

Zwischenbericht per 30. Juni 2005 der Swisscom-Gruppe:

Wettbewerb führt zu erhöhtem Preisdruck

	1.1.-30.6.2004	1.1.-30.6.2005	Veränderung
Nettoumsatz (in Mio. CHF)	4999	4912	-1,7%
EBITDA (in Mio. CHF)	2243	2199	-2,0%
EBIT (in Mio. CHF)	1466	1496	2,0%
Reingewinn* (in Mio. CHF)	757	1116	47,4%
Equity Free Cash Flow (in Mio. CHF)	1755	1548	-11,8%
ADSL-Anschlüsse (per 30.6.)	656'000	948'000	44,5%
Kunden Mobile (per 30.6. in Mio.)	3,90	4,04	3,7%
Mitarbeitende (Vollzeitstellen per 30.6.)	15'721	15'307	-2,6%

*Reingewinn nach Abzug der Minderheitsanteile

Der Nettoumsatz der Swisscom-Gruppe sank im Vergleich zum Vorjahr um 1,7% auf CHF 4,91 Mrd. Der Umsatzrückgang konnte nicht im gleichen Umfang durch Kosteneinsparungen kompensiert werden und das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) nahm um 2,0% auf CHF 2,2 Mrd. ab. Dank tieferen Abschreibungen und einem höherem Nettofinanzergebnis stieg hingegen der Reingewinn nach Abzug der Minderheitsanteile um 47,4% auf CHF 1,1 Mrd. Als Folge der Aktienrückkaufprogramme liegt der Zuwachs beim Reingewinn pro Aktie höher; dieser stieg um 58,8% auf CHF 18,21. Swisscom erwartet wie bereits am 12. Mai angekündigt für das Geschäftsjahr 2005 vor allem als Folge des hohen Konkurrenz- und Preisdrucks bei Mobile und Fixnet einen Umsatzrückgang auf rund CHF 9,6 Mrd. und eine Abnahme des EBITDA auf rund CHF 4,1 Mrd.

Der Umsatz der Swisscom-Gruppe mit externen Kunden nahm gegenüber dem Vorjahr um CHF 87 Mio. (1,7%) auf CHF 4,91 Mrd. ab. Der Bereich Fixnet verzeichnete eine Umsatzabnahme von CHF 61 Mio. (2,7%). Die Zunahme bei den Anschlussgebühren als Folge des ADSL-Wachstums wurde

durch die Umsatzrückgänge beim Verkehr überkompensiert. Bei Mobile führte vor allem eine höhere Kundenzahl zu einer Umsatzzunahme von CHF 18 Mio. (1,0%). Das Segment Solutions verzeichnete als Folge des anhaltend starken Preis- und Konkurrenzdrucks eine Umsatzabnahme von CHF 74 Mio. (11,7%). Der Bereich Übrige steigerte den Umsatz auf Grund von Mehrumsätzen von Swisscom IT Services mit Dritten um CHF 33 Mio. (14,5%).

Der Betriebsaufwand konnte nicht im Umfang des Umsatzrückgangs durch Kosteneinsparungen gesenkt werden. Aus diesem Grund nahm der EBITDA um CHF 44 Mio. (2,0%) auf CHF 2,2 Mrd. ab. Das Nettofinanzergebnis nahm um CHF 108 Mio. zu; vor allem weil gegenüber dem Vorjahr ein besseres Nettozinsergebnis sowie ein Buchgewinn aus der vorzeitigen Rückzahlung der an die Käufer von debitel gewährten Darlehen (Vendor Loan Notes) erzielt werden konnten. Der Ertragssteueraufwand betrug CHF 295 Mio. (Vorjahr CHF 282 Mio.), was einem effektiven Ertragssteuersatz von 18,5% (Vorjahr 19,4%) entspricht.

Gewinnverdichtung als Folge von Aktienrückkäufen

Der Reingewinn vor Abzug der Minderheitsanteile nahm gegenüber dem Vorjahr um CHF 365 Mio. (39,2%) auf CHF 1297 Mio. zu. Der EBITDA-Rückgang wurde durch tiefere Abschreibungen, ein höheres Nettofinanzergebnis und den Wegfall des Verlusts aus dem nicht weitergeführten Geschäftsbereich (debitel) überkompensiert. Nach Abzug der Minderheitsanteile nahm der Reingewinn um CHF 359 Mio. oder 47,4% auf CHF 1116 Mio. zu. Als Folge des höheren Reingewinns sowie der Aktienrückkaufprogramme und der daraus resultierenden geringeren durchschnittlichen Anzahl Aktien stieg der Reingewinn pro Aktie um 58,8% auf CHF 18,21.

Reduzierter Equity Free Cash flow – Anpassung der Personalvorsorge

Im ersten Halbjahr 2005 fiel der Equity Free Cash Flow mit CHF 1533 Mio. um CHF 222 Mio. tiefer als im Vorjahr aus. Im Vorjahr sind Nettoeinnahmen aus dem Verkauf von debitel von CHF 573 Mio. enthalten. Im ersten Halbjahr 2005 resultierten Einnahmen aus der vorzeitigen Rückzahlung der an die Käufer von debitel gewährten Darlehen (Vendor Loan Notes) von CHF 351 Mio. und dem Verkauf der Beteiligungen an Infonet und Intelsat von CHF 201 Mio. bzw. CHF 28 Mio. Im zweiten Halbjahr 2005 erfolgt die Zahlung des Kaufpreises von CHF 286 Mio. für die Akquisition der Beteiligung an der Antenna Hungaria sowie voraussichtlich eine Sonderzahlung an die Personalvorsorgeeinrichtung von Swisscom.

Wie bereits im Jahresabschluss 2004 erwähnt, überarbeitet Swisscom zurzeit die Personalvorsorgepläne und berücksichtigt dabei die geänderten Rahmenbedingungen. Swisscom

beabsichtigt, auch die älteren Mitarbeitenden vom Leistungsprimat ins Duoprivat zu überführen. Zur Ausfinanzierung der Planänderungen wird Swisscom voraussichtlich im vierten Quartal 2005 einen Beitrag von rund CHF 300 Mio. leisten. Dieser einmaligen Zahlung steht ein leichter Rückgang des künftigen Personalaufwandes gegenüber. Über die vorgesehene Revision hat noch der Stiftungsrat der Pensionskasse comPlan Beschluss zu fassen.

Unveränderte Aussichten für das Geschäftsjahr 2005

Wie bereits am 12. Mai angekündigt, erwartet Swisscom für das Geschäftsjahr 2005 bei intensivem Wettbewerb und Preisreduktionen bei Mobile und Fixnet einen Umsatz von rund CHF 9,6 Mrd. und ein Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von rund CHF 4,1 Mrd. Der Rückgang von Umsatz und EBITDA im Vergleich zum Vorjahr beträgt rund CHF 0,4 Mrd. bzw. CHF 0,3 Mrd., was vor allem auf weniger Verkehr bei Fixnet und Mobile, die Preissenkungen bei Mobile (insbesondere Terminierung), und den Transfer der International Carrier Services Aktivitäten per August zum Joint Venture mit Belgacom zurückzuführen ist. Die Investitionen der Swisscom-Gruppe werden wiederum bei rund CHF 1,2 Mrd. liegen.

Bericht der Segmente

Der Umsatz von **Fixnet** mit externen Kunden nahm gegenüber dem Vorjahr um 2,7% auf CHF 2235 Mio. ab. Der Zunahme bei den Anschlussgebühren durch das anhaltende Wachstum bei den Breitbandanschlüssen (ADSL) standen Abnahmen beim Verkehr Retail und Wholesale gegenüber.

Der Umsatz des Verkehrs Retail nahm um 10,3% (CHF 66 Mio.) auf CHF 576 Mio. ab. Der Rückgang im Nah- und Fernbereich sowie beim Internet-Verkehr ist vor allem eine Folge der anhaltenden Migration von Internet-Verkehr auf ADSL. Weitere Gründe für die Umsatzreduktion sind der Markteintritt von Kabelfernsehgesellschaften und die Einführung von neuen Preissystemen. Die Umsätze beim Verkehr Fix-to-Mobile und international sanken auf Grund reduzierter Volumen als Folge des intensiven Wettbewerbs.

Der Umsatz des Wholesale-Verkehrs sank um 12,9% auf CHF 296 Mio. Die Abnahme beim Verkehr Wholesale National ist auf die Migration von Internet-Verkehr auf ADSL und Preisreduktionen bei den Interkonnektionstarifen zurückzuführen. Der Verkehr Wholesale International sank aufgrund tieferer Preise.

Der Umsatz bei den Anschlussgebühren stieg dank der höheren Zahl von Breitbandanschlüssen (ADSL) um 6,3% auf CHF 981 Mio. Der Zunahme bei den Breitbandanschlüssen (ADSL) stand eine Abnahme bei den analogen und digitalen Anschlüssen gegenüber. Die Zahl der ADSL-Anschlüsse nahm gegenüber dem Vorjahr um 44,5% auf 948'000 zu. Vom Bestand entfallen 603'000 Anschlüsse auf Bluewin Retail-Kunden und 345'000 Anschlüsse auf Kunden von anderen Anbietern. Die Zahl der digitalen und analogen Anschlüsse verringerte sich als Folge des Markteintritts von Kabelfernsehgesellschaften um 2,8% auf 3,87 Mio. Der Umsatzrückgang mit anderen Segmenten ist auf reduzierte Umsätze mit den Segmenten Mobile und Solutions zurückzuführen.

Der Betriebsaufwand von Fixnet nahm gegenüber dem Vorjahr um 4,2% auf CHF 1685 Mio. ab und ist auf umsatzbedingt tiefere Aufwendungen und Kosteneinsparungen zurückzuführen. Im Betriebsaufwand sind Kosten für Stellenabbau von CHF 40 Mio. (Vorjahr CHF 7 Mio.) enthalten. Der EBITDA des Segments Fixnet sank um 5,0% auf CHF 1065 Mio. Der Umsatzrückgang konnte nicht mit Kosteneinsparungen kompensiert werden. Die EBITDA-Marge nahm von 38,9% auf 38,7% ab.

Das Segment **Mobile** steigerte den Umsatz mit externen Kunden im Vergleich zum Vorjahr als Folge der gestiegenen Anzahl Kunden um 1,0% auf CHF 1823 Mio. Swisscom Mobile hat per 1. Juni 2005 die Preise für Terminierung auf ihrem Netz um 40% reduziert und ein neues Produkt mit einer pauschalen Gebühr von 50 Rappen pro Gespräch bis zu einer Stunde lanciert (für die folgenden Stunden werden jeweils erneut 50 Rappen verrechnet).

Die Zahl der Kunden wuchs gegenüber dem Vorjahr um netto 146'000 oder 3,7% auf 4,04 Mio. Die Zunahme ist insbesondere auf die steigende Mobile-Marktdurchdringung, das wertorientierte Churn-Management und die Einführung neuer Tarifmodelle zurückzuführen. Im Vorjahresvergleich ist zu berücksichtigen, dass sich Prepaid-Kunden auf Grund einer neuen gesetzlichen Vorschrift bei den Netzbetreibern registrieren müssen. Dies hatte zur Folge, dass per Ende 2004 rund 124'000 Anschlüsse von nicht registrierten Kunden deaktiviert wurden. Diese Kunden sind im Teilnehmerbestand nicht mehr enthalten.

Im Bereich Connectivity Voice nahm der Umsatz um 0,3% auf CHF 1122 Mio. zu, vor allem als Folge der Ausweitung der Kundenbasis. Der Umsatz im Bereich Connectivity Data und Value Added Services stieg gegenüber dem Vorjahr um 15,4% auf CHF 292 Mio. Die Zunahme ist vor allem auf die erhöhte Kundenzahl und Einführung neuer Datendienste zurückzuführen. Der Umsatz Übrige nahm um 19,5% oder CHF 17 Mio. auf Grund von reduzierten Verkäufen von Kunden-Endgeräten ab. Der Umsatz mit anderen Segmenten nahm insbesondere wegen rückläufigen Lieferungen von Endgeräten an Fixnet zum Verkauf in den Swisscom Shops um 16,7% auf CHF 284 Mio. ab.

Die durchschnittliche Anzahl verrechneter Minuten pro Kunde und Monat (AMPU) sank auf Grund von zurückhaltendem Kundenverhalten von 118 Minuten auf 116 Minuten. Dies führte auch zu einem Rückgang des durchschnittlichen Umsatzes pro Kunde und Monat (ARPU). Der Rückgang bei den SMS ist auf eine im März 2004 durchgeführte SMS-Promotion zurückzuführen. Für einen Pauschalbetrag von CHF 5 konnten die Kunden eine unbeschränkte Anzahl SMS innerhalb der Schweiz versenden. Ohne diese Promotion liegt die Anzahl versandter SMS über dem Vorjahr.

Der Betriebsaufwand von Mobile sank gegenüber dem Vorjahr um 5,4% auf CHF 1106 Mio. Die Abnahme ist auf tiefere Kosten für Kundenakquisition und -bindung und tiefere Aufwendungen für den Einkauf von Endgeräten und Kosteneinsparungen zurückzuführen. Das Betriebsergebnis (EBITDA) nahm als Folge dieser Effekte um 2,5% auf CHF 1001 Mio. zu. Die EBITDA-Marge stieg von 45,5% auf 47,5%.

Die Preisanpassung für die Terminierung wird für das Jahr 2005 einen negativen Effekt auf den Umsatz in Höhe von maximal CHF 165 Mio. haben. Falls andere Anbieter die Terminierungsgebühren ebenfalls senken, so mindert dies die Auswirkungen. Obwohl als Folge der Senkung höhere Volumina zu erwarten sind, werden diese die Gebührenreduktion kurzfristig nicht kompensieren und somit auch den EBITDA negativ belasten. Mit dem im Juni 2005 eingeführten neuen Produkt (Swiss Liberty) können Neukunden gewonnen werden. Insgesamt wird sich die Preisanpassung im Jahr 2005 negativ auf Umsatz und EBITDA auswirken.

Der Umsatz des Segments **Solutions** mit externen Kunden nahm gegenüber dem Vorjahr um 11,7% auf CHF 560 Mio. ab. Der Umsatz im Bereich Verkehr nahm um 14,4% auf CHF 131 Mio. ab; eine Konsequenz tieferer Volumina auf Grund der Substitution durch Mobilfunk und tieferer Preise als Folge des anhaltenden Konkurrenzdrucks. Im Bereich Mietleitungen resultierte die Umsatzabnahme um 19,1% auf CHF 76 Mio. als Folge der Substitution und Optimierung durch internetbasierte (IP) Angebote mit tieferen Preisen. Die Abnahme beim Übrigen Umsatz von 31,7% auf CHF 28 Mio. resultierte grösstenteils aus tieferen Umsätzen bei der Vermietung von Teilnehmervermittlungsanlagen.

Die Abnahme des Betriebsaufwandes um 6,6% auf CHF 579 Mio. ist vor allem auf den Umsatz bedingt geringere Einkaufsvolumen und einen geringeren Personalaufwand als Folge des tieferen Stellenbestands zurückzuführen. Der EBITDA sank auf Grund der erwähnten Effekte um 49,5% auf CHF 49 Mio. Die EBITDA-Marge betrug 7,8% (Vorjahr 13,5%).

Das Segment **Übrige** umfasst hauptsächlich die Gruppengesellschaften Swisscom IT Services AG, Swisscom Broadcast AG, Billag AG, Billag Card Services AG (per 1. Juli umbenannt in Accarda AG)

und die Swisscom Eurospot Gruppe. Der Umsatz mit externen Kunden stieg im Vergleich zum Vorjahr um 14,5% auf CHF 261 Mio. und ist auf den höheren Umsatz aus Dienstleistungen im Bereich Informatik-Outsourcing von Swisscom IT Services zurückzuführen.

Der Betriebsaufwand nahm vor allem umsatzbedingt um 4,3% auf CHF 410 Mio. zu. Der EBITDA stieg um 18,2% auf CHF 91 Mio., weil der Umsatz stärker zunahm als der Betriebsaufwand. Die EBITDA-Marge betrug 18,2% (Vorjahr 16,4%).

Der detaillierte Zwischenbericht ist im Internet abrufbar unter:

<http://www.swisscom.com/q2-report-2005>

Bern, 10. August 2005

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.