



Unternehmenspräsentation Dave Schnell, CFO

Botti's Börsenpodium, Zürich

Freitag, 9. Februar 2001



WE MOVE A CHANGING WORLD

Trends in der Telekommunikation

- **Verstärkter Wettbewerb**

In der Schweiz haben sich seit Anfang 1998 mehr als 300 Anbieter von Telekommunikationsdiensten etabliert.

- **Kundenbedürfnisse im Wandel**

Mobilität und massgeschneiderte Lösungen gewinnen an Bedeutung. Die Telekom-Industrie rüstet sich mit neuen Breitband- (ADSL) und mobilen Netztechnologien (WAP, GPRS, UMTS).

- **Kundenstamm**

Der Kundenstamm wird immer mehr zum Erfolgsfaktor.

- **Konsolidierung in Europa**

Erforderliche Skaleneffekte verändert die europäische Telekombranche.

Vision Swisscom

- Swisscom ist der **führende Vollsortiment-Anbieter** von Telekom-Dienstleistungen und -Produkten **in der Schweiz**.
- Swisscom **expandiert international mit debitel** und entwickelt sich zu einem kompetitiven Anbieter von mobilen Datendiensten in Europa.
- Swisscom **investiert gezielt in angrenzende Wachstumsgebiete** im In- und Ausland.

Swisscom heute

Wir sind die **Nummer 1 im attraktiven Schweizer Markt**, sind **in Europa präsent** und zeichnen uns aus durch:

- eine starke Kundenbasis mit über 10 Millionen Kunden in Europa
- grosse Innovationsfähigkeit
- eine umfassende Produkte- und Dienstleistungspalette
- eine optimale Kundensegmentierung
- die Nähe zum Kunden
- ein hochmodernes Netz
- Qualität und einen guten Markennamen

Ziele und strategische Stossrichtungen

Wir wollen **wachsen**, unsere **Wettbewerbsfähigkeit erhöhen** und **Mehrwert für Kunden, Investoren und Mitarbeitende schaffen**.

Wir bauen die Kerngeschäfte aus:

- Mobilkommunikation
- E-Commerce
- Internet

Wir profitieren von unserer Netzinfrastruktur und vermarkten Netzleistungen an Dritte

Wir investieren in die Zukunft, z.B. in

- ein IP-Universalnetz
- breitbandige Festnetzanschlüsse
- eine UMTS-Mobilinfrastruktur

Stärken im Inland nutzen...

- Führende Marktposition als Vollsortiment-Anbieter ausbauen
- Wachstumspotenziale in Mobile, E-Commerce und Internet nutzen
- Entwicklung weiterer Konvergenzprodukte wie FollowMeNatel, Natel OfficeLink, Natel Go! und Location Based Services vorantreiben
- Verschmelzung von Internet und Mobiltelefonie mit rund 200 WAP-Diensten weiter nutzen
- In strategisch wichtige Infrastrukturbereiche investieren (ADSL, UMTS)
- Führungsposition in Wholesale durch aktive Vermarktung von breitbandigen Netzdiensten ausbauen

... und im Ausland Wachstum erzielen

- Kundenstamm durch Ausbau bestehender europäischer und Erschließung neuer geographischer Märkte erweitern
- Umsatz pro Kunde mit zusätzlichen Angeboten in der Mobilkommunikation steigern
- Konzentration der internationalen Beteiligungen auf den Zukunftsmarkt Mobilkommunikation

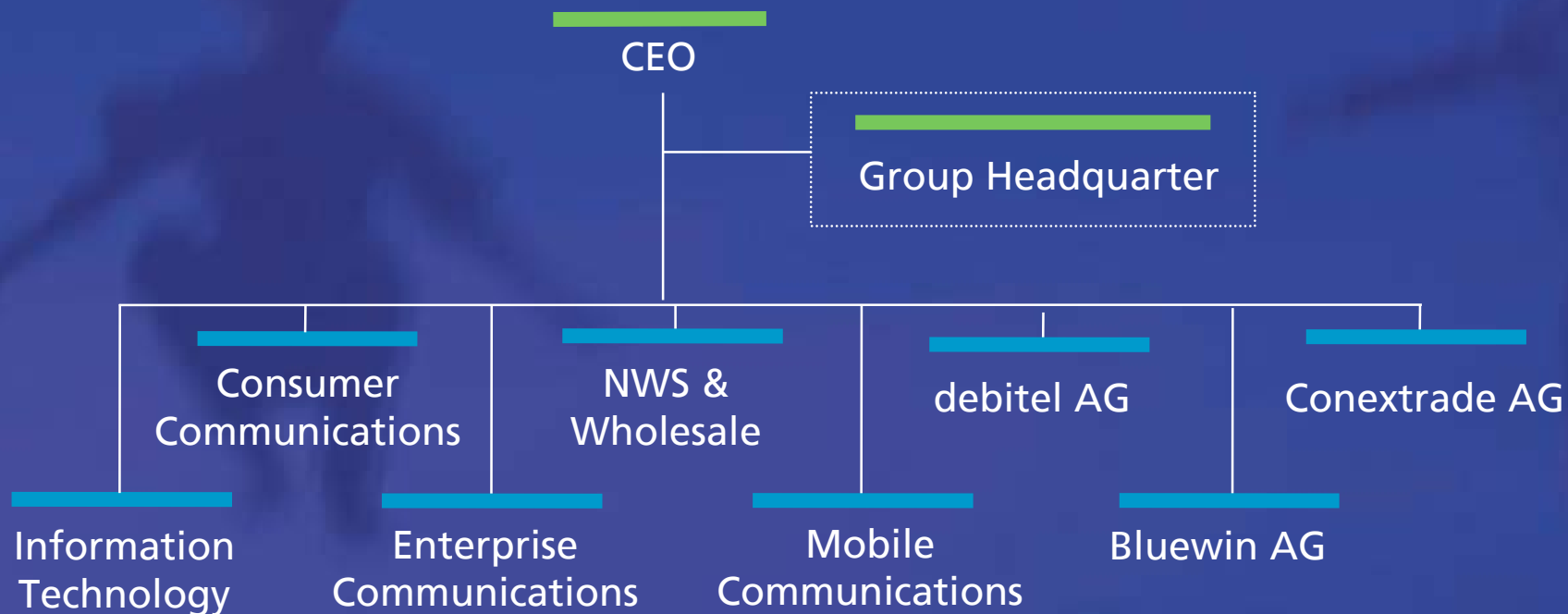
Swisscom Highlights per Ende Sept. 2000

- Umsatzanstieg im 3. Quartal 2000 im Vergleich zur Vorjahresperiode von 36,3 % auf CHF 10,4 Mia. Operatives Betriebsergebnis von CHF 1.5 Mia.
- Starkes Wachstum der Mobilkundschaft in der Schweiz, in Deutschland und in Holland. Schwelle von 10 Mio. Mobile-Kunden in EU überschritten
- Fokussierung der internationalen Strategie auf Mobilkommunikation
- Einführung der Breitband-Technologie ADSL
- Zahl von 487'000 aktiven Bluewin-Kunden erreicht
- Neue Gruppenstruktur per Ende 2001 führt zu Performanceverbesserung, zu Transparenzsteigerung und vermehrter Flexibilität

Kennzahlen

Rechnungslegung Konzern (nach IAS in Mio. CHF)	1997	1998	1999 ¹⁾	30.9.2000
Nettoumsatz	9 842	10 461	11 160	10 479
Total Betriebsaufwand	9 805	7 669	8 749	8 954
Restrukturierungsaufwand	1 726	(50)	249	-
Betriebsergebnis	314	2 901	2 488	1 589
Reingewinn (-verlust)	(415)	1 555	2 391	2 995
Free Cash Flow	(1 142)	2 235	(1 435)	2 625
Personalbestand	22 170	21 946	21 777	20 883

Swisscom-Gruppe per Ende 2001



Stossrichtungen der Teilmärkte

Festnetz*

Vollsortiment-Anbieter

- Wachstum in:
- Breitband-Diensten
 - Unternehmens-Lösungen
 - SI&O

Leistung steigern

Mobile

Führerschaft in der Schweiz

Verbesserung der Kundenbindung

Kreation eines Mobility Portal

UMTS-Nutzung

debitel

Kundenbasis expandieren

Geographische Präsenz verstärken

Partnerschaften eingehen / Gezielte Expansion

Angebot für Mehrwertdienste ausbauen/akquirieren

E-Business

Expansion des Schweizer Geschäfts

Partnerschaften entwickeln

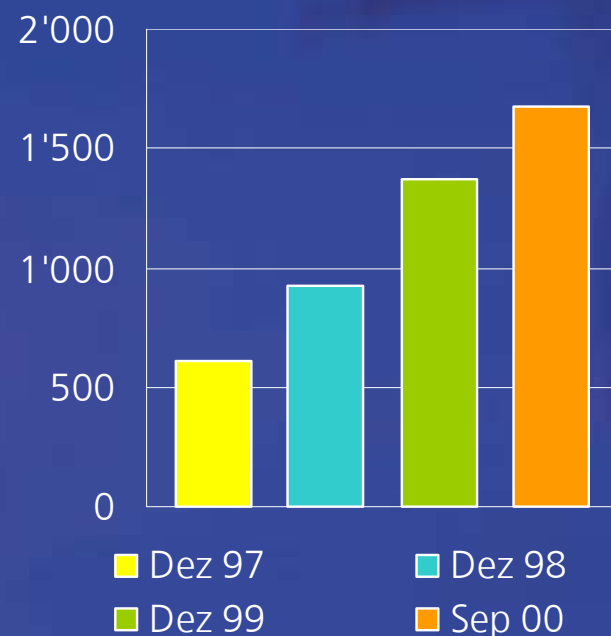
Wachstum und Optionen erzielen

E-Business-Ventures schaffen

Festnetz 1/5: Überblick

- Die Bereiche Public Com und Business Com umfassen alle Produkte und Dienstleistungen der Sprachkommunikation mit Ausnahme der Mobiltelefonie.
- Die Festnetzkommunikation ist das umsatzstärkste Geschäftsfeld.
- Wir fördern die Migration zu ISDN und erweitern das Angebot mit innovativen Produkten.

ISDN-Anschlüsse (in '000)

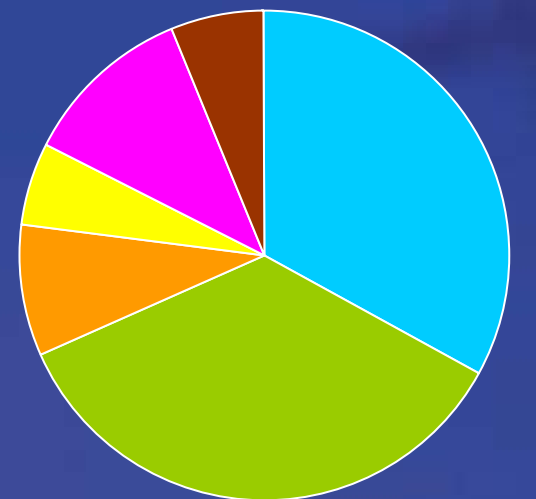


Festnetz 2/5: Kennzahlen

per 30. September 2000

- Nettoumsatz Public Com: 3'145 Mio. CHF
- Nettoumsatz Business Com: 1'107 Mio. CHF
- Zahl der PSTN-Anschlüsse: 3'424'000
- Zahl der ISDN-Kanäle: 1'679'000
- Marktdurchdringung mit ISDN-Kanälen per Ende 1999: 18,9 %
- Verkehrsvolumen in Mio. Minuten: Verkehr National 11'494, Verkehr International 977, Verkehr Value Added Service 5'091

Umsatz Public Com (Nettoumsatz)



- Telefonanschlussgebühren
- Telefonverkehr national
- Telefonverkehr international
- Kundenendgeräte
- Value Added Service
- Übrige Produkte

Festnetz 3/5: Grundversorgung

Swisscom garantiert die Grundversorgung in der Schweiz bis zum 31. Dezember 2002.

Dieser FMG-Auftrag umfasst:

- Telefondienst
- Zugang zu den Notrufdiensten
- Dienstleistungen für Hör- und Sehbehinderte
- Versorgung mit Publifonen

Swisscom wird sich für die Konzession der Grundversorgung ab dem Jahr 2003 bewerben.

Festnetz 4/5: Interkonnektion

- Mitbewerber sind Grosskunden.
- Interkonktionsvereinbarungen regeln den Zugang der neuen Anbieter von Fernmeldediensten zu den Netzen von Swisscom. Grundlage der Vereinbarungen bildet das Fernmeldegesetz.
- Die Mitbenützung des Swisscom-Netzes durch alternative Anbieter fördert den Wettbewerb.
- Seit Januar 2000 werden die Interkonktionskosten nach einer neuen Berechnungsmethode (LRIC) ermittelt.
- Bis heute schloss Swisscom mit über 30 neuen Anbietern Interkonktionsvereinbarungen ab.

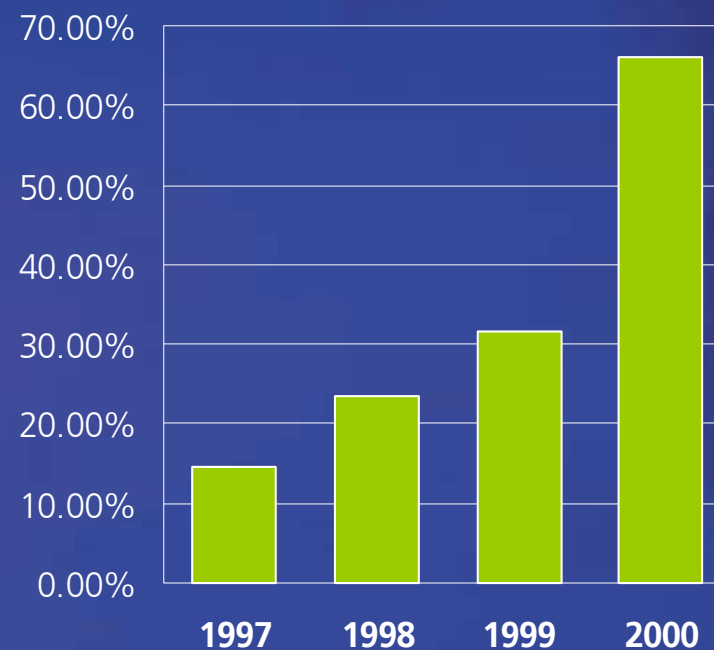
Festnetz 5/5: Wholesale

- Wholesale richtet sich mit seinen Netzdienstleistungen an die Kundensegmente Netzbetreiber, Dienstanbieter und Wiederverkäufer in der Schweiz sowie im Ausland.
- Wholesale bietet seinen Kunden ein umfassendes Portfolio von attraktiven Produkten:
 - internationale Sprachdienste (Terminierung und Transit)
 - nationale und internationale Mietleitungen und Breitbanddienste
 - Infrastrukturdienste (Mitbenutzung von Gebäuden u. Sendeanlagen)
- In der Schweiz wird das Wholesale-Angebot durch die im Fernmeldegesetz geregelten Interkonnektionsdienste ergänzt.

Mobile 1/2: Überblick

- Führend bei der Entwicklung von innovativen Mobiltechnologien (SiCAP, Dualband)
- Weltweit Nummer 1 in internationalem Roaming. Roaming für NATEasy & NATEL-Swiss aufgeschaltet
- COMBOX pro mit Internetfunktionalität
- Über 40'000 WAP-User nutzen ca. 200 verschiedene WAP-Dienste
- Lancierung des intelligenten Umleitdienstes FollowME Natel, von Natel OfficeLink, Natel Go! und Location Based Services

Mobile Marktdurchdringung

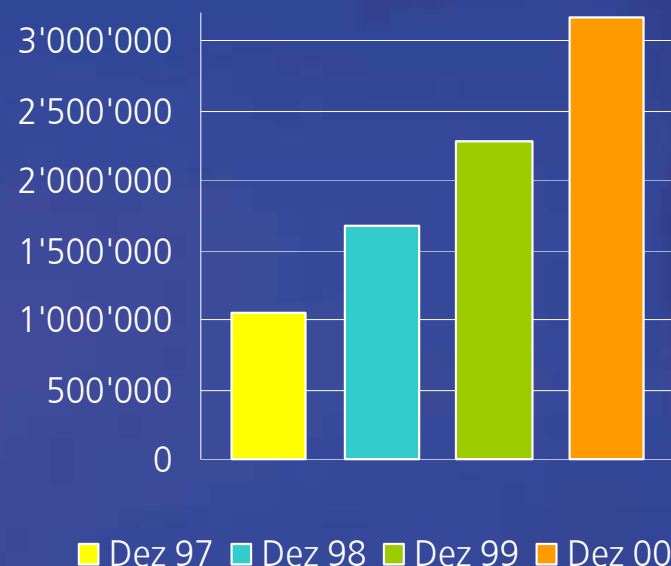


Mobil 2/2: Kennzahlen

per 30. September 2000

- Nettoumsatz 2'114 Mio. CHF (+21%)
- Monatlich rund 74'000 Neukunden
- Marktanteil ca. 67%
- 418 Mio. gesendete SMS in neun Monaten
- GSM-Netz erreicht 98% des besiedelten Gebietes der Schweiz
- Über 215 Roaming-Verträge in über 100 Ländern

Mobile Kunden



debitel als Wachstumsmotor

- Grösster netzunabhängiger Telekom-Anbieter in Europa
- Innovativ im rasch wachsenden Mobilbereich
- 14% Marktanteil am deutschen Mobilfunkmarkt
- Im Weiteren tätig in Holland, Dänemark, Belgien, Frankreich und in der Slowakei
- debitel-Brand und Distributionskanäle: Effizientes Management von Kundenbeziehungen

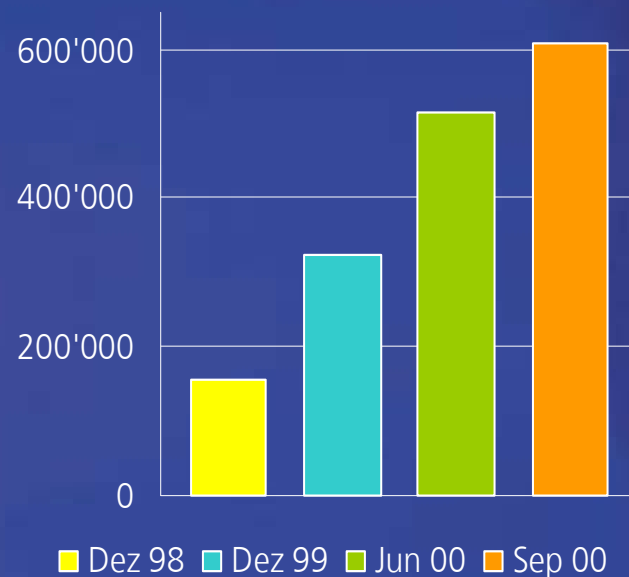
- **Zahlen per 30. September 2000:**

Umsatz	2,87 Mia. CH
Mitarbeitende	2'917
Kunden in Europa	7,4 Mio.
davon in Deutschland	5,4 Mio.

bluewin - der führende Schweizer ISP

- bluewin wurde in 2000 als AG verselbständigt
- TA-Media hat im Rahmen einer strategischen Partnerschaft 8% von bluewin übernommen
- Directories-Übernahme (51%) durch bluewin
- Finanzportal MoneyCab AG (Partnerschaft mit TA-Media und Credit Suisse)
- Shopping-Portal Blue Primus (Partnerschaft mit Primus Online)
- 487'000 aktive Kunden per 30. September 00
- Mitarbeiterzahl: rund 270

Registrierte Access
Subscribers



Swisscom an der Börse

- Börsengang am 5. Oktober 1998 in Zürich und New York
- 34.5% des Aktienkapitals wurden erfolgreich platziert
- Das Aktienkapital umfasst total 73.5 Mio. Aktien
- Swisscom hat mehr als 78'000 Aktionäre per Ende 2000
- Swisscom ist im Swiss Market Index (SMI).
- Kursentwicklung (5. Oktober 1998 - 31. Dezember 2000): + 24%



Swisscom Aktionärsstruktur per Ende 2000

	Aktien (in '000)		Aktionäre	
Bund	48'175	65.5%	1	-
Schweiz (ohne Bund)	5'578	7.6%	76'878	97.5%
Großbritannien	3'815	5.2%	124	0.2%
Nordamerika	1'403	1.9%	167	0.2%
Rest of the World	1'779	2.4%	1'656	2.1%
Zwischenbestand	60'750	82.6%	78'826	100.0%
DISPO-Bestand Banken	12'800	17.4%		
Total	73'550	100.0%		

Marktentwicklung seit Swisscom IPO



— DJ Europe Stoxx Telecom

— Swisscom

— France Telecom

— Deutsche Telekom

— British Telecom

Titelempfehlungen per Ende 2000



Kaufempfehlungen: 39%



Neutrale Empfehlung: 54%



Verkaufsempfehlung: 7%



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.