

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Swisscom bleibt «solide wie ein Fels». Während der ersten Hälfte dieses Jahres führten wir einen Rückkauf von 10% der Aktien durch, dies ist einzigartig im Vergleich zu anderen europäischen Telekommunikationsunternehmen. Während dieser Rückkauf eigener Aktien einerseits die Effizienz unserer Kapitalstruktur verbesserte, geben wir auch ein klares Signal: Swisscom investiert die frei verfügbaren Mittel sinnvoll oder gibt sie Ihnen zurück.

Wir möchten diesen Brief in zweierlei Hinsicht nutzen:

- Einerseits, um Sie über unsere Ansichten, Meinungen und Überzeugungen zu informieren. Dieser Teil trägt den Titel «Swisscom intern».
- Ebenso wichtig ist die Erläuterung der operativen Ergebnisse der ersten sechs Monate im laufenden Jahr. Dieser Abschnitt heisst «Solides Halbjahresergebnis 2002».

Swisscom intern

Unternehmerische Sozialverantwortung, Corporate Governance, ethisches Verhalten, Fairness und Integrität – alles Begriffe, die zu oft in der Unternehmenskommunikation missbraucht werden. Welche Bedeutung haben diese Begriffe für Swisscom? In einem Wort: Respekt. Wir sind mit unseren Leistungen zufrieden und begründen, weshalb wir motiviert sind, den eingeschlagenen Weg weiter zu verfolgen.

Wir führen unser Geschäft mit Hilfe eines Bündels an unternehmerischen Grundsätzen und Investitionskriterien. Diese haben wir Ihnen bereits früher dargelegt. Wir führen die fünf **Investitionskriterien** an und zeigen auf, wie sich unsere Überzeugungen weiter entwickelt haben:

- **Strategiekonformität.** Industrieller, strategischer Fit mit Swisscom, d.h. kurz- bis mittelfristig sichtbare Skaleneffekte und Synergien.
- **Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells.** Die Nachhaltigkeit muss auf Basis unserer Erfahrungen einschätzbar sein.
- **Qualität des Managements.** Keine Notwendigkeit für die Reallokation von Swisscom Management.
- **Angemessener Preis.** Vernünftige, DCF-basierte Bewertung.
- **Umfang des Engagements.** Kein Klumpenrisiko sowie Beibehaltung unseres Risikoprofils.

Swisscom hat diese fünf Kriterien bei allen Überlegungen und Analysen von ausländischen Wachstumsoptionen vor allem in den Bereichen Datenkommunikation und Hosting, IT und Mobile Service Providing sehr streng angewandt. Dabei sind alle möglichen Akquisitionen an dieser Hürde gescheitert. Dies vor allem aufgrund unserer starken Gewichtung von Synergien als Hauptkomponente der strategischen Konformität, die bis heute nur selten bejaht werden konnte. Ein weiterer Grund war das anhaltend unsichere Marktumfeld in diesen Teilmärkten. Folglich haben wir im ersten Halbjahr auch einen Aktienrückkauf im Umfang von CHF 4,3 Milliarden durchgeführt und so rund 10% der eigenen Aktien zurückgekauft.

Obwohl wir bisher auf grössere Akquisitionen verzichtet haben, prüfen wir weiterhin Zukäufe ausserhalb der Schweiz in Wachstumfeldern wie Datenkommunikation und Hosting, IT und Mobile Service Providing. Wir werden den Markt beobachten und allfällige Chancen anhand der festgelegten Investitionskriterien beurteilen und schliessen Investitionen in diesen für Swisscom relevanten Bereichen auch künftig nicht aus.

Daneben sollten wir aber auch offen sein, nicht nur synergiegetriebene Investitionen zu verfolgen, sondern auch «Value»-Investitionen zu tätigen, die unser aktuelles «Value»-Profil weiter verbessern und so Wert für Sie schaffen können. Dabei stehen Konstellationen im Vordergrund, die wir besser nutzen können als Sie als Direkt-Investor. Um dies zu ermöglichen, werden wir das Kriterium der Strategiekonformität nicht mehr nur auf Synergien basieren, sondern auch andere Treiber (u.a. Fokus auf «Value», Einmaligkeit der Konstellation, keine Änderung des Risikoprofils, Managementeinfluss, Schaffung industrieller Optionswerte) für Wertsteigerungen heranziehen. Die vier übrigen Kriterien behalten weiterhin ihre Gültigkeit.

Gemäss den oben stehenden Erläuterungen prüfen wir eine Vielzahl von Möglichkeiten, die unsere heutige Position stärken und den Unternehmenswert nachhaltig steigern. Durch die erheblichen Preisreduktionen an den Kapitalmärkten gewinnen Akquisitionen grundsätzlich an Attraktivität. Allerdings bewegen wir uns konsequent innerhalb des vorgegebenen Rahmens unserer Grundsätze und Investitionskriterien. Es bleibt dabei: Falls wir keine entsprechenden Investitionen realisieren können, geben wir unsere Mittelüberschüsse an Sie zurück.

Solides Halbjahresergebnis 2002

Über einen Aktienrückkauf im Wert von CHF 4,3 Milliarden und eine Dividendenzahlung von CHF 728 Millionen führte Swisscom in den ersten sechs Monaten in 2002 beachtliche Mittel an ihre Aktionäre zurück. Im August 2002 wurden weitere CHF 530 Millionen – bar und steuerfrei – im Rahmen einer Nennwertrückzahlung von CHF 8 je Aktie an die Aktionäre ausbezahlt. Insgesamt wurden im Jahr 2002 rund CHF 27 je Aktie (inkl. Put-Option aus dem Aktienrückkauf) ausgeschüttet. Dies entspricht, gemessen am durchschnittlichen Aktienpreis des ersten Halbjahres 2002, einer attraktiven Rendite von rund 6%. Obwohl die Gesamtrendite für den Aktionär im ersten Halbjahr nahezu null war – als Folge eines Aktienkursrückganges um rund 6% – wurden die relevanten Indizes deutlich übertroffen: der Swiss Market Index (SMI) sank um 6,8%, und der Dow Jones European Telecom Index verzeichnete sogar einen Rückgang von 42,9%.

Trotz den Ausschüttungen an die Aktionäre im Umfang von bisher unerreichten CHF 5,5 Milliarden im Jahr 2002 bleibt die Bilanz von Swisscom äusserst solide. Per Ende Juni 2002 weisen wir eine Nettoverschuldung von nur CHF 1,35 Milliarden aus. Dies entspricht einer Nettoverschuldung von nur 17,2% des Eigenkapitals.

Nach den ersten sechs Monaten im laufenden Jahr betrug das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) CHF 2 268 Millionen, leicht unter dem Vorjahr von CHF 2 280 Millionen. Bei einem im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls weitgehend unveränderten Investitionsvolumen von CHF 514 Millionen konnte im ersten Halbjahr erneut ein hoher Cashflow erzielt werden.

Welches waren die Höhe- und die Tiefpunkte des ersten Halbjahres 2002?

- Der Nettoumsatz stabilisierte sich bei CHF 7,1 Milliarden (Anstieg von 1,7% gegenüber der Vorjahresperiode).
- Das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stabilisierte sich bei CHF 2,3 Milliarden (Abnahme von 0,6% gegenüber dem ersten Halbjahr 2001).
- Das Betriebsergebnis (EBIT) vor einmaligen Transaktionen stieg infolge geringerer Abschreibungen und Amortisationen auf CHF 1,3 Milliarden (Zunahme von 5,8% gegenüber dem ersten Halbjahr 2001).
- Die Entwicklung der Marktanteile erwies sich im Allgemeinen (Mobilfunk- und Festnetzgeschäft) als stabil; mit der Ausnahme unseres Anteils am lokalen Festnetzverkehr, welcher nach der Einführung der neuen Nummerierung in der Schweiz beachtliche Einbussen hinnehmen musste.
 - Die neue Nummerierung wurde im April 2002 eingeführt. Dies hatte zur Folge, dass neu sämtliche Verbindungen im Nahbereich von Kunden mit Carrier Pre Selection (CPS) über diesen Anbieter geschaltet werden. CPS war bereits seit 1998 für nationale Ferngespräche (Domestic Long Distance – DLD) und internationale Fernverbindungen (International Long Distance – ILD) eingerichtet.
 - Demzufolge wurden neu vermehrt Ortsgespräche über Drittanbieter abgewickelt. Der Marktanteil von Swisscom fiel bei Ortsgesprächen von rund 77,7% am Ende des ersten Quartals 2002 auf 67,3% am Ende des zweiten Quartals 2002.
 - Gleichzeitig haben wir ein neues, national einheitliches Gebührensystem eingeführt, welches Gebührenunterschiede zwischen Ortsgesprächen und inländischen Fernverbindungen aufhebt: seit dem 1. Mai 2002 gilt für alle Gespräche innerhalb der Schweiz ein Einheitstarif (8 Rp./Min. bei Normaltarif; 4 Rp./Min. bei Niedertarif). Diese Neuausrichtung bedeutet, dass durchschnittliche Ortsgespräche teurer, inländische Fernverbindungen hingegen deutlich günstiger geworden sind. Obwohl sich diese Neuausrichtung nur unwesentlich auf die Einnahmen auswirkte, trug sie dazu bei, die Auswirkungen auf Umsatzverluste durch die neue Nummerierung zu dämpfen. Verglichen mit dem ersten Halbjahr 2001 betrug der Umsatzrückgang als Folge der neuen Nummerierung knapp 7%, wäre aber ohne Gebührenanpassung wesentlich höher ausgefallen.
 - Dieser Umsatzrückgang wird durch ein Wachstum im Wholesale-Geschäft gedämpft, jedoch nicht kompensiert.
- Die ADSL-Anschlüsse verzeichneten im ersten Halbjahr 2002 eine starke Zunahme. Per Ende Juni 2002 weisen wir rund 101 177 ADSL-Anschlüsse aus; von diesen werden 55 041 via Bluewin angeboten. Im ersten Halbjahr 2002 generierten die ADSL-Angebote einen Umsatz von rund CHF 25 Millionen; substituierten jedoch auch teilweise die Mehrwertdienste (VAS). ADSL ist ein Konkurrenzangebot zu den Bestrebungen der Kabelfernsehbetreiber, in das Breitband- und Telefoniegeschäft einzusteigen.
- Das Geschäft im Mobilfunk ist sehr solide. Unsere Kundenbasis wuchs im ersten Halbjahr 2002 um netto rund 115 000 Kunden auf 3,5 Millionen Kunden, die je einen durchschnittlichen Monatsumsatz (ARPU) von CHF 85 erzielten. Das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) des Segments Mobile betrug CHF 991 Millionen (Vorjahr: CHF 937 Millionen), was einer EBITDA-Marge von 49,0% entspricht.

- Um die nachhaltige Entwicklung der verschiedenen Geschäftsbereiche sicherzustellen, überprüft Swisscom regelmässig die Effizienz der Geschäftstätigkeiten und nimmt bei Bedarf Restrukturierungen vor. Mit Blick auf diese Zielsetzung haben wir bereits im Rahmen der ersten Quartalsergebnisse in 2002 für das Segment Fixnet (500 Vollzeitstellen) und Enterprise Solutions (120 Vollzeitstellen) einen Stellenabbau angekündigt. Die Gruppengesellschaften Swisscom Systems AG und Swisscom IT Services AG (beide im Segment Übrige) operieren aufgrund der konjunkturellen Entwicklungen zunehmend in einem schwierigeren Marktumfeld. Aufgrund der Ergebnisse und Aussichten in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld werden bei Swisscom IT Services AG 50 Vollzeitstellen und bei Swisscom Systems AG bis zu 400 Vollzeitstellen abgebaut.

Abschliessend einige Bemerkungen zur Entwicklung der Regulierung in der Schweiz. Die Schweizer Regierung will die Entbündelung der Anschlussleitungen (Unbundling of the Local Loop – ULL) auf Verordnungsstufe durchsetzen. Diese Verordnung könnte bereits zu Beginn des Jahres 2003 wirksam werden. Die Haltung von Swisscom war seit jeher eindeutig: Wir sind überzeugt, dass weder eine ausreichende Rechtsgrundlage für die Durchsetzung von ULL im Rahmen einer einfachen Anpassung der Verordnung besteht noch überzeugende Argumente vorhanden sind, welche die Vorteile der Entbündelung nachweisen. In Europa hat ULL seit der Einführung vor etwa 18 Monaten keine nennenswerten Auswirkungen gezeigt und hat weder zu tieferen Preisen noch zu höherer Servicequalität geführt. Die Wettbewerbssituation hat sich in Europa mit der Einführung von ULL nicht verbessert, zudem stehen alternative Technologien (wie beispielsweise Kabelfernsehen) heute bereits zur Verfügung. Der einzige Effekt der Einführung von ULL liegt im Wegfall der Investitionsanreize für den Netzbetreiber. Kein Unternehmen wird in ein Anschlussnetz investieren, solange das Risiko besteht, dass die Geltendmachung von ULL durch einen Konkurrenten die Amortisation der Investitionen gefährdet. Swisscom wird deshalb alle notwendigen Massnahmen ergreifen, um ULL zu verhindern, da es nur zu geringeren Investitionen in die für unsere Kunden zur Verfügung stehenden Infrastrukturen führt und den weiteren Ausbau der Breitbandanschlüsse verzögert.

Ausblick 2002

Für das Gesamtjahr 2002 streben wir ein gegenüber dem Vorjahr unverändertes Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von CHF 4,4 Milliarden an. Mit Blick auf die einzelnen Geschäftssegmente erwarten wir aufgrund der vorher dargelegten Gründe, dass sich die Betriebsergebnisse vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) der Segmente Fixnet, Enterprise Solutions und deitel im Vergleich zum Jahr 2001 leicht tiefer entwickeln, diese aber dank höheren Ergebnissen der Segmente Mobile und Übrige (v.a. Swisscom IT Services) kompensiert werden sollten.

Dank geringerer Abschreibungen und Amortisationen erwarten wir ein höheres Betriebsergebnis (EBIT) vor einmaligen Transaktionen im Vergleich zum letzten Jahr. Durch das Wegfallen der einmaligen Gewinne in 2001 aus dem Verkauf von Liegenschaften und einer 25%-Beteiligung an der Swisscom Mobile AG wird der Reingewinn im Jahr 2002 deutlich unter jenem des Vorjahres zu liegen kommen.

Swisscom verfolgt einen realistischen und reflektierten Ansatz: Im Kerngeschäft fokussieren wir uns auf die andauernden Verbesserungen der operativen Effizienz und generieren solide Überschüsse. Ob und wo wir diese investieren, basiert auf dem Gedankenaustausch mit Ihnen und auf unseren eigenen Überlegungen, die wir Ihnen hier dargelegt haben. Damit stellen wir eines sicher: Wir bleiben auf unser Kerngeschäft konzentriert und akquirieren nur, wenn wir bleiben, was wir heute sind. Solide!

Mit freundlichen Grüssen



Dr. Markus Rauh
Präsident des Verwaltungsrates



Jens Alder
CEO

Kontaktstelle

Swisscom AG
Group Communications
Postfach
CH-3050 Bern
T+41 31 342 36 78
F+41 31 342 27 79
E swisscom@swisscom.com

Investor Relations

Swisscom AG
Investor Relations
CH-3050 Bern
T+41 31 342 25 38
F+41 31 342 64 11
E investor.relations@swisscom.com