

Bericht zum ersten Halbjahr 2000

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Swisscom kann das erste Halbjahr wiederum erfolgreich abschliessen. Trotz des aggressiven Wettbewerbs behauptete der Konzern seine klare Führungsposition in der Schweiz. Der Umsatz des Swisscom-Konzerns stieg als Folge des Einbezugs von debitel im 1. Semester 2000 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 33,4% auf CHF 6'897 Mio. debitel verzeichnete im ersten Halbjahr 2000 einen Nettozuwachs von 1,6 Mio. Kunden und einen Umsatz von CHF 1'861 Mio. Dank dem anhaltenden Wachstum der Mobilkommunikation in der Schweiz konnten 424'000 Neukunden gewonnen werden und der Umsatz um 20,4% gegenüber dem Vorjahr auf CHF 1'364 Mio. gesteigert werden. Massive Preisreduktionen führten zu erheblich tieferen Margen in der Festnetztelefonie. Das Betriebsergebnis (EBIT) der Swisscom beträgt CHF 1'116 Mio., was einer Abnahme von 33,6% entspricht. Der Reingewinn konnte dank dem Verkauf unseres Anteils an Cablecom im ersten Halbjahr auf CHF 2'420 Mio. erhöht werden. Dank ausserordentlichen Transaktionen erwarten wir trotz deutlich tieferem Betriebsergebnis einen Reingewinn im Rahmen des Vorjahres.

Beschleunigung des Kundenzuwachses

Mit massiven Preissenkungen und der Einführung von sehr attraktiven Spezialangeboten wie beispielsweise «Weekend call» trat Swisscom dem äusserst intensiven Wettbewerb in der Festnetztelefonie entgegen. Wir vereinfachten die Tarifstruktur, um die Transparenz für unsere Kunden weiter zu erhöhen. Die ISDN-Dienste, vor allem ISDN-Light, erfreuen sich weiterhin einer steigenden Nachfrage: Die Anzahl der ISDN-Kanäle stieg gegenüber der selben Vorjahresperiode um 43,1% auf 1,61 Mio. an. Durch die Markteinführung der ADSL-Technologie im zweiten Halbjahr 2000 – ein breitbandiger, auf dem Internet-Protokoll basierender Festnetzdienst – wird die Voraussetzung für ein weiteres Wachstum im Schweizer Telekommunikationsmarkt geschaffen.

Die Mobilkommunikation in der Schweiz ist weiterhin das Wachstumsgeschäft der Swisscom. Mit einem Kundenbestand von 2,72 Mio. und einem Marktanteil von 68% sind wir klarer Marktleader. Der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde (ARPU) sank im ersten Halbjahr 2000 im Vergleich zur Vorjahresperiode von CHF 87 auf CHF 72, weil die Neukunden im Durchschnitt weniger telefonieren. Einen Boom verzeichnen weiterhin die SMS-Datendienste: Im ersten Halbjahr wurden 244 Mio. Kurzmeldungen versandt, was mehr als einer Verdreifachung gegenüber dem Vorjahr entspricht. Mit der Einführung neuer Dienste wie Natel Skyline oder ortsbasierter Natel-Dienste tragen wir den wachsenden Kommunikationsbedürfnissen unserer Kunden Rechnung. Im weiteren lancierte Swisscom das bedeutendste Schweizer WAP-Portal und bietet bereits mobile E-Commerce-Lösungen an.

Dank dem Erwerb von debitel, dem grössten netzunabhängigen Service-Anbieter Europas, weiteten wir unsere Kundenbasis in der Mobilkommunikation auf heute über 9 Millionen aus. debitel konnte im ersten Halbjahr monatlich über 200'000 Neukunden gewinnen und ihren Anteil im deutschen Mobilfunkmarkt auf über 14% steigern. Alleine bis Ende 2000 strebt debitel in Deutschland eine Kundenbasis von heute rund 5 Mio. auf über 6,5 Mio. Teilnehmern an, in Europa von derzeit rund 6,5 Mio. auf über 8,6 Mio. Das Unternehmen verfügt zudem bereits heute mit über 7'000 Vertriebsstellen in Europa über einen ausgezeichneten Marktzugang.

Strukturanpassungen und erhöhte Flexibilität

Der rasante Technologie- und Strukturwandel in der Telekommunikation hat im Heimmarkt Schweiz weitreichende Konsequenzen. Als Antwort auf den Kostendruck nach den Preissenkungen in der Festnetztelefonie haben wir ein Aktionsprogramm zur Effizienzsteigerung und zur verbesserten Kundenausrichtung gestartet. Hauptziele der neuen Stossrichtung sind eine Reduktion der Komplexität, der Fokus auf spezifische Teilmärkte und die klare Zuweisung der Ergebniszuständigkeiten. Das Programm umfasst zudem interne Strukturanpassungen. Die Grundidee ist eine verstärkte Dezentralisation der Verantwortung für Teilgeschäfte und eine konsequente Geschäftsausrichtung auf spezifische Teilmärkte. Im Zusammenhang mit dem angekündigten Restrukturierungsprozess haben wir uns mit den Personalverbänden über die Eckwerte des Sozialplans geeinigt.

Um die Flexibilität von Swisscom insbesondere bei strategischen Partnerschaften zu erhöhen, begrüssen wir die Absicht des Bundesrates, das Telekommunikationsunternehmensgesetz (TUG) raschmöglichst zu revidieren. Das TUG schreibt die Mehrheitsbeteiligung des Bundes vor. Angesichts der raschen Konsolidierung in der Telecom-Branche müssen zusätzliche Allianz-Freiheiten geschaffen werden.

New Economy setzt neue Massstäbe

E-Business ist die Antriebskraft der New Economy und der Finanzmärkte. Wir sind uns des Potenzials dieses Wachstumsmarktes bewusst und streben eine Leader-Position im E-Business an. Mit Conextrade will Swisscom der führende Business-to-Business-Marktplatz in der Schweiz sein. Ein online-Marktplatz optimiert die Beschaffungsprozesse von Unternehmen und deren Kosten. Im weiteren stellt plenaxx.com AG, ein Serviceportal mit Swisscom-Beteiligung, das erste integrierte Business-to-Business-Portal für das Schweizer KMU-Segment zur Verfügung. plenaxx.com AG strebt die klare Marktführerschaft für umfassende E-Business-Lösungen an.

Auch Bluewin, der führende Internet-Anbieter der Schweiz, entwickelt sich erfreulich. Bluewin bietet umfassende Internet-Services für Privat- und Small-Office/Home-Office-Kunden an. Zudem lanciert Bluewin mit zwei weiteren Schweizer Unternehmen ein gemeinsames, neutral definiertes Finanzportal, welches ab 2001 verfügbar sein wird. Bluewin plant innerhalb der nächsten Monate den Gang an die Schweizer Börse SWX New Market. Das junge Unternehmen erhält mit dem Börsengang eine erhöhte Flexibilität und wird mit den neuen Mitteln die erfolgreiche Expansionsstrategie weiter forcieren. Die Bluewin-Kunden können im Rahmen eines bevorzugten Aktienangebots vom geplanten Börsengang profitieren.

UMTS als Wachstumsmarkt

Aufgrund der führenden Marktposition in der Mobilkommunikation Schweiz verfügt Swisscom über eine erstklassige Ausgangslage, um die bestehenden Kundenbeziehungen für zukünftige Dienste der dritten Generation (UMTS) zu nutzen. Swisscom befindet sich damit in einer ausgezeichneten Position für den Erwerb einer Lizenz der 3. Mobilfunkgeneration. Daher bewerben wir uns in der Schweiz für die UMTS-Lizenz und zusätzliche GSM-Frequenzen, welche voraussichtlich im vierten Quartal des laufenden Jahres versteigert werden.

Im Rahmen des deutschen UMTS-Bietverfahrens hat sich die debitel Multimedia GmbH, ein Gemeinschaftsunternehmen von Swisscom und debitel, nach gründlichen wirtschaftlichen Kalkulationen aus der Auktion zurückgezogen. Zusammen mit debitel konzentrieren wir uns weiter auf den konsequenten Ausbau der heutigen Position als Europas grösstem netzunabhängigen Service-Provider. Bis zum kommerziellen UMTS-Start wollen Swisscom und debitel mit massiven Investitionen in das Kundenwachstum überproportional an der positiven Marktentwicklung teilhaben und gemeinsam mit Partnern aus dem Kreis der Lizenzinhaber als alternativer und innovativer Anbieter von UMTS-Dienstleistungen auftreten. Swisscom wird am grössten Wachstumsmarkt Europas partizipieren und eine Alternative zu einer UMTS-Lizenz anbieten. Damit werden die Grundlagen für weiteres Wachstum im deutschen Mobilkommunikationsmarkt und die Ausschöpfung der Wertschöpfungstiefe bis hin zur Entwicklung von «Mobile Virtual Network Operator MVNO» geschaffen.

Ausblick: Reingewinn im Rahmen des Vorjahres

Die erstmalige Konsolidierung von debitel wird zu einer markanten Steigerung des Jahresumsatzes 2000 führen. Dank debitel wird die Leistung gesteigert, der Wachstumsmotor im Ausland weiter angekurbelt und damit die Position als einer der führenden europäischen Anbieter von Mehrwertdiensten gefestigt und ausgebaut. Weiter erwarten wir dank der grösseren Kundenbasis im zweiten Halbjahr auch eine Umsatzzunahme in der Mobilkommunikation. Allerdings wird der Umsatz der Festnetztelefonie unter dem Vorjahreswert liegen. Aufgrund beschränkter Wachstumsmöglichkeiten im Inland und dem anhaltenden Preisdruck wird das Betriebsergebnis (EBIT) deutlich tiefer als im Vorjahr ausfallen.

Dank ausserordentlichen Transaktionen wie dem bereits erfolgten Verkauf des Anteils an Cablecom wird ein Reingewinn im Rahmen des Vorjahres erwartet. Es ist geplant, einen Teil der Immobilien im Geschäftsjahr 2001 zu veräussern.

Mit freundlichen Grüssen



Dr. Markus Rauh
Präsident des Verwaltungsrates



Jens Alder
Präsident der Konzernleitung