

Zwischenbericht per 30. September 2004 der Swisscom-Gruppe:

## Swisscom mit stabilem Umsatz und tieferem Gewinn

	1.1.-30.9.2003	1.1.-30.9.2004	Veränderung
Nettoumsatz (in Mio. CHF)	7469	7525	0,7%
EBITDA (in Mio. CHF)	3525	3401	-3,5%
EBIT (in Mio. CHF)	1487	1379	-7,3%
Reingewinn (in Mio. CHF)	1374	1138	-17,2%
Equity Free Cash Flow (in Mio. CHF)	1509	2573	70,5%
ADSL-Anschlüsse (per 30.9.)	383'000	717'000	87,2%
Kunden Mobile (per 30.9. in Mio.)	3,736	3,945	5,6%
Mitarbeitende (Vollzeitstellen per 30.9.)	16'214	15'644	-3,5%

Am 8. Juni 2004 veräusserte Swisscom ihre Beteiligung an debitel. Als Folge davon wird debitel im Konzernabschluss von Swisscom als nicht weitergeführter Geschäftsbereich gesondert ausgewiesen. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

**Der Umsatz von Swisscom stieg in den ersten drei Quartalen 2004 um 0,7% auf CHF 7,53 Mrd. Das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) nahm im Vergleich zum Vorjahr um 3,5% auf CHF 3,4 Mrd. ab. Der Reingewinn nahm als Folge des tieferen Betriebsergebnisses (EBITDA) und der Fremdwährungsverluste von CHF 238 Mio. im Zusammenhang mit dem Verkauf von debitel um CHF 236 Mio. ab. Für das Geschäftsjahr 2004 erwartet Swisscom einen konsolidierten Umsatz von rund CHF 10 Mrd. und einen EBITDA von mindestens CHF 4,3 Mrd.**

Swisscom steigerte per 30. September 2004 den Umsatz um 0,7% auf CHF 7'525 Mio. Die Umsätze (inkl. mit anderen Segmenten) von Fixnet und Mobile nahmen um 0,2% bzw. 5,3% zu, hingegen reduzierte sich der Umsatz von Enterprise Solutions um 6,9%. Das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von Swisscom nahm im Vergleich zum Vorjahr um 3,5% auf

CHF 3'401 Mio. ab. Steigerungen im Betriebsergebnis von Fixnet um CHF 37 Mio. und Enterprise Solutions um CHF 39 Mio. stehen Abnahmen bei Mobile um CHF 54 Mio., beim Segment Übrige um CHF 17 Mio. und beim Segment Corporate um CHF 129 Mio. gegenüber.

Die ordentlichen Abschreibungen nahmen gegenüber dem Vorjahr ab. Im dritten Quartal 2004 wurde im Segment Fixnet eine ausserplanmässige Wertminderung (Impairment) von CHF 150 Mio. als Folge einer Neubeurteilung des internationalen Terminierungs- und Transitgeschäfts erfasst.

Im Juni 2004 vollzog Swisscom den Verkauf von debitel. Im Zwischenbericht wird debitel als nicht weitergeführter Geschäftsbereich gesondert ausgewiesen. Im Zusammenhang mit dem Verkauf von debitel fiel ein Verlust von CHF 241 Mio. an. Darin ist die Ausbuchung des seit dem Kauf von debitel im Jahr 1999 angefallenen und bisher ergebnisneutral im Eigenkapital verbuchten Fremdwährungsverlusts von CHF 238 Mio. enthalten.

Der Reingewinn der Swisscom-Gruppe nahm als Folge des tieferen Betriebsergebnisses (EBITDA) und der Fremdwährungsverluste im Zusammenhang mit dem Verkauf von debitel um CHF 236 Mio. ab.

Der Equity Free Cash Flow erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um CHF 1'064 Mio. auf CHF 2'573 Mio. Im laufenden Jahr sind aus dem Verkauf von debitel bisher CHF 573 Mio. zugeflossen. In der Vorjahresperiode reduzierte die Rückzahlung einer Darlehensschuld den Equity Free Cash Flow.

Für das laufende Jahr erwartet Swisscom ohne die debitel-Gruppe einen konsolidierten Umsatz von rund CHF 10 Mrd. und ein Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von mindestens CHF 4,3 Mrd. Die Investitionen werden im Jahr 2004 bei rund CHF 1,2 Mrd. liegen.

### **Swisscom reduziert im Jahr 2005 die Zahl der Stellen um 2,5%**

Neue Technologien wie Voice over IP, ein intensiver Wettbewerb und gegen Swisscom gerichtete Eingriffe des Regulators in den Markt führen zu weiter fallenden Preisen und damit auch künftig zu einem Kostendruck. Nur mit konsequentem Nutzen von Einsparpotenzialen können die Konkurrenzfähigkeit und der langfristige Erfolg von Swisscom gesichert werden. Swisscom begegnet dem Kostendruck wie bisher mit Massnahmen zur Steigerung der Effizienz und damit auch einer Stellenreduktion. Um die Kosten zu reduzieren wird Swisscom 2005 die Zahl der Vollzeitstellen um 2,5% oder rund 390 Stellen senken. Von der Stellenreduktion betroffen sind Swisscom Fixnet (240) und Swisscom Solutions (150). Swisscom Solutions entsteht wie am 16. Juni 2004 angekündigt aus Swisscom Systems und Swisscom Enterprise Solutions, die per 1. Januar 2005 fusionieren werden.

Die Zahl der betroffenen Stellen wird mit Hilfe von alternativen Massnahmen, die mit den Sozialpartnern besprochen werden, möglichst tief gehalten. Die Effekte solcher Massnahmen sind in den kommunizierten Zahlen bereits einbezogen. Die trotzdem von der Stellenreduktion betroffenen Mitarbeitenden profitieren von dem vor Jahren mit den Sozialpartnern ausgehandelten, sehr gut ausgebauten Swisscom-Sozialplan. Swisscom hat seit 1998 gegen CHF 3 Mrd. in den Sozialplan investiert und ihre Verantwortung gegenüber den Mitarbeitenden wahrgenommen. Der innovative Sozialplan basiert auf drei Säulen: Die von einem Stellenabbau betroffenen Personen werden von der Swisscom-Tochter PersPec Personal Perspectives AG in der beruflichen Neuausrichtung begleitet und erhalten während 12 bis 18 Monaten den vollen Lohn von Swisscom. Die Betroffenen werden intensiv bei der Suche nach einer neuen Stelle intern und extern unterstützt. Von den bisher rund 2900 Personen, die dieses Programm absolviert haben, fanden rund 85% wieder eine neue Perspektive. Ältere Mitarbeitende, die gewisse Voraussetzungen erfüllen, haben Anspruch auf die Leistungen der Worklink AG. Das Unternehmen bietet temporäre Beschäftigung bis Alter 60; danach erfolgt die vorzeitige Pensionierung. Zum Sozialplan gehört als dritter wesentlicher Pfeiler das Gründerprogramm Co-Motion, das Interessierten Wege in die Selbständigkeit aufzeigt. Seit 1999 wurden so bereits über 300 Gründer unterstützt. Bereits im Vorfeld eines Stellenabbaus können die Dienste des Swisscom Venture Fund genutzt werden: Er unterstützt Mitarbeitende, die Aktivitäten übernehmen, die von Swisscom nicht mehr angeboten werden. Der Swisscom Venture Fund hat seit der Gründung 1998 insgesamt 17 Unternehmen mit rund 350 ehemaligen Swisscom-Mitarbeitenden unterstützt.

## Bericht der Segmente

Der Umsatz von **Fixnet** mit externen Kunden stieg gegenüber dem Vorjahr um 0,3% auf CHF 3'415 Mio. Die starke Umsatzzunahme bei den Anschlussgebühren – bedingt durch das hohe Wachstum bei den Breitbandanschlüssen (ADSL) – wurde durch Rückgänge in den übrigen Bereichen neutralisiert. Der Umsatz des Verkehrs Retail nahm gegenüber dem Vorjahr um 5,2% auf CHF 941 Mio. ab. Der Rückgang ist vor allem auf die anhaltende Substitution durch Mobilfunk und die Migration von Internet-Verkehr auf ADSL zurückzuführen.

Beim Verkehr Wholesale sank der Umsatz um 0,4% auf CHF 509 Mio. Einer Zunahme auf Grund höherer Volumen im Bereich International Termination standen Abnahmen als Folge einer Preisreduktion der regulierten nationalen Interkonnektionspreise und tieferer Volumen im Bereich International Incoming gegenüber.

Der Umsatz bei den Anschlussgebühren stieg dank der weiter wachsenden Zahl der Breitbandanschlüsse (ADSL) um 9,9% auf CHF 1'397 Mio. Die Zahl der ADSL-Anschlüsse nahm um 87,2% auf 717'000 Anschlüsse zu. Davon entfallen 431'000 Anschlüsse auf Bluewin Retail-Kunden und 286'000 Anschlüsse auf Kunden von anderen Anbietern. Die Position Anschlussgebühren umfasst Gebühren für analoge und digitale Anschlüsse, Breitbandanschlüsse (ADSL) von Retail- und Wholesale-Kunden sowie Internet-Abonnementsgebühren. Der Rückgang beim übrigen Umsatz um 9,5% auf CHF 446 Mio. ist auf den Verkauf der Beteiligung an Telecom FL AG im Oktober 2003 und tiefere Umsätze bei den Mietleitungen zurückzuführen.

Der Betriebsaufwand von Fixnet nahm gegenüber dem Vorjahr um 1,1% auf CHF 2'621 Mio. ab, was vor allem auf den tieferen Stellenbestand und reduzierte Aufwendungen für den Stellenabbau zurückzuführen ist. In den ersten neun Monaten 2004 betragen die Kosten für Stellenabbau CHF 25 Mio. (Vorjahr CHF 53 Mio.). Der EBITDA stieg um 2,3% auf CHF 1'663 Mio; die EBITDA-Marge betrug 38,8% (Vorjahr 38,0%). Der anhaltende Preis- und Margenverfall im internationalen Terminierungs- und Transitgeschäft hat zu einer Neubeurteilung der Vermögenswerte im internationalen Wholesalegeschäft geführt. Im dritten Quartal 2004 wurde eine ausserplanmässige Wertminderung (Impairment) von CHF 150 Mio. auf diesen Anlagen gebucht. Für das Jahr 2004 rechnet Fixnet mit einem Umsatzrückgang, aber einem EBITDA in Höhe des Vorjahres.

**Mobile** steigerte den Umsatz mit externen Kunden im Vergleich zum Vorjahr vor allem als Folge der gestiegenen Anzahl Teilnehmer um 4,7% auf CHF 2'758 Mio. Die Umsatzzunahme im Bereich Connectivity Voice um 3,2% auf CHF 1'724 Mio. ist auf die Ausweitung der Kundenbasis sowie Outbound-Roaming zurückzuführen, die den Umsatzverlust auf Grund der Vertragsauflösung Mitte 2003 zwischen Mobile und einem anderen Mobilfunknetzbetreiber für das nationale Roaming überkompensieren konnten. Die Zahl der Mobile-Kunden wuchs um netto 209'000 auf 3,945 Mio. Die Steigerung ist vor allem auf die erfolgreiche Einführung von Vodafone live! zurückzuführen. Dagegen nahmen der durchschnittliche Umsatz pro Kunde und Monat (ARPU) von CHF 82 auf CHF 81 und die durchschnittliche Anzahl verrechneter Minuten pro Kunde und Monat (AMPU) von 122 Minuten auf 119 Minuten ab.

Der Umsatz im Bereich Connectivity Data und Value Added Services stieg gegenüber dem Vorjahr um 12,6% auf CHF 385 Mio. Die Zunahme ist vor allem auf die erhöhte Kundenzahl und die Direktabrechnung von SMS mit anderen Netzbetreibern zurückzuführen. Die Zunahme beim übrigen Umsatz betrug 20,2% oder CHF 22 Mio. und ist hauptsächlich auf die erhöhte Anzahl verkaufter Endgeräte zurückzuführen.

Der Betriebsaufwand von Mobile stieg gegenüber dem Vorjahr um 14,2% auf CHF 1'760 Mio. Der Kundenzuwachs führte zu erhöhten Kosten für Akquisition und Kundenbindung sowie höheren Aufwendungen für den Einkauf von Endgeräten. Entsprechend der Umsatzzunahme stieg zudem der Aufwand für den Netzzugang.

Das Betriebsergebnis (EBITDA) sank vor allem auf Grund der mit dem Kundenzuwachs verbundenen erhöhten Aufwendungen und der Vertragsauflösung beim National Roaming um 3,5% auf CHF 1'500 Mio. ab. Als Folge davon ging die EBITDA-Marge von 50,2% auf 46,0% zurück. Mobile erwartet für das Jahr 2004 auf Grund der erwähnten Effekte einen Anstieg des Umsatzes und einen EBITDA in Höhe des Vorjahres.

Der Umsatz des Segments **Enterprise Solutions** mit externen Kunden nahm gegenüber dem Vorjahr um 8,9% auf CHF 740 Mio. ab. Der Umsatz im Bereich Verkehr sank um 13,7% auf CHF 226 Mio. und ist hauptsächlich auf die Substitution durch Mobilfunk sowie tiefere Volumen und Preise als Folge des steten Konkurrenzdrucks zurückzuführen. Im Bereich Networking ging der Umsatz um 10,7% auf CHF 351 Mio. als Folge geringerer Volumen und Preise aus dem Mietleitungsgeschäft zurück. Die Volumen und Preise sanken vor allem auf Grund des Konkurrenzdrucks und der Migration von bestehenden Produkten auf Internet (IP) basierte Dienstleistungen.

Der Umsatz im Bereich Inhouse und Processes nahm um 9,0% auf CHF 61 Mio. ab und ist hauptsächlich auf tiefere Umsätze bei Business Numbers zurückzuführen. Die Umsatzzunahme beim übrigen Umsatz von 13,3% auf CHF 102 Mio. resultierte vor allem aus höheren Umsätzen von Outsourcing-Dienstleistungen für Geschäftskunden.

Die Abnahme des Betriebsaufwandes um 12,0% ist hauptsächlich auf das umsatzbedingt geringere Einkaufsvolumen, Kosteneinsparungen und tiefere Aufwendungen für Stellenabbau zurückzuführen. Diese betragen in den ersten neun Monaten 2004 minus CHF 2 Mio. (Vorjahr CHF 32 Mio.).

Der EBITDA stieg auf Grund der erwähnten Effekte um CHF 39 Mio. auf CHF 101 Mio. Die EBITDA-Marge betrug 11,9% (Vorjahr 6,8%). Für 2004 rechnet Enterprise Solutions auf Grund des anhaltenden Preis- und Konkurrenzdrucks mit einem tieferen Umsatz. Im vierten Quartal 2004 werden die Kosten des angekündigten Stellenabbaus erfasst. Trotzdem wird ein EBITDA mindestens in Höhe des Vorjahres erwartet.

Das Segment **Übrige** umfasst die Gruppengesellschaften Swisscom Systems AG, Swisscom IT Services AG, Swisscom Broadcast AG und Swisscom Eurospot AG sowie die Billag-Gruppe. Der

Umsatz mit externen Kunden sank im Vergleich zum Vorjahr um 1,9% auf CHF 558 Mio. Die Abnahme ist auf tiefere Umsätze von Swisscom Systems und Swisscom IT Services auf Grund des schwachen konjunkturellen Umfelds zurückzuführen. Der Umsatz von Billag nahm auf Grund der im Dezember 2003 akquirierten Billag Card Services AG zu.

Der Betriebsaufwand nahm im Vergleich zum Vorjahr entsprechend der Umsatzentwicklung und tieferem Personalaufwand als Folge eines tieferen Personalbestandes ab. Weiter sind im Betriebsaufwand Kosten für den Aufbau des internationalen WLAN-Geschäfts von Swisscom Eurospot enthalten.

Für das Jahr 2004 wird für das Segment Übrige mit einem Umsatz in Höhe des Vorjahres und auf Grund von tieferen Aufwendungen für Stellenabbau mit einem höheren EBITDA gerechnet.

Der EBITDA des Segments **Corporate** nahm um CHF 129 Mio. ab. Diese Abnahme ist auf eine erfolgswirksame Auflösung einer Rückstellung von CHF 22 Mio. im Jahr 2003, höhere Nettoaufwendungen für Stellenabbau und tiefere Umsätze mit anderen Gruppengesellschaften zurückzuführen.

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

<http://www.swisscom.com/q3-report-2004>

Bern, 10. November 2004

**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.