

# Swisscom «Gegen den Trend – solide wie ein Fels»

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Der Swisscom-Slogan *«moving a changing world»* bewahrheitet sich mehr denn je. Für die Telekommunikationsunternehmen verändert sich das Umfeld so schnell wie nie zuvor. Die anhaltenden Turbulenzen an den Kapitalmärkten wirken sich auf viele Gesellschaften der Telekommunikationsbranche negativ aus. In diesem schwierigen Umfeld scheinen einzig die Performance von Swisscom und die konsequente Fokussierung konstant zu sein. Die Kapitalmärkte reagieren positiv: Während alle anderen Aktientitel der Branche an Wert einbüssten, waren die Titel von Swisscom und debitel bis Anfang August 2001 die einzigen mit einer positiven Performance – *«gegen den Trend»*.

Die Nettoumsätze, das Betriebsergebnis vor Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) und das Betriebsergebnis (EBIT) konnten gegenüber der Vorjahresperiode gesteigert werden. Der Reingewinn verdoppelte sich auf CHF 5,4 Milliarden. Die Nettoverschuldung konnte gegenüber dem Jahresanfang von CHF 2,9 Milliarden vollständig abgebaut werden. Swisscom weist per Mitte Jahr Nettofinanzmittel von CHF 1,0 Milliarden aus. Swisscom zählt damit zu den wenigen Telekommunikationsunternehmen mit einer sehr soliden Bilanz. Diese ist das Resultat einer umsichtigen Investitionspolitik und einer sehr sorgfältigen Beurteilung der eigenen Möglichkeiten – *«solide wie ein Fels»*.

## Unsere Grundsätze und unsere Strategie

In den ersten Monaten dieses Jahres haben wir unsere bisherige Strategie im Detail geprüft. Dabei haben sich unsere Vision und Richtung bestätigt:

- *Keine globalen Ambitionen* – Schlüssel zum Erfolg bleibt der Heimmarkt. Den grössten Teil unseres Cash Flows erwirtschaften wir in der Schweiz. Wachstumsmöglichkeiten im Ausland sind daher bestimmte Teilmärkte.
- *Kein Zusammenschluss gleichwertiger Unternehmen* – Swisscom gibt Zusammenschlüssen mit ehemaligen staatlichen Telekommunikationsgesellschaften auf Ebene der Muttergesellschaften wenig Chancen; dies vor allem aufgrund der grossen Komplexität und des beschränkten Synergiepotenzials weiter Teile ihres Geschäftes (beispielsweise das Festnetz).
- *Klare strategische Fokussierung von Investitionen* – Um (national wie auch international) Wachstum zu erzielen, ist eine klare Renditeorientierung nötig, wobei für die Mittelzuteilung folgende Investitionskriterien nach Prioritäten gelten:
  - erstens: Investitionen in die Optimierung des Kerngeschäftes;
  - zweitens: Investitionen in das organische Wachstum des Kerngeschäftes und
  - drittens: Investitionen in das nicht-organische Wachstum (sowohl im In- als auch im Ausland).
- *Streben nach Grösse* – Akquisitionen und Konsolidierungen zur Nutzung von Grössenvorteilen sind nicht die einzigen Möglichkeiten. Wir sind uns bewusst, dass Grössenvorteile nicht in jedem Geschäftsbereich gleich bedeutend sind und denken deshalb, dass wichtige Vorteile auch anders erzielt werden können – zum Beispiel mit strategischen Partnerschaften, wie jene, welche Swisscom Mobile AG mit dem Verkauf einer 25%-Beteiligung an Vodafone, dem weltweit grössten Mobilfunkanbieter, eingegangen ist.
- *Systematische Analyse der Marktchancen* – Sowohl im Daten- wie auch im (mobilen) Dienstleistungsgeschäft halten wir nach wie vor nach Wachstumspotenzialen Ausschau. Wir sind der Meinung, dass Akquisitionen in diesen Bereichen für Swisscom sinnvoll sind, sofern diese unsere Investitionskriterien vollumfänglich erfüllen.

Damit Akquisitionen getätigt werden, müssen folgende fünf Punkte erfüllt sein:

- *Strategiekonformität*: Wenn wir unseren Aktionären nicht erklären können, weshalb Swisscom und nicht sie direkt in ein Unternehmen investieren sollten, so gibt es für uns keinen Grund, das Unternehmen zu akquirieren.
- *Bewährtes Geschäftsmodell*: Wir müssen von der Nachhaltigkeit und der Aussicht auf das Erwirtschaften langfristiger Einnahmenüberschüsse eines Unternehmens überzeugt sein.
- *Gutes Management*: Die Führung des Zielunternehmens, namentlich die Geschäftsleitung, muss einen guten Leistungsausweis in der Unternehmensführung haben und fähig sein, für andere Unternehmensteile von Swisscom einen Mehrwert zu schaffen.
- *Angemessener Preis*: Gründliche Analysen müssen nachweisen, dass sich der Preis rechtfertigt. Wir erwarten für mindestens die nächsten 12 Monate einen Käufermarkt.
- *Transaktionsumfang*: Obwohl Swisscom über substanzielle Finanzierungsmöglichkeiten verfügt, glauben wir nicht, dass es im Interesse unserer Aktionäre ist, wenn wir das Risikoprofil von Swisscom mit einer einzigen Akquisition wesentlich verändern würden.

Während des ersten Halbjahres 2001 haben wir den Markt aktiv und systematisch analysiert und konsequent mehrere potenzielle Akquisitionsobjekte geprüft. Nach den ersten sechs Monaten kommen wir zu einem eher ernüchternden Ergebnis: kein Unternehmen erfüllt bisher unsere Kriterien.

Gleichzeitig hat sich unsere Bilanz weiter verbessert. Einerseits dank unseren hohen Nettoeinnahmen aus operativer Tätigkeit im Heimmarkt, andererseits dank den ausserordentlichen Einnahmen aus der Vodafone-Transaktion und der Veräusserung von Immobilien. Damit weisen wir zum ersten Mal einen Überschuss an flüssigen Mitteln aus. Da die Finanzmittel die Finanzverbindlichkeiten übersteigen, drängt sich die Frage auf, welche Massnahmen wir aufgrund der Überkapitalisierung der Bilanz vornehmen werden.

## Swisscom «Gegen den Trend – solide wie ein Fels»

Wir prüfen weiterhin mögliche Akquisitionen. Gleichzeitig schätzen wir aber die Wahrscheinlichkeit einer grösseren Transaktion – insbesondere auf dem Gebiet der Datenkommunikation – als beschränkt ein. Daher betrachten wir ein Aktienrückkaufprogramm weiterhin als Option. Ein solches Programm muss folgende Bedingungen erfüllen:

- Optimierung der Bilanz und Reduktion der durchschnittlichen Kapitalkosten,
- Sicherstellung ausreichender Finanzierungsflexibilität für potenzielle Akquisitionen,
- Erfüllen der Interessen aller Aktionärskategorien in einer nicht-diskriminierenden Art.

Unsere Verantwortung gegenüber den Aktionären sehen wir in der Steigerung des Unternehmenswertes. Wir glauben, dass dieser Wert vor allem durch die Fähigkeit, Liquidität zu erwirtschaften, gesteuert wird.

### Halbjahresergebnis 2001

Im ersten Halbjahr 2001 erzielten wir sowohl operativ wie auch finanziell gute Resultate:

- Swisscom hat die Aufteilung der Gruppe in selbständige Geschäftseinheiten weiter vorangetrieben. Die Mehrheit dieser Einheiten wurden oder werden in nächster Zeit als rechtlich selbständige Gruppengesellschaften ausgegründet. Damit geben wir der Überzeugung Ausdruck, dass die Geschäfte zwar unterschiedlich sind, wir aber trotzdem an Gemeinsamkeiten festhalten werden. Neben der starken Marke sind die «Swisscommons» gemeinsame Werte, welche für die Führung wichtig sind und den Gruppengesellschaften einen klaren Auftrag geben. Die gesteigerte Transparenz und die klar abgegrenzten Verantwortlichkeiten des Managements (einschliesslich Ergebnisverantwortung) sorgen für eine klare Fokussierung und Marktorientierung.
- Abschluss einer wichtigen Partnerschaft mit Vodafone, welche für einen Preis von CHF 4,5 Milliarden nun einen 25%-Anteil an Swisscom Mobile AG hält. Neben dem Mittelzufluss wird uns diese Kooperation mit Vodafone weitere wichtige Vorteile bringen: Unsere Kunden können vom Angebot neuer Produkte profitieren und Swisscom spart bei der Produktentwicklung und beim Einkauf von Netzausrüstungen.
- debitel hat mit den drei grössten Mobilfunk-Netzbetreibern Deutschlands je eine Vereinbarung bzw. Absichtserklärung abgeschlossen, welche ihr über ein erweitertes Service Providing-Modell den Weg zum UMTS-Geschäft sichert.
- Der erfolgreiche Verkauf bedeutender Teile des Immobilienportfolios, welche nicht zum Kerngeschäft von Swisscom gehören, hat zu einem Mittelzufluss von CHF 2,6 Milliarden geführt.
- Swisscom erzielt einen konsolidierten Nettoumsatz von CHF 7,0 Milliarden; das sind 2,8% mehr als im vergangenen Jahr. Dies ist angesichts der signifikanten Preissenkungen im März 2000 ein beachtlicher Wert.
- Das Betriebsergebnis vor Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) beträgt knapp CHF 2,3 Milliarden; dies entspricht einer Marge von 32,5% und einer Zunahme von 8,3% gegenüber der Vorjahresperiode.
- Reingewinn von CHF 5,4 Milliarden oder CHF 72.85 pro Aktie – mehr als doppelt so viel wie in der gleichen Vorjahresperiode.
- Geldzufluss aus operativer Tätigkeit von CHF 1,6 Milliarden.

### Ausblick

Das erste Halbjahr 2001 hat unsere Erwartungen übertroffen. Dies ist weitgehend das Resultat der klaren Fokussierung unseres Unternehmens. Zu diesem erfreulichen Ergebnis haben das Marktumfeld und die strikte Kostenkontrolle von Swisscom beigetragen. Trotzdem bleibt mittel- und langfristig das Risiko weiterer Preissenkungen (im Festnetz- wie auch im Mobilfunk). Die Preispolitik von Swisscom wird sich nicht ändern: Wir werden die Preise nicht als erstes Unternehmen senken, aber gezielt nachziehen, falls die Konkurrenz ihre Preise reduziert.

Wir streben unter gleichbleibenden Marktbedingungen und stabilen Preisen per Ende 2001 ein Betriebsergebnis vor Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) in der Höhe des Vorjahres an.

Positiv auf das Jahresergebnis 2001 werden sich ferner die ausserordentlichen Gewinne aus der Vodafone-Transaktion und dem Immobilienverkauf auswirken. Dies führt zu einer deutlichen Steigerung des Reingewinns.

Mit unserem klaren Investitionsfokus, der einen Mittelzufluss generieren soll, erachten wir Ihr Geld als vernünftig investiert. Falls es nicht möglich sein sollte, neue signifikante Investitionen zu tätigen, werden wir Ihnen Geld zurückzahlen, damit Sie es arbeiten lassen können.

**Unsere Richtung bleibt unverändert: Swisscom – solide wie ein Fels.**

Mit freundlichen Grüssen



Dr. Markus Rau  
Präsident des Verwaltungsrates



Jens Alder  
CEO