

Jahresbericht 2005 der Swisscom-Gruppe

## Neu zusammengesetzte Gruppenleitung stützt die Konvergenzstrategie zur Stärkung des Kerngeschäftes

	2004	2005	Veränderung
Nettoumsatz (in Mio. CHF)	10057	9732	-3,2%
EBITDA (in Mio. CHF)	4388	4171	-4,9%
EBIT (in Mio. CHF)	2695	2777	3,0%
Reingewinn* (in Mio. CHF)	1596	2022	26,7%
Equity Free Cash Flow (in Mio. CHF)	2913	2203	-24,4%
ADSL-Anschlüsse (per 31.12. in Mio.)	0,8	1,1	36,9%
Kunden Mobile (per 31.12. in Mio.)	3,91	4,28	9,5%
Mitarbeitende (Vollzeitstellen per 31.12.)	15'477	16'088**	4,0%

\* Reingewinn nach Abzug der Minderheitsanteile

\*\* Anstieg im wesentlichen auf Grund von Antenna Hungaria (858 Vollzeitstellen)

**Der Swisscom-Nettoumsatz sank um 3,2% auf CHF 9,7 Mrd., dies vor allem auf Grund von zwei einmaligen Effekten (Verkauf der International Carrier Services an Belgacom und Senkung der Terminierungsgebühren im Mobilfunk in Höhe von CHF 279 Mio.). Zusätzlich konnten die Kunden von substantziellen Preissenkungen profitieren, die jedoch vollumfänglich mit Wachstum in neuen Geschäftsfeldern kompensiert wurden. Das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) nahm um 4,9% auf CHF 4,17 Mrd. ab. Der Reingewinn nach Abzug der Minderheitsanteile stieg um 26,7% auf CHF 2,02 Mrd. Der Generalversammlung wird die Ausschüttung einer Dividende von CHF 16 (Vorjahr CHF 14) pro Aktie vorgeschlagen. Im laufenden Jahr plant Swisscom einen Aktienrückkauf im Umfang von CHF 2,25 Mrd. Mit einer neuen Strategie setzt Swisscom insbesondere auf eine Stärkung des Kerngeschäftes mit konvergenten Angeboten, auf**

**verstärktes Wachstum mit Lösungen für Geschäftskunden und auf gezielte Expansionsprojekte. Im Zuge der Neuausrichtung wurden verschiedene Positionen in der Gruppenleitung neu besetzt. Swisscom erwartet für das Geschäftsjahr 2006 einen Umsatz von rund CHF 9,5 Mrd. und ein EBITDA von CHF 4,0 Mrd. Hauptgrund für den Rückgang des EBITDA sind die tieferen Mobilfunk-Terminierungsgebühren, die erstmals im ganzen Jahr das Ergebnis belasten (7 Monate im Vorjahr). Der Preisdruck im Festnetz- und Mobilfunkgeschäft soll auch dieses Jahr durch Wachstum in neuen Geschäften aufgefangen werden.**

Der Nettoumsatz 2005 von Swisscom sank im Vorjahresvergleich um 3,2% auf CHF 9732 Mio. Der Umsatzrückgang konnte nicht im gleichen Umfang durch Kosteneinsparungen kompensiert werden, so dass auch das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) um 4,9% auf CHF 4171 Mio. zurückging. Der Reingewinn stieg dank tieferen Abschreibungen, höherem Finanzergebnis und Wegfall des Verlustes aus dem nicht weitergeführten Geschäftsbereich (debitel) um 20,4% auf CHF 2346 Mio. Nach Abzug der Minderheitsanteile nahm der Reingewinn um 26,7% auf CHF 2022 Mio. zu. Der Reingewinn pro Aktie erhöhte sich als Folge des gestiegenen Reingewinns und des Aktienrückkaufprogramms um 37,0% auf CHF 33,79. Der Equity Free Cash Flow fiel um CHF 710 Mio. tiefer aus und betrug CHF 2203 Mio.

### **Aktionäre profitieren von Ausschüttungen in Höhe von über CHF 3 Mrd.**

Gemäss der geltenden Ausschüttungspolitik wird die ordentliche jährliche Ausschüttung von frei verfügbaren Mitteln (Equity Free Cash Flow, EFCF) in Form einer Dividende (rund die Hälfte des bereinigten Reingewinns) und eines Aktienrückkaufes vorgenommen. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine Dividende von CHF 16 pro Aktie (Vorjahr CHF 14) oder insgesamt CHF 907 Mio. vor. Mittels Aktienrückkauf wird der restliche Teil des Equity Free Cash Flow von rund CHF 1,25 Mrd. an die Aktionäre ausbezahlt. Wie am 16. Februar 2006 bekannt gegeben, wird der Aktienrückkauf zusätzlich um eine Sonderausschüttung von CHF 1 Mrd. erhöht, um die ausschüttbaren Reserven zu reduzieren. Der Aktienrückkauf von insgesamt rund CHF 2,25 Mrd. soll durch eine Zuteilung von Gratisoptionen (Put-Struktur) erfolgen. Eine ähnliche Transaktion führte Swisscom bereits im Jahr 2002 mit Erfolg durch. Der Zeitpunkt und die weiteren Modalitäten des Aktienrückkaufs sind noch offen, er wird aber frühestens nach der ordentlichen Generalversammlung vom 25. April 2006 lanciert. Damit profitieren die Aktionäre im laufenden Jahr von Ausschüttungen in der Höhe von insgesamt rund CHF 3,16 Mrd.

Wie es sich in den vergangenen Jahren bewährt hat, offeriert Swisscom ihren Mitarbeitenden auch im laufenden Jahr Aktien zu Vorzugsbedingungen. Zusätzlich hat der Verwaltungsrat über ein Aktienprogramm für Kadermitglieder entschieden. Swisscom wird in diesem Zusammenhang bis zu 150'000 Aktien (weniger als 0,3 % der ausstehenden Aktien) am freien Markt beschaffen.

### **Tiefere Preise im Festnetz und Mobilnetz – Erfolge bei Geschäftskunden**

Die Kunden profitierten 2005 von einer Reduktion der Minutenpreise von 6,6% im Festnetz und 10% im Mobilfunk. Die daraus resultierende Umsatzeinbusse konnte mit Wachstum in neuen Geschäftsfeldern kompensiert werden (IT-Outsourcing, Festnetz-Breitbandgeschäft und Mobilfunk-Datengeschäft). Der reduzierte EBITDA ist vor allem auf die tieferen Mobil-Terminierungsgebühren zurückzuführen.

Der Wunsch der Kunden, immer und überall erreichbar zu sein, hat Swisscom Mobile erlaubt, ihre Position im Markt auch 2005 zu stärken. Zwar ging der Umsatz wegen tieferer Terminierungsgebühren zurück. Dank einem Zuwachs von 373'000 neuen Kunden auf 4,28 Mio., der Einführung von neuen Preismodellen und einem effizienten Kostenmanagement verzeichnete Swisscom Mobile Erfolge. Die neuen Liberty-Tarife stimulierten die Handy-Nutzung und im Geschäft mit neuen Datendiensten (UMTS und EDGE) erzielte Swisscom Mobile im Berichtsjahr bereits einen Umsatz von CHF 173 Mio.

Erfolge verbuchten auch die beiden für Geschäftskunden tätigen Gruppengesellschaften: Durch den Abschluss neuer, mehrjähriger Verträge verzeichneten Swisscom IT Services und Swisscom Solutions 2005 im Projekt- und Outsourcinggeschäft einen Auftragseingang im Umfang von rund CHF 600 Mio.

### **Starkes Wachstum bei ADSL – Investitionen in VDSL**

Seit der Lancierung von ADSL im Jahr 2001 baute Swisscom Fixnet ein Breitbandgeschäft auf, das im Berichtsjahr CHF 530 Mio. Umsatz generierte. Innert eines Jahres steigerte Swisscom Fixnet die Zahl der ADSL-Anschlüsse von 802'000 auf 1,1 Mio. 98 Prozent aller Schweizer Telefonanschlüsse sind bereits breitbandtauglich. Der anstehende Einstieg ins TV-Geschäft ist Teil der Strategie, den Kunden neben allen herkömmlichen Kommunikationsdiensten auch hochwertige Multimediadienstleistungen zu bieten. Als Folge des Ausbaus der Netzinfrastruktur stiegen die Investitionen im Festnetz um 14,1% auf CHF 494 Mio. Gestartet wurde im Berichtsjahr der Aufbau einer noch leistungsfähigeren Breitband-Infrastruktur: VDSL wird auf dem Festnetz Bandbreiten von bis 25 MBit/s ermöglichen.

### **Entwicklungen bei den Kundenbedürfnissen eröffnen neue Wachstumsmöglichkeiten**

Die Kundenbedürfnisse und die Branchentrends ändern sich: Der Bedarf an interaktiven Diensten steigt und die Kommunikation muss immer und überall gewährleistet sein. Die Bedeutung von Inhalten,

attraktiven Anwendungen und des Informations-Management steigt und die Technik migriert zu einheitlichen IP-Plattformen. Damit eröffnen sich für Swisscom Möglichkeiten, neue attraktive Angebote zu entwickeln: Dank ihrer sehr breiten Marktstellung kann Swisscom neue Kundenmehrwerte durch gebündelte Angebote schaffen und in Bereiche vordringen, die sich in Nachbarmärkten unter dem Einfluss der Digitalisierung und der Breitbanddurchdringung stark verändern. Deshalb visiert Swisscom ein Wachstum im Bereich Konvergenz und Multimedia an, dem sogenannten TIME-Markt: Dieser beinhaltet Anwendungen in der Telekommunikation, IT, den Medien und der Unterhaltung (Entertainment), die immer näher zusammenrücken. Ziel ist es, mit neuen Aktivitäten ab 2008 resp. 2009 den Rückgang in den herkömmlichen Aktivitäten zu kompensieren. Das künftige Geschäft von erfolgreichen Telekommunikationsunternehmen wird sich klar von den heutigen Aktivitäten unterscheiden: Durch den Vorstoss in den TIME-Markt kann Swisscom auf die geänderten Kundenbedürfnisse eingehen.

**Neue Strategie mit drei Säulen: Stärkung des Kerngeschäftes mit konvergenten Angeboten, verstärktes Wachstum mit Lösungen für Geschäftskunden und gezielte Expansionsprojekte**

Die wichtigste Säule der Strategie ist die Stärkung des Kerngeschäftes mit einem umfassenden Angebot von konvergenten Multimediadiensten und einem Top-Kundenservice. Zu den Ambitionen gehört, den Kunden aus einer Fülle von Produkten, Diensten und Netzzugängen ein sehr attraktives Angebot zu offerieren. Einzelne Produkte werden vermehrt zu Gesamtangeboten gebündelt. Das Vertrauen der Kunden soll mit einem verbesserten, schnellen und kompetenten Service ausgebaut werden und die Kontaktaufnahme vereinfacht werden. Die Ambition ist, Swisscom als Schweizer Vorzeigeunternehmen im Kundenservice zu positionieren.

Die zweite Säule der Strategie ist eine Erweiterung der Aktivitäten im Markt für Geschäftskunden. So gilt es, international tätigen Unternehmen mit Entscheidungszentrum in der Schweiz Dienstleistungen international aus einer Hand anzubieten, z.B. mit Hilfe von Kooperationen über die Grenzen hinweg. Die bereits breit abgestützte Lösungskompetenz im Bereich Banken, Gesundheitswesen und Telekommunikation soll weiter ausgebaut werden. Swisscom will weiterhin am bedeutenden Wachstum im Outsourcing-Markt partizipieren.

Die dritte Säule umfasst Expansionsprojekte in Wachstumsbereichen, wo Swisscom über ausgewiesene Kernkompetenzen verfügt. Zum einen bieten sich Chancen, durch Einbringen von spezialisiertem Know-how in anderen Ländern Mehrwerte für die verschiedenen Anspruchsgruppen zu erzielen. Möglichkeiten ergeben sich in Ländern, wo z.B. unbefriedigte Kundenbedürfnisse aufgrund eines Nachholbedarfs bei neuen Technologien bestehen. Potenzial für einen Ausbau besteht auch in Teilen des heutigen Geschäfts in der Schweiz, wo Swisscom nicht Marktführer ist. Zum andern will Swisscom in Bereiche nahe dem

heutigen Kerngeschäft vordringen, die sich in Nachbarmärkten unter dem Einfluss der Digitalisierung und der Breitband-Marktdurchdringung stark verändern (z.B. Telemedizin).

Bei der Umsetzung der Strategie gelten strenge Investitionskriterien. Synergien oder die industrielle Logik müssen den Preis eines Firmenkaufs rechtfertigen.

### **Engere Zusammenarbeit der Gruppengesellschaften - Änderungen im Management**

Die erfolgreiche Umsetzung der neuen Strategie bedingt auf Managementebene ein breit abgestütztes Verständnis für die verschiedenen Geschäftsbereiche von Swisscom und eine sehr enge Zusammenarbeit zwischen den Gruppengesellschaften. Auf Antrag des CEO Carsten Schloter hat der Verwaltungsrat per 8. März 2006 mehrere Veränderungen im Management entschieden: Adrian Bult, der bisherige CEO von Swisscom Fixnet übernimmt die Führung des Mobilfunkgeschäfts. Adrian Bult ist ein ausgewiesener Kenner der Telecom- und IT-Branche; bis zu seinem Wechsel zu Swisscom Fixnet im Jahr 2000 leitete er die Informatik von Swisscom.

Zum neuen Verantwortlichen für das Festnetzgeschäft wurde der bisherige Finanzchef Ueli Dietiker bestimmt. Ueli Dietiker verfügt als Chief Financial Officer und Verwaltungsrat der verschiedenen strategischen Gruppengesellschaften sowie als ehemaliger CEO eines grossen Kabelnetzbetreibers über profunde Branchenkenntnisse. Mario Rossi, der bisherige Finanzchef von Swisscom Fixnet, wurde zum neuen CFO der Swisscom AG gewählt. Vor seinem Wechsel zu Swisscom Fixnet war Mario Rossi bereits in leitender Funktion im Finanzbereich der Swisscom Gruppe tätig und verfügt über eine breite Erfahrung und sehr gute Kenntnisse des Unternehmens.

Urs Schaeppli, der bisherige Verantwortliche Commercial Business bei Swisscom Mobile, wird neuer CEO der für die Telco-Geschäftskunden zuständigen Swisscom Solutions. Die erfolgreich restrukturierte Swisscom Solutions wird nun durch Urs Schaeppli entlang den sich verändernden Bedürfnissen der Grosskunden von Swisscom unter anderem auf Konvergenzangebote ausgerichtet. René Fischer, der bisherige CEO von Swisscom Solutions, verlässt das Unternehmen im gegenseitigen Einvernehmen und mit dem besten Dank des Verwaltungsrates und des CEO.

### **Abgabe der Bundesmehrheit: Ziel ist langfristig orientiertes Aktionariat**

Im laufenden Jahr werden wichtige Weichen für die Zukunft von Swisscom gestellt. Ende Januar 2006 sandte der Bundesrat eine Vorlage für die vollständige Abgabe der Bundesbeteiligung an Swisscom in die Vernehmlassung. Aus unternehmerischer Sicht steht Swisscom der Vorlage grundsätzlich positiv gegenüber und befürwortet die vollständige oder - falls politisch nicht machbar - zumindest teilweise Abgabe der Bundesbeteiligung. Falls aus politischen Gründen flankierende Massnahmen getroffen

werden sollen, so dürfen diese Swisscom keinen Schaden zufügen. Von grosser Bedeutung wird sein, dass die Umsetzung des Vorhabens zu einem stabilen, langfristig orientierten Aktionariat führt.

**Hoher Konkurrenz- und Preisdruck hält an**

Swisscom erwartet für das Geschäftsjahr 2006 einen Umsatz von rund CHF 9,5 Mrd. und ein Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von rund CHF 4,0 Mrd. Hauptgrund für den Rückgang des EBITDA sind die tieferen Mobilfunk-Terminierungsgebühren, die erstmals im ganzen Jahr das Ergebnis belasten (7 Monate im Vorjahr). Der anhaltende Preisdruck im Festnetz- und Mobilfunkgeschäft soll auch dieses Jahr durch Wachstum in anderen Bereichen aufgefangen werden. Die Investitionen werden bei rund CHF 1,4 Mrd. liegen.

**Der detaillierte Geschäftsbericht ist im Internet abrufbar unter:**

<http://www.swisscom.com/bericht2005>

Bern, 8. März 2006

**Cautionary statement regarding forward-looking statements**

This communication contains statements that constitute "forward-looking statements". In this communication, such forward-looking statements include, without limitation, statements relating to our financial condition, results of operations and business and certain of our strategic plans and objectives. Because these forward-looking statements are subject to risks and uncertainties, actual future results may differ materially from those expressed in or implied by the statements. Many of these risks and uncertainties relate to factors which are beyond Swisscom's ability to control or estimate precisely, such as future market conditions, currency fluctuations, the behavior of other market participants, the actions of governmental regulators and other risk factors detailed in Swisscom's past and future filings and reports filed with the SWX Swiss Exchange and the U.S. Securities and Exchange Commission and posted on our websites. Readers are cautioned not to put undue reliance on forward-looking statements, which speak only of the date of this communication. Swisscom disclaims any intention or obligation to update and revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise.