

Generalversammlung 2001
Referat von Jens Alder
Präsident der Konzernleitung Swisscom AG
Zürich, 29. Mai 2001
(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Damen und Herren

Das Jahr 2000 war ein Rekordjahr für Swisscom. Wir haben das Verkehrsvolumen im Festnetz um über 30% auf über 40 Milliarden Minuten gesteigert, der Umsatz stieg um 28% auf 14.1 Mia CHF, der Reingewinn um 32% auf 3,2 Mia CHF und der operating Cash flow um 23% auf 5 Mia CHF. Wie vom Verwaltungsratspräsidenten bereits erwähnt, war es aber für uns auch ein Jahr der Weichenstellungen. Wir sind mit Vodafone eine Partnerschaft eingegangen. Eine Partnerschaft, mit der wir sechs Monate nach den ersten Kontakten und etwas mehr als zwei Monate nach der endgültigen Heirat nach wie vor sehr zufrieden sind. In der Schweiz haben wir zu günstigen Bedingungen eine UMTS-Lizenz ersteigert.. In Deutschland hat uns ein Schutzengel davor bewahrt, eine Lizenz für rund 8 Mia. DM zu kaufen. Vielleicht auch wegen der in Deutschland hohen UMTS-Lizenzgebühren ist es unserer Tochter Debitel gelungen, als netzunabhängige Telekomdienstleisterin mit der deutschen Vodafone -Tochter Mannesmann und mit der Mobiltochter der Deutschen Telekom zügig Vereinbarungen zu treffen, welche dem Unternehmen im künftigen UMTS-Markt eine Erfolgsposition sichern. Aufbauorganisatorisch haben wir uns für die Migration zur Gruppenstruktur entschieden und stehen im Augenblick mitten in der Umsetzung und last but certainly not least, haben wir mit den Sozialpartnern einen Gesamtarbeitsvertrag abschliessen können. Mit anderen Worten: Das Jahr 2000 war – Sie werden mir sicherlich zustimmen – für Swisscom ganz ein entscheidendes.

Aber nicht nur auf der strategischen Ebene, sondern auch operativ konnten wir einiges erreichen. Der Personalbestand in der Schweiz ist um weitere 9% gesunken. Eine Notwendigkeit um die Kosten weiter zu reduzieren, denn in der Schweiz können wir - vom Umsatz her - praktisch nicht mehr wachsen. Die Preise hingegen fielen dramatisch, was Massnahmen auf der Kostenseite zwingend erforderlich macht. Dank einer sehr aggressiven Preissenkungsrunde konnten wir unsere Marktanteilsverluste massiv abbremsen. Ich persönlich gehe davon aus, dass wir in naher Zukunft weitere Marktanteilsverluste hinnehmen müssen, dass dies aber nicht mehr so dramatisch sein wird, wie in den vergangenen Jahren. Neben der konkurrenzfähigen Preisen, hat sicher auch der systematische Ausbau unseres Produkt- und Dienstleistungsangebotes dazu beigetragen, dass immer weniger Kundinnen und Kunden eine Veranlassung sehen, uns den Rücken zu kehren.

Ganz zum Schluss und zusammenfassend: wir sind heute in der glücklichen Lage, ein Telekommunikationsunternehmen in Europa zu sein, welches eine der stärksten Bilanzen vorweisen kann. Man sagt von uns, wir hätten eine gefüllte Kriegskasse. Das stimmt. Der Hauptgrund liegt vielleicht darin, dass wir dank unserer massvollen Expansionspolitik der Vergangenheit nun die Früchte ernten durften. Diese gute Liquidität betrachten wir einerseits gegenüber Ihnen liebe Aktionärinnen und Aktionäre, als eine Verpflichtung für die Zukunft., andererseits - ich muss es gestehen – macht es mich auch ein bisschen stolz, dass wir etwas erreicht haben, um das wir von der Branche beneidet werden.

Ich möchte nun in den nächsten paar Minuten noch auf zwei für die Zukunft von Swisscom sehr wichtige Themen eingehen. Das eine betrifft die „Letzte Meile“, das andere die „Mobilfunkantennen“.

Die letzte Meile

Zunächst einmal für all diejenigen, die zwar schon viel darüber gelesen und gehört haben, jedoch trotzdem nicht so präzise wissen, um was es sich eigentlich handelt. Die letzte Meile ist nicht viel anderes als das Kupferkabel, das zwischen den Swisscom-Lokalzentralen und den Haushalten liegt. Diese Kupferkabel sind meistens in Rohren verlegt und haben ein Alter von einem Tag bis in der Grössenordnung von 80 Jahren.

Warum gibt es überhaupt diese seit Monaten dauernden, grossen Diskussion um dieses Kupferkabel. Nun, es ist nicht die Tatsache, wie man vielleicht annehmen könnte, dass man über die Kupferkabel telefonieren kann. Natürlich kann man das. Bekanntlich kann man dies aber auch flächendeckend mit Mobilfunk. Nein, bei der grossen Diskussion um diese letzte Meile, eben diesem Kupferkabel im Boden, geht es um die Einführung einer neuen Technologie, die heute ADSL heisst. Vereinfacht gesagt: am einen Ende, bei der Zentrale und am andern Ende, im Haushalt, wird etwas Elektronik angehängt. Mit dieser Technologie wird erreicht, dass man viel mehr kann, als nur telefonieren. Man kann nämlich breitbandig Daten übertragen oder als Dienstleistung z.B. breitbandig ins Internet einsteigen. Die gesamtschweizerische Einführung dieser Dienstleistung durch Swisscom ist im vollen Gange. Dieser attraktive Dienst ist des Pudels Kern der Diskussion um die „Letzte Meile“. Argumentation: Swisscom sei die einzige Firma, die ein Kupferkabel zu praktisch allen Haushalten habe, folglich auch die Einzige, welche eine solche Elektronik, ADSL genannt, aufschalten könne und folglich die Einzige, die breitbandigen Internet-Zugang gewährleisten könne. Mit andern Worten, meine Damen und Herren, habe Swisscom damit auf diesem Gebiet ein Monopol.

Nebenbei: das Thema ist kein schweizerisches Phänomen. In der europäischen Union ist eine Richtlinie in Kraft, vergleichbar mit einer Verordnung in der Schweiz, die alle Mitgliedländer verpflichtet, ab 1. Januar 01 die sogenannte Entbündelung der letzten Meile umzusetzen. Die Entbündelung der letzten Meile bedeutet,

dass Unternehmen, welche solche Kupferkabel im Boden haben, zwangsweise verpflichtet werden, diese Leitungen von Staates wegen zu einem regulierten Preis an ihre Konkurrenten zu vermieten, damit diese ADSL aufschalten können, womit freier Wettbewerb auf der letzten Meile erzielt wird. Dies zur Idee der Enbündelung (englisch: Unbundling of the local loop).

Nun, in dieser ganzen Debatte gibt es ein paar Widersprüche oder zumindest Ungereimtheiten. Zunächst der Begriff des Monopols. Wenn Swisscom die einzigen sind, die Breitband-Internetdienste anbieten können, möchte ich gerne wissen, was dann die Kabelfernseh-Netzbetreiber tun, welche auch Breitband-Internetdienste anbieten. Antwort: genau das gleiche wie Swisscom. Mit andern Worten: von einem Monopol von Swisscom kann keine Rede sein. Dabei habe ich noch gar nicht von alternativen Technologien, wie beispielsweise dem Wireless local loop gesprochen. Zugegeben: zumindest im Augenblick stellt sich diese Technik als Spekulationsblase dar, für die man eine halbe Milliarde CHF bezahlt hat. Einige Unternehmungen sind ja schon bankrott gegangen, aber trotzdem, es ist eine alternative Technologie, die genau in die gleiche Richtung stösst, wie die von Swisscom angebotene Lösung. Und dann gibt es noch Powerline, die vielleicht in der Schweiz auch Fuss fassen wird.

Zusammenfassend: von einem Monopol von Swisscom kann nicht die Rede sein. Es gibt offensichtlich Alternativen. Zugegeben: ein wettbewerbpolitisches Problem ist nüchtern betrachtet schon vorhanden. Faktisch haben wir in der Schweiz ein Duopol, nämlich Swisscom und die Kabelfernseh-Netzbetreiber. Nur diese beiden Unternehmensgruppen sind überhaupt in der Lage sind, solche Breitband-Internetdienste zu vernünftigen Preisen anzubieten. Ein weiteres Problem ist juristischer Art. Das bestehende Fernmeldegesetz ist in diesem Punkt nicht eindeutig. Es verbietet nicht explizit, dass die Behörden die Entbündelung der letzten Meile verordnet, was aus meiner Sicht de facto einer Enteignung von Swisscom gleichkäme. Das Gesetz sagt aber auch nicht explizit, dass eine solche Entbündelung zu verordnen sei. Neben dem wettbewerbpolitischen und dem rechtlichen Problem steht für Swisscom natürlich die strategische Problematik im Vordergrund. Warum wehren wir uns so massiv gegen diese Entbündelung der letzten Meile? Meine Damen und Herren, für uns gibt es zwei Hauptgründe: Swisscom und Volkswirtschaft.

Swisscom: kein Unternehmen möchte von Staates wegen zwangsenteignet und darüber hinaus zwangsverpflichtet werden, seinen Mitbewerbern die Infrastruktur zu regulierten Preisen zu vermieten. Dagegen werden wir uns wehren müssen. Nicht zuletzt auch im Interesse unserer Aktionärinnen und Aktionäre. Nachdem die rechtliche Lage unklar ist, würden wir einen allfällige Entscheid der Regulierungsbehörde zur Entbündelung der letzten Meile in jedem Fall an das Bundesgericht weiterziehen. Wir beurteilen die Chancen, einen solchen Rechtsstreit zu gewinnen, zumindest nicht schlecht.

Wie dem auch sei: ein strategisches Problem mit unserem Festnetz haben wir in jedem Fall. Ueber drei Millionen Haushalte in der Schweiz sind mit unseren Kupferkabeln verbunden. Die Zukunft dieses Netzes hängt davon ab, wie sich die Konkurrenz entwickelt. Und ich habe bereits erwähnt, im Augenblick sind die Kabelnetz-

betreiber die einzig ernstzunehmenden Konkurrenten, wobei hier Cablecom – welche die Hälfte aller Anschlüsse der Haushalt auf sich vereinigt – ganz klar hervorsteicht.

Warum ist das so? Ganz einfach. Diese Kabelnetzbetreiber sind im Augenblick daran, ihr Netz umzurüsten, so dass sie in Zukunft neben Fernsehdienstleistungen auch Breitband-Internetdienste anbieten können. Dies ist nicht alles: auch Telefonie soll über dieses umgerüstete Netz ermöglicht werden.

Swisscom hat mit ihrem Netz mittelfristig nur eine Chance zu überleben, wenn sie gleiche gebündelt Dienste anbieten kann wie ihre Konkurrenten. Das heisst: wir müssen nicht nur Telefondienstleistungen über unser Netz anbieten sondern auch Breitband-Internet und Fernsehdienste. Ueber das bestehende Kupferkabel geht es leider nicht, 50 Fernsehkanäle zu übertragen. Auch nicht mit ADSL und eventueller Nachfolgetechnologien. Hier hat die Physik Grenzen gesetzt. Mit andern Worten: Swisscom muss sich überlegen, ob möglicherweise dieses Kupferkabelnetz schrittweise in ein Glasfasernetz umgewandelt werden muss. Das wäre eine Investition von mehreren Milliarden CHF. Wir sind noch nicht sicher, ob sich dieser Business-Case, wie es so schön auf Neuenglisch heisst, rechnet. Die ersten Berechnungen sehen nicht schlecht aus. Wir zögern aber, hier zügig voranzuschreiten. Warum? Und hier schliesst sich der Kreis: weil wir nicht wissen, ob der Regulator nach dem Umbau des Netzes uns zwangsverpflichtet, dieses neue Netz zu regulierten, unrentablen Preisen Dritten zur Verfügung zu stellen. Mit andern Worten: Solange das Damoklesschwert "Entbündelung der letzten Meile" in der Luft hängt, können wir keine strategischen Entscheide mit einer solchen Tragweite fällen, und, meine Damen und Herren, da soll noch jemand sagen, dass die Entbündelung nicht ein volkswirtschaftliches Thema ist. Denn, wo können wir heute nicht investieren? Ganz einfach: dort, wo die Kabel teuer sind. Wo sind die Kabel besonders teuer? In den Randregionen und in peripheren Gebieten. Bevor auf diesem Gebiet nicht Klarheit herrscht, sind uns bezüglich Investitionen enge Grenzen gesetzt.. Wie gehen wir weiter vor:

1. Weiterziehen eines allfälligen Entscheides der ComCom zur Entbündelung der letzten Meile an das Bundesgericht.
2. Auf Faktor Zeit spielen, denn in keinem europäischen Land, nicht einmal in den USA, hat die Entbündelung der letzten Meile zu einem signifikanten Wettbewerb geführt. Mit andern Worten: Gemachte Erfahrungen in den USA und zum Teil in Europa können dazu führen, dass in dieser Frage eine Kehrwendung vollzogen wird. Es wäre nicht das erste Mal.
3. Hand bieten zu konstruktiven Lösungen/Alternativen. Diese gibt es. Die Chance, dass die zuständigen Behörden mit der Zeit selbst zur Erkenntnis kommen, dass mit der Entbündelung mehr Probleme geschaffen als gelöst werden, ist übrigens keineswegs unrealistisch.

Mobilfunkantennen

Die Mobilkommunikation ist darum so populäre, weil es die natürlichste und persönlichste Kommunikation ist. Sie rufen 079 an und reden mit der Person, die sie auch wirklich wollen. Nicht ein Vorzimmer, nicht die Kinder im Haushalt. Das Potenzial der Mobilkommunikation ist enorm. Wir stehen erst am Anfang. Die Datendienste sind noch sehrentwicklungsfähig, der SMS-Boom hat uns alle überrascht und ist ein sehr lohnendes Geschäft und das technologische Potenzial mit GPRS und UMTS ist bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Die Kehrseite der Medaille: Alle wollen mobil telefonieren, aber keiner will die Antennen. Der durch den Boom erforderliche Netzausbau ist dadurch in der Entwicklung stark abgebremst. Faktum ist, dass wir kaum mehr neue Antennen aufstellen können. Wir haben in den letzten vier Monaten 100 Baugesuche eingereicht und eine Baubewilligung erhalten. Wir müssen dieses Jahr 500 Antennen aufstellen, wenn wir die steigende Nachfrage nach diesen Mobilkommunikationsdienstleistungen befriedigen wollen. Ich bin nicht so optimistisch, dass wir das unter dem gegenwärtigen Klima schaffen werden. Beispielsweise hat die Stadt Genf Swisscom sämtliche Mobilfunkstandorte auf öffentlichen Gebäuden gekündigt, ohne eine Alternative anzubieten. Begründung der Exekutive: wir haben keine andere Wahl. Es ist ein Parlamentsbeschluss. Es führt mit Sicherheit dazu, dass Genf in Kürze die mit Abstand am schlechtesten versorgte Stadt in Europa sein wird. Aber seien wir etwas differenziert. Eigentlich gibt es zwei Probleme. Erstens: die Menschen haben Angst vor der Strahlung. Zweitens: das Verhalten der Behörden.

Zu den Ängsten: diese sind real und die Unternehmungen tun gut daran, diese ernst zu nehmen. Wir nehmen sie ernst. Ernst nehmen der Ängste heisst: Nichts vertuschen, völlig offen legen, was man weiss und was man nicht weiss, aber auch die Betroffenen in die Entscheidungsprozesse einbeziehen. Damit haben wir keine Mühe.

Mehr Mühe bereitet uns, wie die Behörden mit diesem Thema umgehen. Wie bereits erwähnt: es gibt eine Strahlungsverordnung, die zehn Mal schärfer ist als die Verordnung im umliegenden Europa. Die Verordnung im umliegenden Europa wiederum liegt übrigens 50 Mal unter dem Grenzwert, mit dem man heute beweisen kann, dass von der Strahlung eine biologische Wirkung ausgeht. Mit andern Worten: wir liegen in der Schweiz 500 Mal unter dem biologisch nachweisbaren Grenzwert für Mobilkommunikation. Ich sage nicht, dass es falsch ist, mit etwas, über das wir vielleicht noch zu wenig Bescheid wissen, nicht äusserst vorsichtig umzugehen. Wir respektieren deshalb die bestehende, strenge Verordnung. Was hingegen nicht angeht, ist die Tatsache, dass darüber hinaus, u.a. vom BUWAL Empfehlungen erlassen werden, die de facto eine Verschärfung der Verordnung um Faktor Zwei zur Folge hat. Erlauben Sie mir, die Konsequenzen aus einer solchen Verschärfung darzustellen:

1. 70% der Swisscom-Antennen müssten von der Sendeleistung her zurückgefahren werden.
2. Wir müssten 50% mehr Antennen bauen, d.h. etwa 2'000 zusätzliche, um die gleiche Leistung anzubieten wie heute. Wir müssten davon ausgehen, dass ein wesentlicher Teil dieser zusätzlichen Antennen

nen gar nicht aufgestellt werden könnte. Dies würde dazu führen, dass die Innenraumversorgung in Innenstädten, z.B. hier im Hallenstadion, nicht mehr möglich wäre. Darüber wäre das Besetztsymbol in den Innenstädten häufiger zu hören, als das Zeichen „freie Linie“.

Was sind meine Anliegen? Erstens: dass Ängste ernst genommen werden. Zweitens: dass die Behörden – wenn sie Verordnungen oder Ausführungsbestimmungen erlassen, transparent informieren. Transparent informieren heisst auch, die Konsequenzen auf die Qualität und das Leistungsspektrum einer Dienstleistung aufzeigen. Wir wehren uns dagegen, dass Auflagen rechtskräftig werden, bei denen die breite Bevölkerung über wichtige Konsequenzen nicht oder nur ungenügend Bescheid weiss. Von Empfehlungen, welche unter dem Tisch verschärft werden gar nicht zu sprechen. Meine Damen und Herren. Es ist kaum anzunehmen, dass wir uns hinsichtlich Mobilkommunikation Richtung Entwicklungsland zurückbewegen sollten.

Perspektiven

Swisscom wird im Jahr 2001 noch einen weiteren Rückgang des operativen Gewinnes hinnehmen müssen. Das liegt einfach daran, dass wir davon ausgehen müssen, dass unsere Mitbewerber ihre Preise weiter senken werden. Wir werden sie auch senken, tiefer als man denkt, nicht wahr, aber wir können nicht gleichzeitig wachsen. Wunder gibt es auch in unserer Branche nicht (mehr). Ich glaube allerdings - und das ist eine sehr optimistische Prognose – dass wir es schaffen werden, den Trend der rückläufigen operativen Gewinne umzudrehen. Im Jahre 2002 erwarte ich zumindest eine Stabilisierung, vielleicht sogar einen leichten Anstieg. Selbstverständlich immer unter der Hypothese, dass unsere Mitbewerber nicht - wie in den letzten Jahren - die Worte Operating Profit und Cash flow vergessen, sondern - wie dieses Jahr - plötzlich merken, dass ein Unternehmen eines Tages profitabel sein sollte. Wir haben heute noch etwa 17'000 Vollzeit-Stellen in der Schweiz. Diese werden per Ende 2003, wie schon vor einem Jahr angekündigt, aus Kostenüberlegungen auf etwa 15'000 Vollzeitstellen zurückgehen müssen. Ich persönlich gehe davon aus, dass wir im Laufe der nächsten Jahre noch einige wenige tausend Stellen auslagern werden. Es hat sich aber auch gezeigt, dass das Outsourcing ein schwieriges Geschäft ist.

Ich bin auch der Meinung, wir sollten es schaffen, in sämtlichen Geschäftsfeldern in denen wir in der Schweiz tätig sind, einen Gewinn zu erwirtschaften, sogar im Festnetzgeschäft. Bei diesen Perspektiven gehe ich von einem freien, operativen Cash Flow von mindestens einer Milliard CHF pro Jahr aus (dies unter Berücksichtigung der Zukunftsinvestitionen wie UMTS und ADSL.)

Mit andern Worten:

Ich gehe davon aus, dass Swisscom auch in Zukunft ein äusserst profitables und stabiles Unternehmen sein wird, das in der Schweiz nicht nur gute, attraktive Arbeitsplätze zur Verfügung stellt sondern in allen Marktsegmenten die Marktführerschaft inne hat. Ein persönliches Anliegen ist mir nicht zuletzt die Sicherstellung eines qualitativ einwandfreien Service Public in diesem Lande.

Ich glaube daran, dass wir auch in Zukunft erfolgreich sein werden, weil ich darauf vertraue, dass Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dem Unternehmen Swisscom die Stange halten.