, die Migration zu grösseren Bandbreiten hält unvermindert an. Infolge des intensiven Wettbewerbes sind die Preise nach wie vor unter Druck. Der Umsatz im Bereich Unternehmenskommunikationslösungen konnte erneut erhöht werden. Um der steigenden Nachfrage nach neuen Dienstleistungen gerecht zu werden, wurde für die gesamte Schweiz eine neue IP-Plattform eingeführt. Die Umsätze aus Multimedia-Dienstleistungen entwickelten sich gemäss den Erwartungen. Durch die Lancierung neuer Produkte und Dienstleistungen, eine Senkung der Abonnementsgebühren und Einführung des freien Internetzuganges ab August dieses Jahres konnte Blue Window seine Führungsposition in der Schweiz weiter ausbauen. Aktuell beträgt die Zahl der Kunden über 250'000, ein weiterhin starkes Wachstum wird erwartet. Zusätzlich verzeichnet Blue window heute rund 110'000 Blue-Mail-Kunden - eine Ende Juni dieses Jahres neu lancierte Gratis-E-Mail-Dienstleistung, die unabhängig vom Provider genutzt werden kann. Mit monatlich rund 35 Mio. Pageviews ist Blue Window heute das meistbesuchte Internet-Portal in der Schweiz.

Der per 1.1.99 in die Swisscom Directories AG ausgelagerte Bereich Telefonverzeichnisse wird nicht mehr konsolidiert. Als Folge davon wird der Bereich Datenkommunikation und Multimedia 1999 insgesamt eine leicht rückläufige Umsatzentwicklung verzeichnen.

Umsatzsteigerung durch Interkonnektion - moderater Umsatzzanstieg für 1999 erwartet

Carrier Services steigerte im Vergleich zur Vorjahresperiode den Umsatz um 19% auf CH 662 Mio. Kräftige Umsatzsteigerungen in nationalen Interkonnektionsdienstleistungen konnten preisbedingte Umsatzrückgänge in International Carrier Services deutlich kompensieren. Auf Grund sinkender internationaler Preise wird insgesamt für 1999 im Vergleich zum Geschäftsjahr 1998 ein moderater Umsatzzanstieg erwartet.

Verstärktes Kostenmanagement notwendig - notwendige Prozesse eingeleitet

Bereinigt um die in 1998 angefallene Emissionsabgabe, ist der gesamte Betriebsaufwand im Vergleich zum Vorjahr leicht angestiegen. Höhere Aufwendungen für Marketing und Verkauf, das Projekt Millennium und gesteigerte Roaminggebühren, verursacht durch einen erhöhten Verkehr in der internationalen Mobilkommunikation, konnten durch den gesunkenen Personalaufwand nur teilweise kompensiert werden. Seit Anfang des Jahres reduzierte Swisscom den Personalbestand planmässig um 9,3% oder 2'041 Vollzeitstellen auf 19'906 Vollzeitstellen per Ende September. Zur weiteren Reduktion der Kosten ist ein verstärktes Kostenmanagement erforderlich, die notwendigen Prozesse sind eingeleitet.

Beteiligungen: debitel ab 1. Oktober konsolidiert - Fokussierung auf Europa

Die Akquisition von debitel ist abgeschlossen. Mit Ablauf des öffentlichen Kaufangebotes an die freien Aktionäre per 10. September 1999 besitzt Swisscom nunmehr 74,1% der Aktien. Der Kaufpreis beläuft sich auf rund CHF 3,4 Mrd. Zur Bezahlung wurden liquide Mittel der Swisscom in Höhe von CHF 1,7 Mrd. genutzt, für den Restbetrag von CHF 1,7 Mrd. wurde eine Zwischenfinanzierung abgeschlossen. debitel wird zum 1. Oktober anteilig in den Konsolidierungskreis der Swisscom einbezogen. Die Akquisition von debitel ist für Swisscom ein entscheidender Schritt in ihrer strategischen Neuausrichtung, sich in Europa als Value-Added Service Provider zu etablieren.

Die Verkaufsverhandlungen für die Beteiligungen in Malaysia und Indien befinden sich in einem fortgeschrittenen Stadium. Der norwegische Telecom-Anbieter Telenor wird Swisscom als strategischen Partner der DiGi Swisscom Berhad ablösen. Die Beteiligung war im Geschäftsjahr 1998 vollumfänglich wertberichtet worden, der erwartete Gewinn aus dem Verkauf wird im 4. Quartal 1999 verbucht. Ein Abschluss der Verkaufsverhandlungen für die Beteiligung in Indien wird für das Jahr 2000 erwartet.

Die Neuausrichtung von Unisource ist weit fortgeschritten. Infonet hat die Managementkontrolle von AT&T-Unisource Communications Services (AUCS) übernommen und wird damit den aus-

scheidenden Partner AT&T ersetzen. Infonet und AUCS ergänzen sich ideal, sowohl in ihrer geographischen Ausbreitung als auch in ihren Dienstleistungen. Im Rahmen der Neuausrichtung von Unisource sind weitere Beteiligungsverkäufe geplant.

Die Veräusserung der Swisscom-Beteiligung an dem Kabelnetzbetreiber Cablecom wird für den Anfang des Jahres 2000 erwartet.

Ausblick: Höherer Reingewinn trotz tieferem Betriebsergebnis

Der verstärkte Wettbewerb und Preisreduktionen vor allem in den Bereichen Sprachkommunikation, Mobilkommunikation und bei Blue Window werden die Umsatzentwicklung negativ belasten. Dank einer gezielten Expansion der Geschäftstätigkeit in Europa wird Swisscom die Umsatzeinbussen kompensieren können. Als Folge der Akquisition von debitel wird sich der Konzernumsatz erhöhen.

Im Rahmen eines intensiveren Kostenmanagement wird Swisscom die Kosten gezielt senken. Ein erster Schritt sind die mit den Sozialpartnern im Mai vereinbarten Massnahmen zum beschleunigten, sozialverträglichen Personalabbau, die zu einem einmaligen Restrukturierungsaufwand in Höhe von CHF 500 Mio. führen. Der grössere Teil in Höhe von ca. CHF 300 Mio. wird das Ergebnis des zweiten Semesters 1999 belasten. Im Rahmen des neu initiierten Projektes "Fit for Competition" werden zur Zeit weitere Kostensenkungs- und Ertragspotentiale untersucht.

Mit der Übernahme von debitel, einem Dienstleistungsgeschäft mit typischerweise geringen Margen, werden zwei unterschiedliche Geschäftsarten konsolidiert. Damit wird Swisscom künftig in Relation zum Umsatz geringere Margen ausweisen. debitel hat in den vergangenen Jahren sein Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) konstant steigern können, ein Trend der sich fortsetzen sollte. Dies wird zu einem weiteren Wachstum des konsolidierten EBITDA der Swisscom führen. Der bezahlte Goodwill für debitel von rund CHF 3,3 Mrd. wird über die nächsten 10 Jahre linear abgeschrieben. Bei Berücksichtigung dieser Abschreibungen und des Restrukturierungsaufwandes in Höhe von ca. CHF 300 Mio. wird sich das Betriebsergebnis (EBIT) im Vergleich zum Geschäftsjahr 1998 rückläufig entwickeln. Auf Grund von Erträgen aus dem Verkauf der Beteiligung in Malaysia, eines geringeren Zinsaufwandes und verbesserten Ergebnissen aus assoziierten Gesellschaften erwartet Swisscom für das Geschäftsjahr 1999 einen Anstieg des Reingewinns.

Die wichtigsten Zahlen im Überblick

Nettoumsatz in Mio. CH	per 30.9.1998	per 30.9.1999	Veränderung
Sprachkommunikation	4'897	4'362	- 10,9%
Mobilkommunikation	1'284	1'753	36,5%
Datenkommunikation und Multimedia	636	651	2,4%
Carrier Services	556	662	19,1%
übrige Umsätze	283	324	14,5%
Nettoumsatz	7'656	7'752	1,3%

ISDN-Kanäle	per 30.9.1998	per 30.9.1999	Veränderung
ISDN-Basisanschlüsse (Anzahl Kanäle)	551'000	521'000	- 5,4%
ISDN-Lightanschlüsse (Anzahl Kanäle)	61'000	397'000	550,8%
ISDN-Primäranschlüsse (Anzahl Kanäle)	260'000	314'000	20,8%
ISDN-Anschlüsse total (Anzahl Kanäle)	872'000	1'232'000	41,3%

Mobilkommunikation	per 30.9.1998	per 30.9.1999	Veränderung
Total Kunden Natel	1'471'178	2'120'288	44,1%
davon Natel easy – Kunden	454'891	802'832	76,5%
in % von Total Kunden Natel	30,9%	37,9%	
Neukunden Natel D (Durchschnitt pro Monat)	47'000	50'000	
Marktdurchdringung (nur Swisscom)	20,6%	29,6%	
durchschnittlicher Umsatz/Kunde/Monat (ARPU) in CHF	103	86	- 16,5%

Bern, 23. November 1999